PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Málaga, 19 de agosto de 2025

Señor (a)
GYNNA PAOLA CARVAJAL CORREA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7540495
Instructor G 20
Cargo del supervisor Coordinación Programas Especiales
Ciudad Málaga

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de agosto del año 2025

Referencia: No PCCNTR. 7540495 del año 2025

DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ, identificado con la cédula de ciudadanía No.37.618.007 de Piedecuesta, en mi calidad de Contratista del SENA, en el programa CampeSENA, 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 CINCO MILLONES CERO SETENTA Y CINCO MIL DOSCIENTOS OCHO PESOS M/CTE($45.075.208). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Pagos mensuales por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4599511) Incluido IVA y proporcionales, esto para el primer y/o último pago, atendiendo al plazo de ejecución establecido.

.

Plazo: Será hasta el (19) de diciembre (12) de 2025

OBJETO:
Prestar servicios profesionales en el rol de instructor técnico en el área EMPRENDIMIENTO, aportando en la planeación, ejecución, evaluación y mejora continua de los procesos de formación y asesoría técnica para el emprendimiento rural y

campesino; definidos por la Dirección de empleo y de Trabajo y la Coordinación Nacional de Campesena, del Centro Agroempresarial y turístico de los Andes, Vigencia 2025.

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.	Se orientó, acompañó y asesoró la formación complementaria CampeSENA en las siguientes fichas: **Del 19 al 31 de Julio 2025 se ejecutaron las siguientes fichas de acuerdo con los lineamientos institucionales:** _ Ficha 3241561 Ruta 2 EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA, municipio de San Andrés, Vereda Hato de las Caballeras 16 horas de formación. _ Ficha 3203394 Ruta 2 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE, municipio Enciso, Vereda Santa Helena 8 horas de formación. _ Ficha 3269718 TECNICAS DE VENTAS municipio Guaca, vereda Centro 16 horas de formación. _ Ficha 3273223 TECNICAS DE VENTAS municipio Concepción, vereda Centro 8 horas de formación. _ Ficha 3265697 Ruta 2	Lista de asistencia y evidencias fotográficas.

		EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA, municipio de Cerrito, vereda Centro 16 horas de formación. Total, de horas del 19 de julio al 31 de julio 64 horas de formación. Total, horas mes de julio: 160 horas de formación. **Del 01 al 18 de agosto 2025 se ejecutaron las siguientes fichas de acuerdo con los lineamientos institucionales:** _Ficha 3241561 Ruta 2 EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA, municipio de San Andrés, Vereda Hato de las Caballeras 16 horas de formación. _ Ficha 3258436 Ruta 2 EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA, municipio de Guaca, 16 horas de formación. _ Ficha 3265697 Ruta 2 EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA, municipio del Cerrito, 16 horas de formación. _ Ficha 3301250 TECNICAS DE VENTAS municipio de Enciso, vereda Santa Helena 16 horas de formación.	

		_Ficha 3273223 TECNICAS DE VENTAS municipio de Concepción, 16 horas de formación. _ Ficha 3297675 TECNICAS DE VENTAS municipio de Málaga, 8 horas de formación. _ Ficha 3203394 Ruta 2 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE, municipio Enciso, Vereda Santa Helena 2 horas de formación. Total, horas del 01 al 18 de agosto, 90 horas de formación. **Del 19 de agosto al 31 de agosto de 2025 se ejecutarán las siguientes fichas de acuerdo con los lineamientos institucionales:** _ Ficha 3301250 TECNICAS DE VENTAS municipio de Enciso, vereda Santa Helena 24 horas de formación. _ Ficha 3265697 Ruta 2 EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA, municipio del Cerrito, 16 horas de formación. ___Ficha 3297675 TECNICAS DE VENTAS municipio de Málaga, 32 horas de formación Total, horas del 19 al 31 de agosto, 72 horas de formación. **Total, de horas mes de agosto, 162 horas de formación.**	

2	Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.	Se impartieron los conocimientos fundamentales sobre los diferentes enfoques de aprendizaje y estrategias en las formaciones de Emprendimiento en Apicultura, Emprendimiento de pollo en pie y Técnicas de ventas a los aprendices de las siguientes fichas: _3203397 _3258436 _3265697 _3241561 _3301250 _3297615	Evidencias fotográficas.
3	Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA.	Se realizó acompañamiento a los grupos de formación en las fichas 3241561, 3258436, 3265697, 3203394 Planificando mejoras para la producción y fortaleciendo sus capacidades emprendedoras, con el objetivo de optimizar su rendimiento y asegurar la sostenibilidad de sus unidades productivas.	Evidencias fotográficas
4	Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente	_Se realizo la solicitud de creación de las siguientes fichas 3301250 y 3297615 _ Se creado la ruta en las siguientes fichas 3301250 y 3297615	Pantallazo de Sofia plus y de correos por ficha.

	por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.	_Se asocio los aprendices de la 3301250 y 3297615	
5	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	Se realizó programación y envío al supervisor del contrato y al líder del proceso con copia al supervisor de los eventos correspondientes al mes de agosto.	Pantallazo envío correo
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.	Se emitieron los juicios valorativos de las siguientes fichas: _3269718 _3259667 _3273223	Pantallazo de la evaluación
7	Reportar la información para la creación de unidades productivas, bajo criterios de calidad, oportunidad y veracidad, cuando se le haya asignado formaciones complementarias en la ruta creación de unidades productivas.	Durante la presente vigencia no se reporta evidencia de esta obligación.	No aplica evidencia para este caso
8	Participar y apoyar en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA: Objetivos, alcance, estrategias, cadena de valor, metodología, procedimientos e impacto.	_Se participa en las jornadas de inducción y seguimiento operativo del programa, convocadas por el equipo de CampeSENA del centro. _	Evidencia fotográfica

9	Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.	Se radicaron las cartas que la comunidad extendió al Sena para la solicitud de programas de formación en el sector productivo, área de emprendimiento.	Pantallazo radicado o de correo al subdirector.
10	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.	Se tiene previsto participar en las reuniones para el mes de agosto los días 20 y 21 de 2025.	Evidencia fotográfica y control de asistencia a la reunión.
11	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	Se realizo la Sustentación de los proyectos productivos asociativos y comunitarios de la Ruta 1 el día 20 de junio de 2025 en las instalaciones del Centro.	Evidencia Fotográfica
12	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de	_Se elaboró y presentó informe a la supervisora sobre la ejecución de las actividades en el mes de agosto. _Se anexaron los eventos de Sofia plus, mes de agosto 162 horas de formación.	Informe contractual en el SECOP II _GF_37618007_20225 _AGOSTO_2025. _GC_37618007_20225 __AGOSTO_2025

	gestión de centro en los términos solicitados.		
13	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.	Se solicitó préstamo de video beam para el desarrollo de las formaciones asignas, dándole un uso adecuado y garantizado su conservación.	Pantallazo del correo enviado para la solicitud.
14	Realizar de manera oportuna el proceso de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendiz (si aplica), implementando los formatos vigentes para tal fin, disponibles en la plataforma compromiso para las diferentes alternativas de desarrollo de etapa productiva, cuando sea asignado.	Esta actividad no aplica para los programas en ejecución.	Esta actividad no aplica para los programas en ejecución.

15	Validar novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al reglamento del aprendiz: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendiz comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique.	En el presente mes objeto de cobro no se requirió de esta actividad.	En el presente mes objeto de cobro no se requirió de esta actividad.
16	Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramientos académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.	Se realizó el alistamiento del desarrollo curricular, portafolio de aprendices en el Drive como fue la construcción y actualización de la planeación pedagógica, asistencias, fotos, plan de trabajo, evidencias guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación para los programas de formación de Técnicas de ventas y Emprendimiento en Apicultura, para las siguientes fichas: _3301250 _3297615 _3241561 _3258436 _3265697 Se presento portafolio con evidencias de Actividades realizadas a la profesional Pedagoga Ludy Solano, fecha 12 de agosto de 2025.	Se anexa evidencia fotográfica de la revisión de portafolio, lista de asistencia y lista de chequeo.

17	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.	Se está a la espera de los resultados de la convocatoria de Kits Productivos de Proyectos Productivos Asociativos y Comunitarios – Vigencia 2025.	La evidencia se entrega una vez avance el proceso de formulación de los proyectos.
18	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato según aplique de acuerdo con los lineamientos emitidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo – Grupo de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA.	_ Se han remitido las respuestas a las encuestas solicitadas por el equipo pedagógico del programa CampeSENA. _ Se han atendido y dado respuesta a todas las solicitudes realizadas por el grupo del programa CampeSENA.	Se anexan pantallazos

19	El contratista que realice comisiones de servicios o desplazamientos autorizados por el supervisor deberá presentar dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de finalización de la comisión, la respectiva legalización al área de Contable o quien haga sus veces.	En el transcurso del mes de agosto, se ejecutaron las siguientes comisiones, en cumplimiento de las actividades programadas: 1. COM 90725 Ejecutada, pagada y legalizada en el mes de agosto;En el presente informe se anexan los soportes de legalización correspondientes. 2. COM 92225 Ejecutada y legalizada en el mes de agosto; En el presente informe se anexan los soportes de legalización correspondientes 3. COM 97225 Ejecutada y legalizada en el mes de agosto; En el presente informe se anexan los soportes de legalización correspondientes 4. COM 104225 Ejecutada y legalizada en el mes de agosto; En el presente informe se anexan los soportes de legalización correspondientes. 5. COM 105925 Ejecutada y legalizada en el mes de agosto; En el presente informe se anexan los soportes de legalización correspondientes.	En el presente informe se anexan los soportes de legalización de siguientes Comisiones: _COM 90725 _COM 92225 _COM 97225 _COM 104225 _COM 105925 _Email de envió de las comisiones y de la legalización.

20	Hacer entrega oportuna al supervisor del contrato, según cronograma que se establezca por parte de la entidad y atendiendo la forma de pago establecida de los documentos y soportes de cuenta de cobro, con el fin de dar cumplimiento a la meta de ejecución presupuestal.	Se hace entrega de los documentos solicitados en las fechas establecidas.	Archivos reportados en el SECOP II _GF_37618007_20225 _AGOSTO_2025. _GC_37618007_20225 _AGOSTO_2025
21	Reportar de manera oportuna como usuario proveedor, en la etapa de ejecución contractual dentro de la plataforma SECOP II, los soportes correspondientes que evidencien la correcta ejecución y pagos realizados en cumplimiento del contrato de prestación de servicios suscrito.	Se diligencio el archivo de gestión financiera y gestión contractual los cuales ya se encuentran en la plataforma secop II para su respectivo procedimiento correspondiente al mes de agosto de 2025.	Archivos en la plataforma secop II para su respectivo procedimiento correspondiente al mes de agosto de 2025.
22	El CONTRATISTA deberá acreditar que se encuentra al día en el pago de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales).	En el archivo de gestión financiera se adjunta las certificaciones de salud, pensión y riesgos laborales, con planilla No de **7976518629** SOI pagada el	Informe GF que reposa en el SECOP II

		31/07/2025, correspondiente al mes de julio.	
23	Entregar información bajo criterios de calidad, oportunidad, veracidad y completitud al coordinador académico, líder del programa y apoyo administrativo CAMPESENA para la respuesta a PQRSD según necesidades del Centro.	Se han atendido las diferentes solicitudes hechas por el supervisor.	Pantallazo chat CampeSENA o correos enviados.
24	Atender los requerimientos que le realice el supervisor dentro del marco del objeto contractual.	Se atendió los llamados a reuniones y demás actividades necesarias en el inicio de la ejecución contractual.	Se anexa fotos de evidencia de participación en reuniones realizadas por la coordinación.

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.	90725	Municipio de Concepción	01-08-2025	01-08-2025
2.	92225	Vereda Centro municipio de Guaca-Vereda Hato de los Caballeras municipio de San Andrés.	03-08-2025	06-08-2025

3.	97225	Municipio del Cerrito	10-08-2025	10-08-2025
4.	104225	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	15-08-2025	15-08-2025
5.	105925	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	16-08-2025	16-08-2025

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. **7976518629** de la planilla SOI pagada el 31/07/2025, correspondiente al mes de julio. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (126) folios

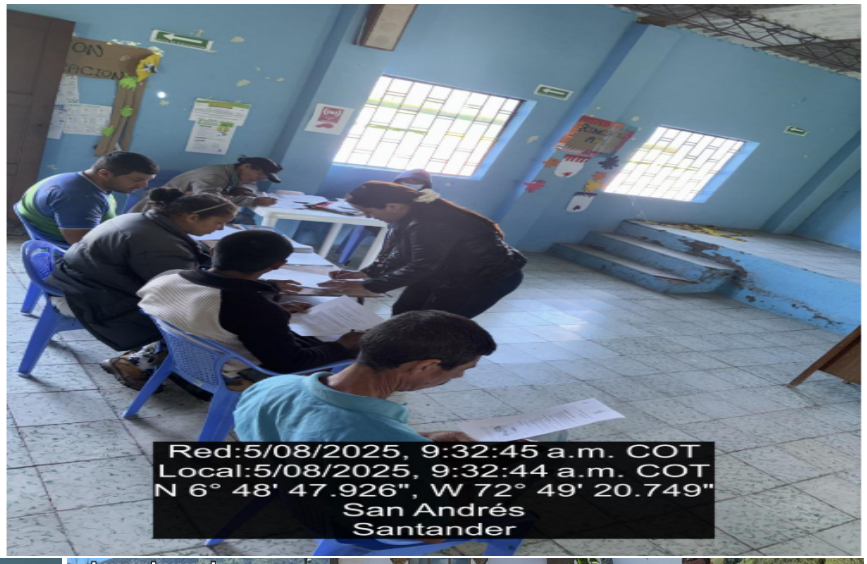
Cordialmente,



Firma
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ
Contratista
C.C. No. 37.618007 de Piedecuesta.
Recibí a satisfacción:

Firma
GYNNA PAOLA CARVAJAL CORREA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. PCCNTR. 7540495 del año 2025
Coordinación de Programas Especiales

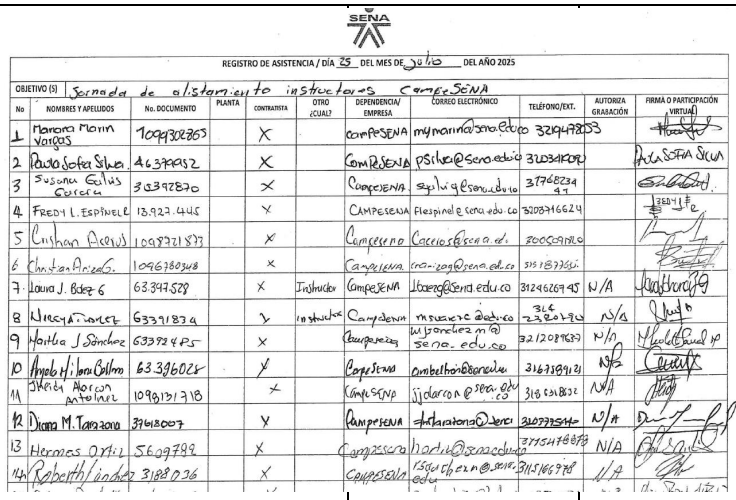
EVIDENCIAS EJECUCIÓN ACTIVIDADES DEL 19 DE JULIO AL 18 DE AGOSTO DEL 2025

OBLIGACION #1.		
Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
Ejecución de la formación en la ficha 3241561, municipio de San Andrés vereda Hato de las caballeras.	21, 23 de julio de y 5 , 6 de agosto de 2025 orientación formación profesional integral en Emprendimiento de Pollo en Pie.	  





Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
Ejecución de la formación en la ficha 3269718, municipio de Guaca.	24 y 25 de julio 2025 orientación formación profesional integral en Técnicas de Ventas.	

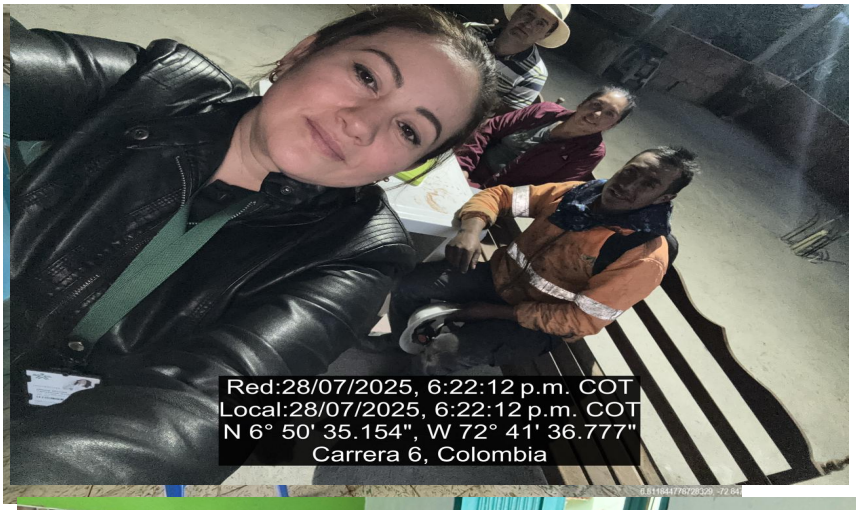


REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 25 DEL MES DE Julio DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Jornada de alistamiento instructores CompeSENA

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Mariora Marin Vargas	1099308365		X		compeSENA	mymarin@sena.edu.co	3219478033		
2	Paula Sofia Silva	1063999132		X		CompeSENA	psilva@sena.edu.co	3103414091		
3	Susana Salas Garcia	1037397870		X		Compesena	sgsalas@sena.edu.co	3176823497		
4	FREDY L. ESPINELE	13.927.445		X		CAMPESENA	flespinel@sena.edu.co	3208716624		
5	Cristian Acero	1098721873		X		Compesena	Cacerosa@sena.edu.co	3005591970		
6	Cristian Arizo G.	1096780348		X		Compesena	cra-izog@sena.edu.co	315 8376511		
7	Laura J. Báez G	63.347.528		X	Instructor	CompeSENA	lbaezg@sena.edu.co	3124626945	N/A	
8	Nreyda Jaimes	63391834		X	Instructor	Compesena	mjaimesc@sena.edu.co	316 2320294	N/A	
9	Martha J Sánchez	63378425		X		Compesena	mjsanchezm@sena.edu.co	3212089639	N/A	
10	Ángela Hilena Bolívar	63.396028		X		Compesena	ambolivar@sena.edu.co	3167389123	N/A	
11	Sheila Alarcón Antolinez	1098131718		X		CompeSENA	jjdarcon@sena.edu.co	318 6218632	N/A	
12	Diana M. Tarazona	37618007		X		Compesena	dmtarazona@sena.edu.co	3107735440	N/A	
13	Hermes Ortiz	5609799		X		Compesena	hortiz@sena.edu.co	3115476878	N/A	
14	Roberth Cordero	3188036		X		Compesena	rcgutierrez@sena.edu.co	3115465798	N/A	



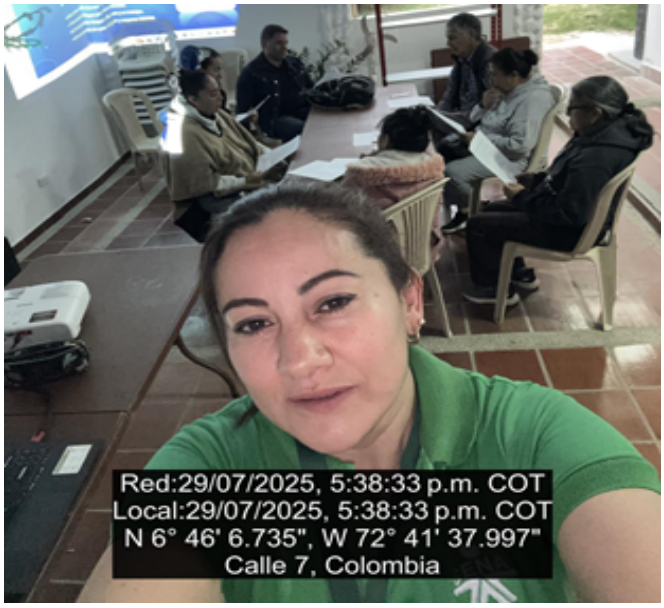
Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
Ejecución de la formación en la ficha 3265697, municipio del Cerrito.	28, 30 de julio Y 10,17,24,31 de agosto de 2025 orientación formación profesional integral en Emprendimiento en Apicultura.	 

		30/07/2025 Cerrito, Santander 6.8388355007282025, -72.69653896922065  

Ejecución de la formación en la ficha 3273223, municipio Concepción	29 de julio y 01, 08 de agosto de 2025 orientación formación profesional integral en Técnicas de Ventas.	 


Red:1/08/2025, 6:22:56 p.m. COT


Red:29/07/2025, 5:38:08 p.m. COT
Local:29/07/2025, 5:38:08 p.m. COT
N 6° 46' 6.240", W 72° 41' 37.923"
Concepción
Santander
Colombia
Estación De Policía


Red:29/07/2025, 5:38:33 p.m. COT
Local:29/07/2025, 5:38:33 p.m. COT
N 6° 46' 6.735", W 72° 41' 37.997"
Calle 7, Colombia


08/08/2028
Concepción, Santander
-72.69526745178722

Ejecución de la formación en la ficha 3258436	3 y 4 de agosto 2025 orientación formación profesional integral en Emprendimiento en Apicultura	









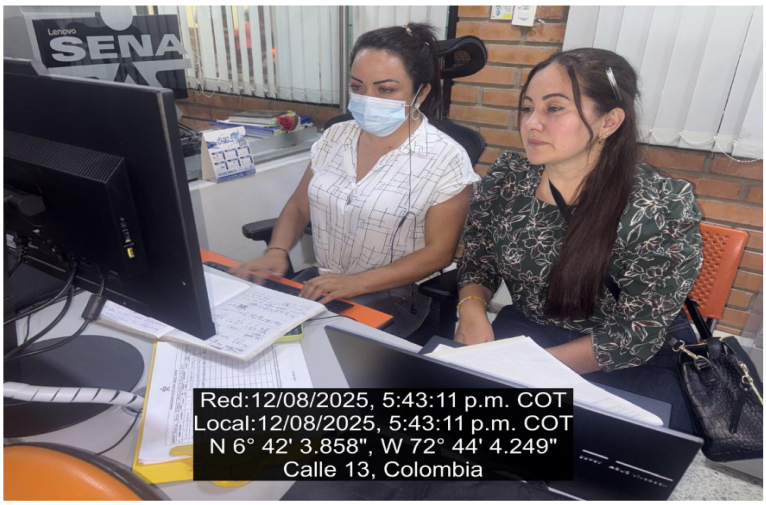
Ejecución de la formación en la ficha 3301250, municipio de Enciso, vereda Santa Helena.	15,16,21,22,29 de agosto orientación formación profesional integral en Técnicas de Ventas.	





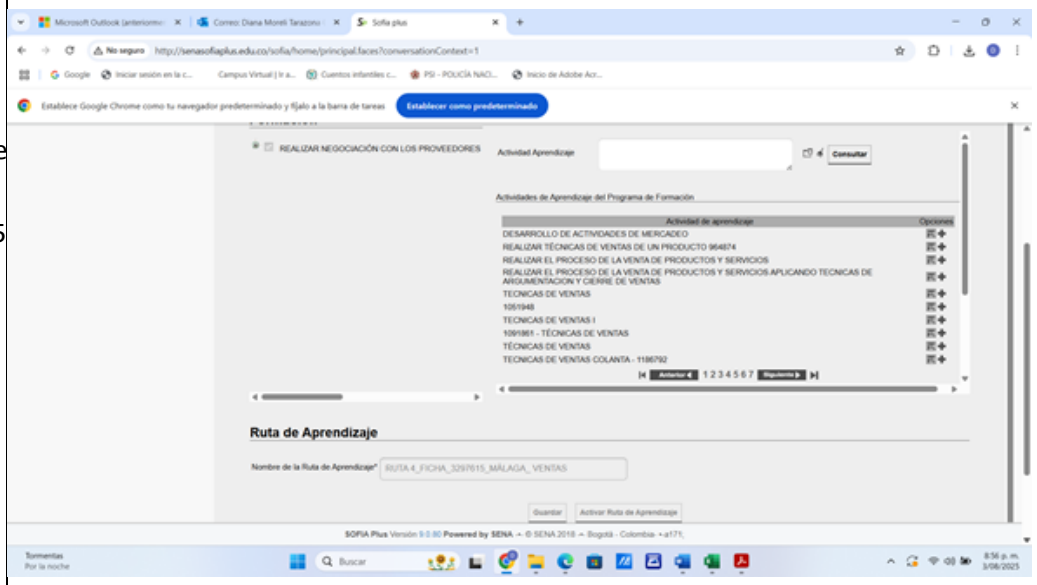
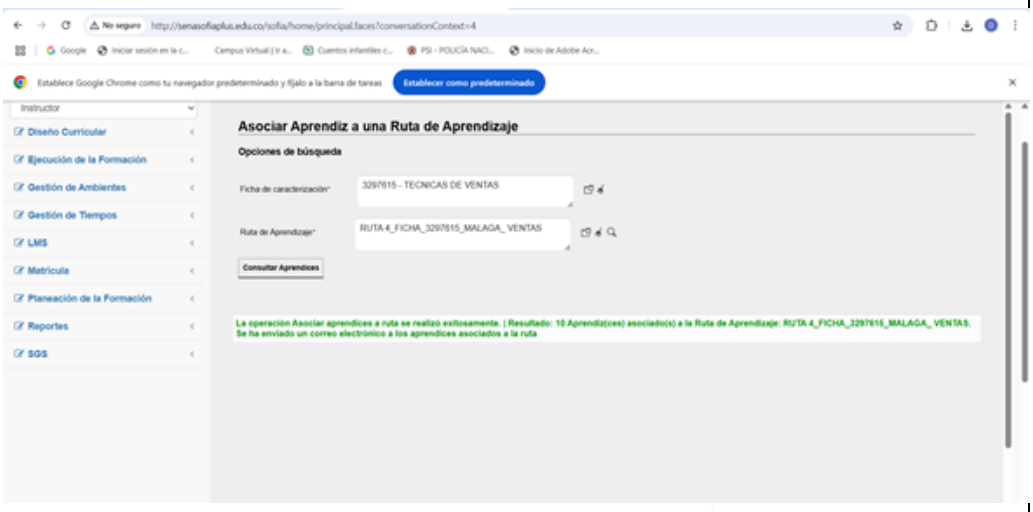


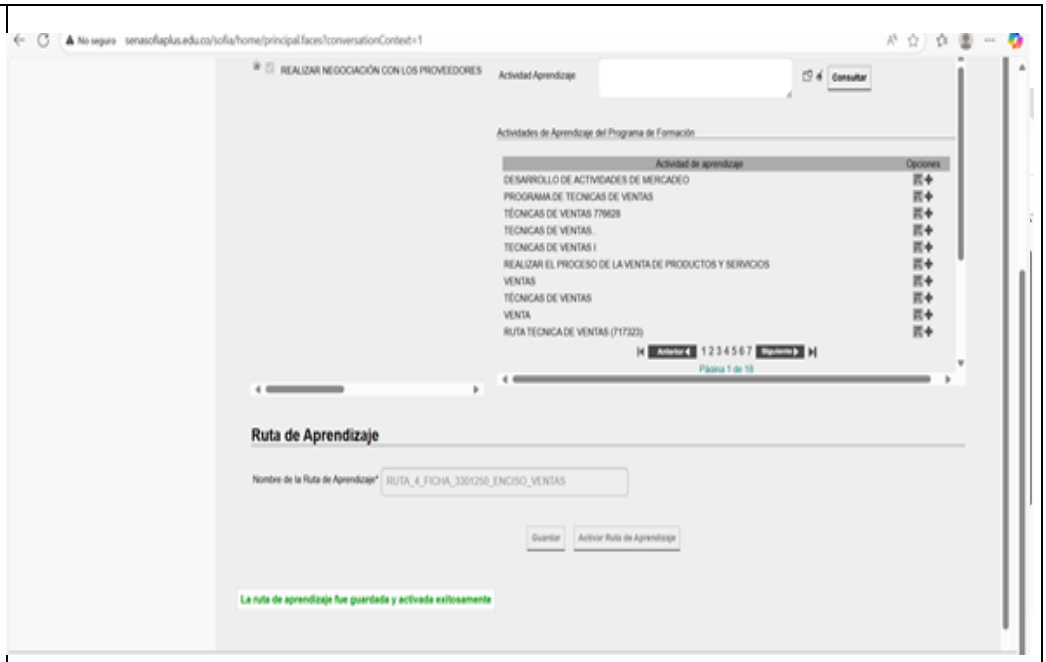
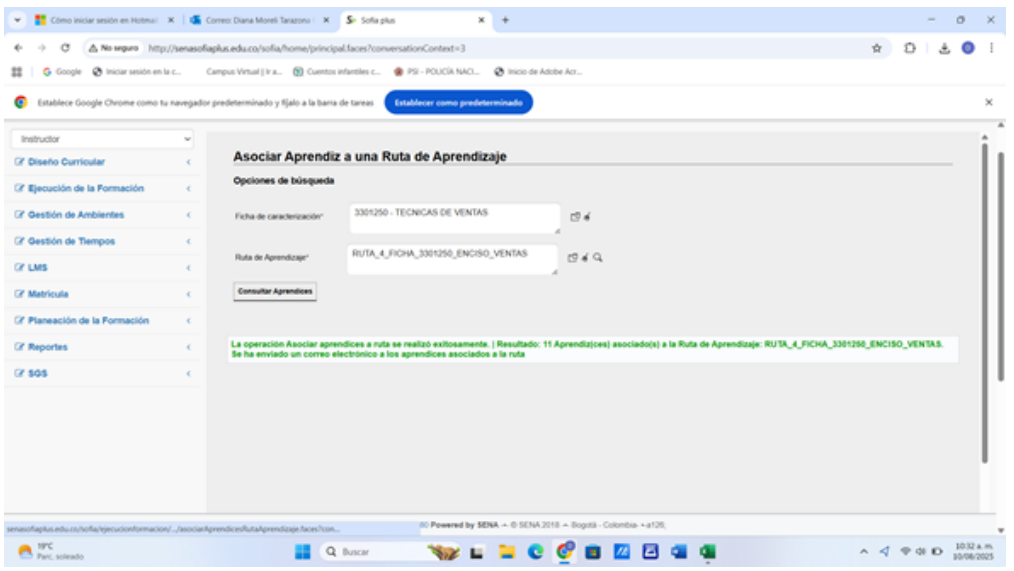


Revisión de portafolio día 12 de agosto de 2025 Caso exitoso Ficha N. 3259667		 

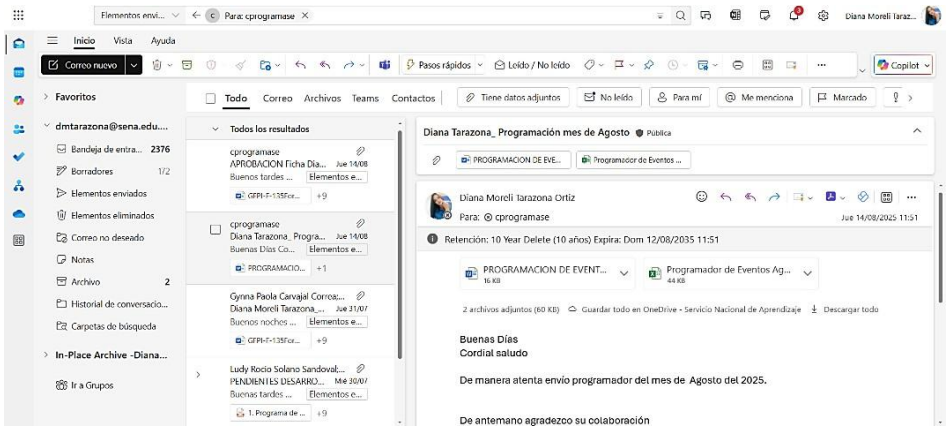
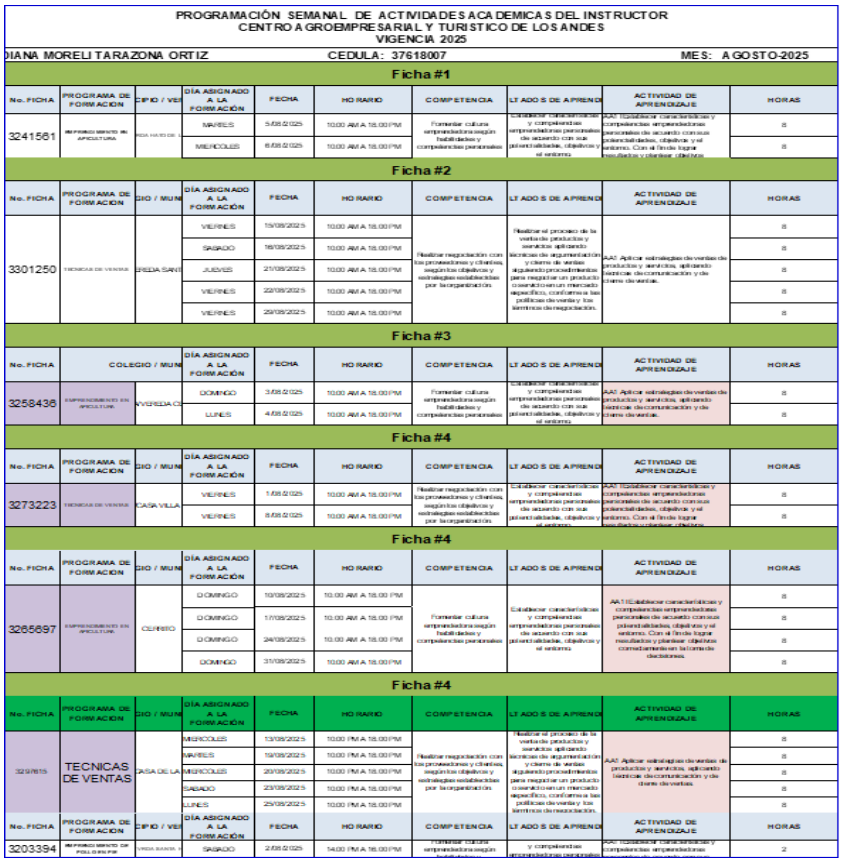
OBLIGACIÓN N. 4

Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.

Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
Solicitud de creación de Ruta de Aprendizaje de las siguientes fichas:3301250 y 3297615	Del 18 de julio al 18 de agosto de 2025	 

OBLIGACION # 5.		
Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**

Se realizó programación y envío al supervisor del contrato al líder del proceso con copia al supervisor de los eventos correspondientes al mes de agosto.	Agosto de 2025	  PROGRAMACIÓN SEMANAL DE ACTIVIDADES ACADEMICAS DEL INSTRUCTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES VIGENCIA 2025 DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ CEDULA: 37618007 MES: AGOSTO-2025 Ficha #1 Ficha #2 Ficha #3 Ficha #4 Ficha #4 Ficha #4

OBLIGACION # 6.

Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.

Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
Se emitieron los juicios valorativos de las siguientes fichas: • 3273223 • 3269718 • 3259667	Del 26 de agosto	

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	27/07/2025
Ficha de Caracterización:	3269718
Cógigo:	63110025
Versión:	1
Denominación:	TÉCNICAS DE VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	01/07/2025
Fecha Fin:	31/07/2025
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9545 - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1005305812	MARIA YOLANDA	VILLABONA SIERRA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	181719 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUC APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PROD EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTIC
CC	1094243062	DIANA ROCIO	VILLAMIZAR MONSALVE	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	181719 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUC APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PROD EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTIC
CC	1098221161	LAURA JULIETH	HERNANDEZ CACERES	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	181719 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUC APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PROD EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTIC
CC	28161011	BETTY	VILLAMIZAR	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	181719 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUC APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PROD EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTIC
CC	28161544	MARLENE	JAIMES JEREZ	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	181719 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUC APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PROD EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTIC
CC	28161622	FLORALBA	SIERRA HERRERA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES,	181719 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUC

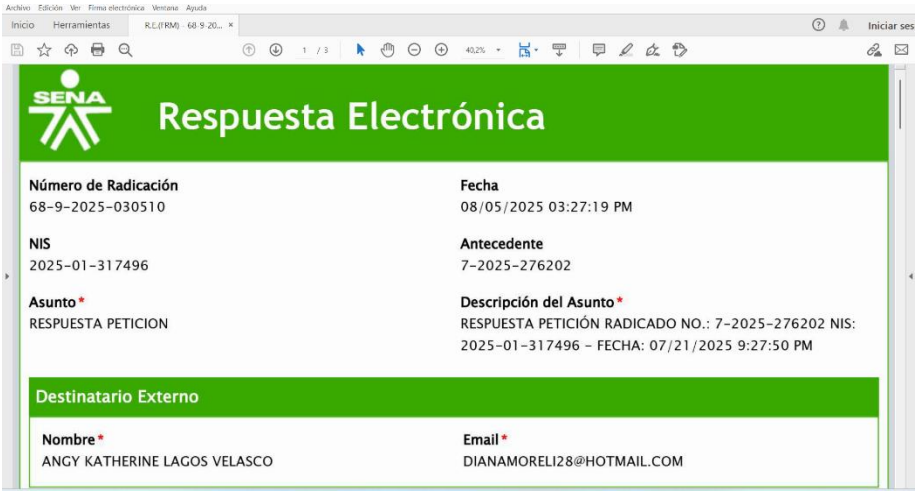
Reporte de Juicios

Fecha del Reporte:	07/08/2025
Ficha de Caracterización:	3273223
Cógigo:	63110025
Versión:	1
Denominación:	TÉCNICAS DE VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	12/07/2025
Fecha Fin:	11/08/2025
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9545 - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
CC	1005231555	YESIKA TATIANA	MORENO SIERRA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
CC	1005303118	MARIA CAMILA	OSORIO ANAYA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES,

Fecha del Reporte:	27/07/2025
Ficha de Caracterización:	3259667
Cógigo:	63110025
Versión:	1
Denominación:	TÉCNICAS DE VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	16/06/2025
Fecha Fin:	30/07/2025
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9545 - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
CC	1096947288	MARIA ELISA	PEÑA BASTO	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓ SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ES ORGANIZACIÓN.
CC	28056516	MARIA AMINTA	MORA DE JAIMES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓ

OBLIGACION # 9.		
Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
Se radicado en oficina virtual del Sena la solicitud para la formación para los municipios de Enciso en el área de Técnicas de ventas, Málaga Técnicas de Ventas.	Julio 28 de 2025	

Respuesta Electrónica

Número de Radicación
68-9-2025-030510

Fecha
08/05/2025 03:27:19 PM

NIS
2025-01-317496

Antecedente
7-2025-276202

Asunto*
RESPUESTA PETICION

Descripción del Asunto*
RESPUESTA PETICIÓN RADICADO NO.: 7-2025-276202 NIS: 2025-01-317496 – FECHA: 07/21/2025 9:27:50 PM

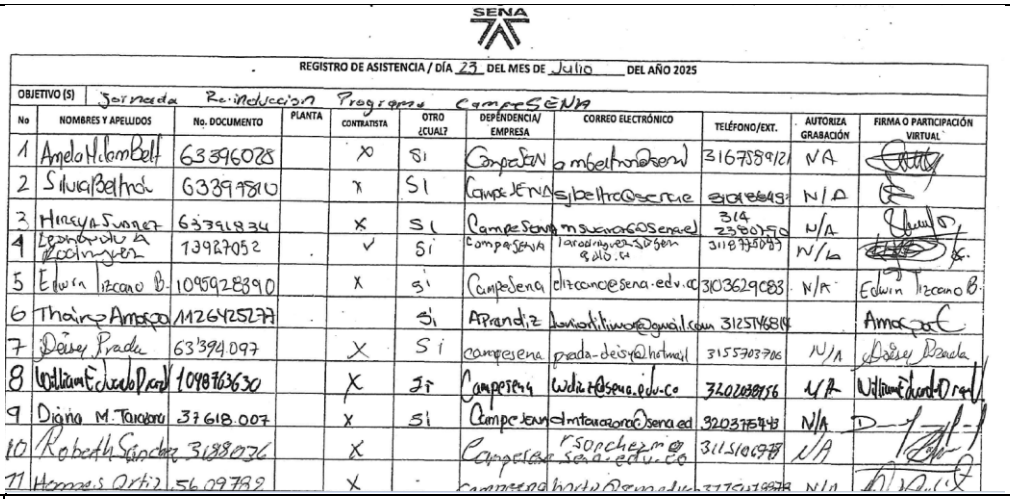
Destinatario Externo

Nombre*
ANGY KATHERINE LAGOS VELASCO

Email*
DIANAMORELI28@HOTMAIL.COM

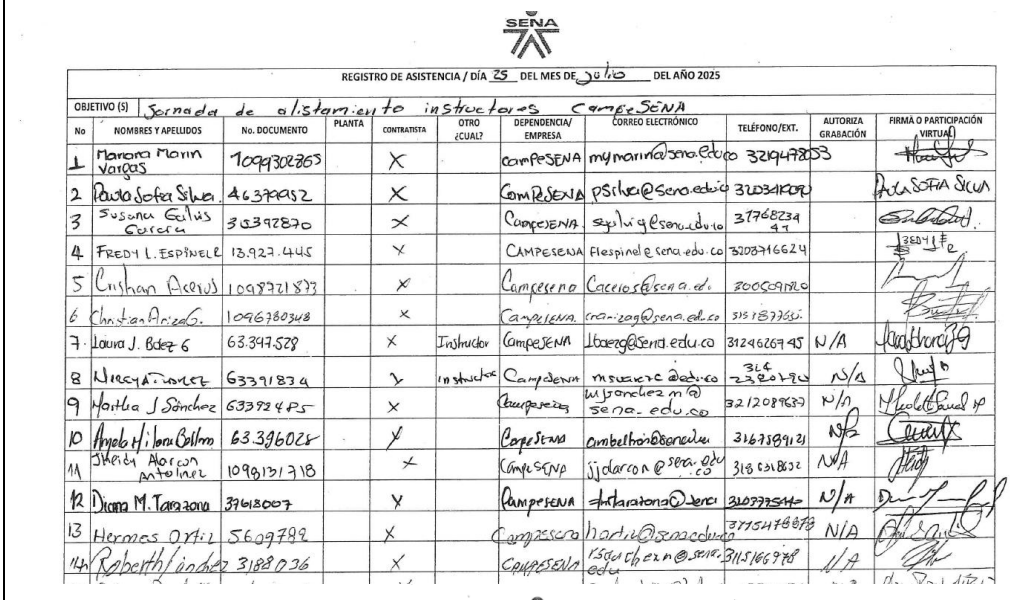
OBLIGACION # 10.		
Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
Participación en la reunión mensual de instructores de forma presencial donde la coordinadora dio las directrices a seguir, por otra el líder del programa realiza un análisis del cumplimiento y avances por instructor.	Julio de 2025	



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 23 DEL MES DE Julio DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Jornada Reinduccion Programa CompeSENA

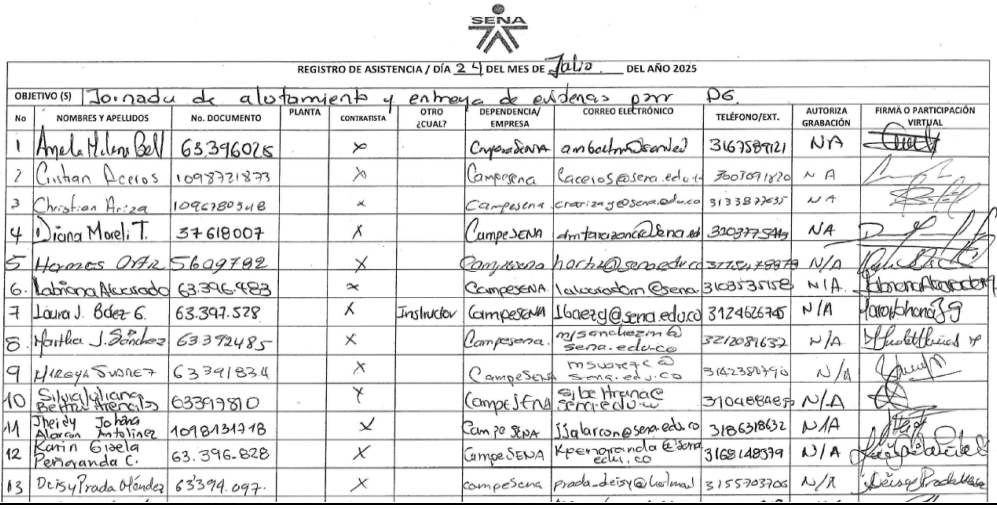
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Amelia Helena Bell	63396025		X	Si	CompeSENA	ambeltran@sena.edu	3167589121	NA	
2	Silvia Beltrán	63397810		X	Si	CompeSENA	sjbeltra@sena.edu	3104864491	N/A	
3	Hirsya Suarez	63391834		X	Si	CompeSena	msuarez@sena.edu	314 2380750	N/A	
4	Leonardo A Rodriguez	13927052		✓	Si	CompeSENA	larodriguez23@sena.edu.co	3118775089	N/A	
5	Edwin Irzano B.	1095928390		X	Si	CompeSena	cltrcompesena.edu.co	3103629083	N/A	Edwin Irzano B.
6	Thaina Amaya	1126425277			Si	APrendiz	thainaitamaya@gmail.com	3125768516		Amaya
7	Deisy Prada	63394097		X	Si	compesena	prada-deisy@hotmail	3155703705	N/A	Deisy Prada
8	William Eduardo Prada	1098763630		X	Si	CompeSena	wdprada@sena.edu.co	3202388586	N/A	William Eduardo Prada
9	Diana M. Tarazona	37618.007		X	Si	CompeSena	dmtarazona@sena.edu	3203775478	N/A	
10	Robeth Sánchez	31880736		X		CompeSena	rsanchezm@sena.edu.co	3115165978	N/A	
11	Hermes Ortiz	5609782		X		Compesena	hortiz@sena.edu.co	3775478878	N/A	



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 25 DEL MES DE Julio DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Jornada de alistamiento instructores CompeSENA

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Mariana Marin Vargas	1094302863		X		compeSENA	mymarin@sena.edu.co	3214478053		
2	Paula Sofia Silva	46379452		X		CompeSENA	psilva@sena.edu.co	3203418090		Paula Sofia Silva
3	Susana Eulalia Correa	33397870		X		CompeSENA	sjulyg@sena.edu.co	3176873997		
4	FREDY L. ESPINELE	13.927.445		X		CAMPESENA	flespinel@sena.edu.co	3208716624		
5	Cristhan Acevedo	1098721873		X		Campesena	Caceios5@sena.edu	3005049110		
6	Christian Ariza G.	1096780348		X		Campesena	crariza@sena.edu.co	3151877655		
7	Laura J. Baez G	63.397.528		X	Instructor	CompeSENA	lbaezg@sena.edu.co	3124626745	N/A	
8	Hirsya Suarez	63391834		X	Instructor	Compesena	msuarezc@sena.edu.co	314 2380750	N/A	
9	Maritza J Sánchez	63372485		X		Compesena	mjsanchezm@sena.edu.co	3212089632	N/A	
10	Amelia Helena Beltrán	63.396025		X		CompeSENA	ambeltran@sena.edu	3167589121	N/A	
11	Sheidy Johana Alarcon Antolinez	1098131718		X		CompeSENA	jjalarcon@sena.edu.co	3186318632	N/A	
12	Diana M. Tarazona	37618007		X		CompeSENA	dmtarazona@sena.edu	3203775478	N/A	
13	Hermes Ortiz	5609782		X		Compesena	hortiz@sena.edu.co	3775478878	N/A	
14	Robeth Sánchez	31880736		X		CompeSENA	rsanchezm@sena.edu.co	3115165978	N/A	

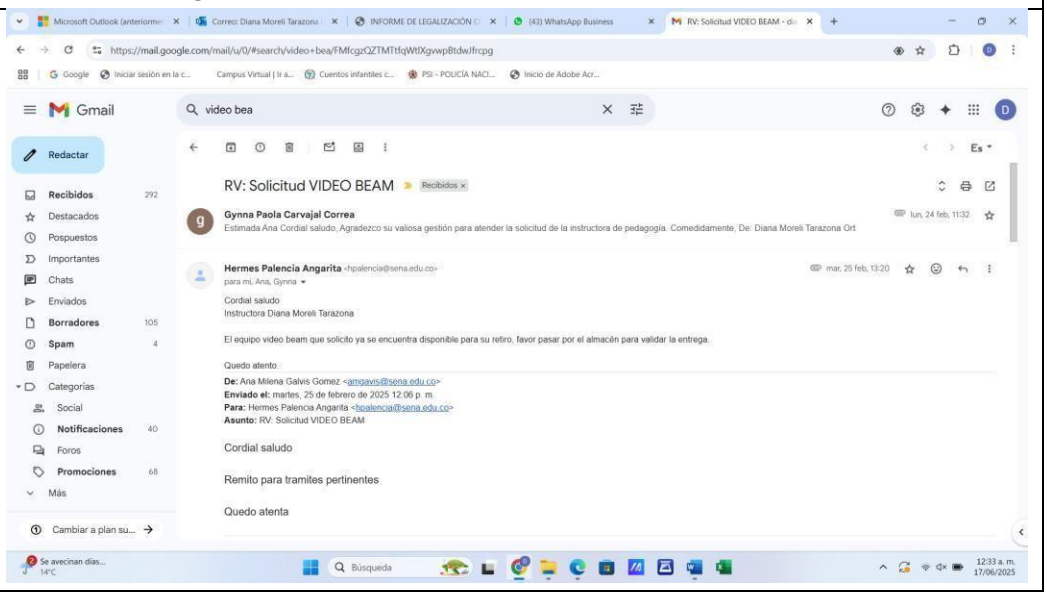


REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 24 DEL MES DE Julio DEL AÑO 2025

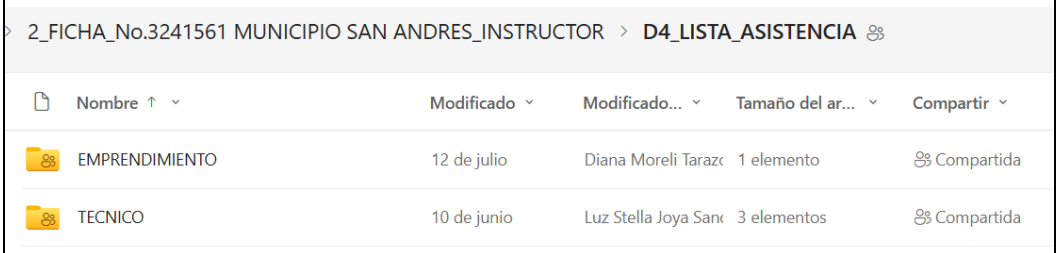
OBJETIVO (S): Jornada de alistamiento y entrega de evidencias PPT PG

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Amelia Helena Bell	63396025		X		CompeSENA	ambeltran@sena.edu	3167589121	NA	
2	Cristhan Acevedo	1098721873		X		Campesena	Caceios5@sena.edu.co	3007091820	N A	
3	Christian Ariza	1096780348		X		Campesena	crariza@sena.edu.co	3133877655	N A	
4	Diana Marcela T.	37618007		X		CompeSENA	dmtarazona@sena.edu	3203775478	NA	
5	Hermes Ortiz	5609782		X		Compesena	hortiz@sena.edu.co	3775478878	N/A	
6	Fabiana Alexandra	63396983		X		Compesena	lalexandram@sena.edu	3163535158	N/A	
7	Laura J. Baez G.	63.397.528		X	Instructor	CompeSENA	lbaezg@sena.edu.co	3124626745	N/A	
8	Maritza J. Sánchez	63372485		X		Compesena	mjsanchezm@sena.edu.co	3212089632	N/A	
9	Hirsya Suarez	63391834		X		CompeSENA	msuarezc@sena.edu.co	3162380750	N/A	
10	Silvia Viviana Beltrán	63397810		X		CompeSENA	sjbeltranc@sena.edu.co	3104864491	N/A	
11	Sheidy Johana Alarcon Antolinez	1098131718		X		CompeSENA	jjalarcon@sena.edu.co	3186318632	N/A	
12	Ramin Gisela Pemeranda C.	63.396.828		X		CompeSENA	Kpemeranda@sena.edu.co	3168148339	N/A	
13	Deisy Prada Méndez	63394.097		X		compesena	prada_deisy@hotmail	3155703705	N/A	

OBLIGACION # 13.
Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.

Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
Solicitud de préstamo de video beam para el desarrollo de las formaciones asignas, dándole un uso adecuado y garantizado su conservación.	1 de marzo de 2025	

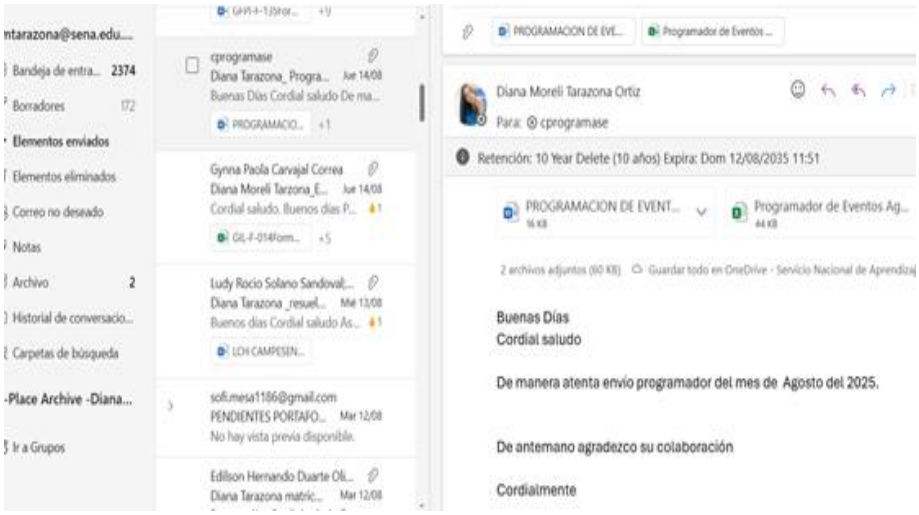
OBLIGACION # 16.
Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramientos académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.

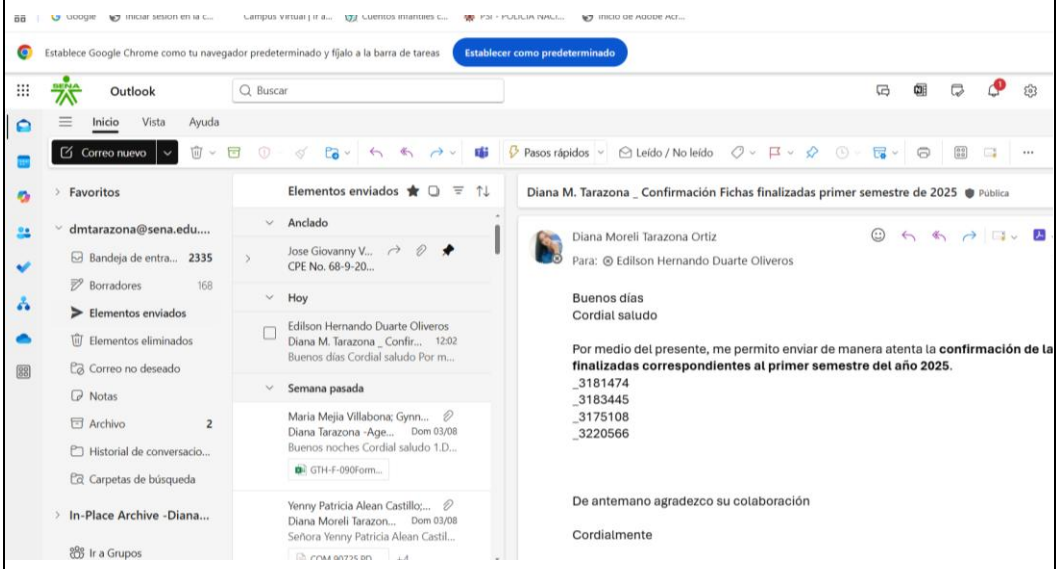
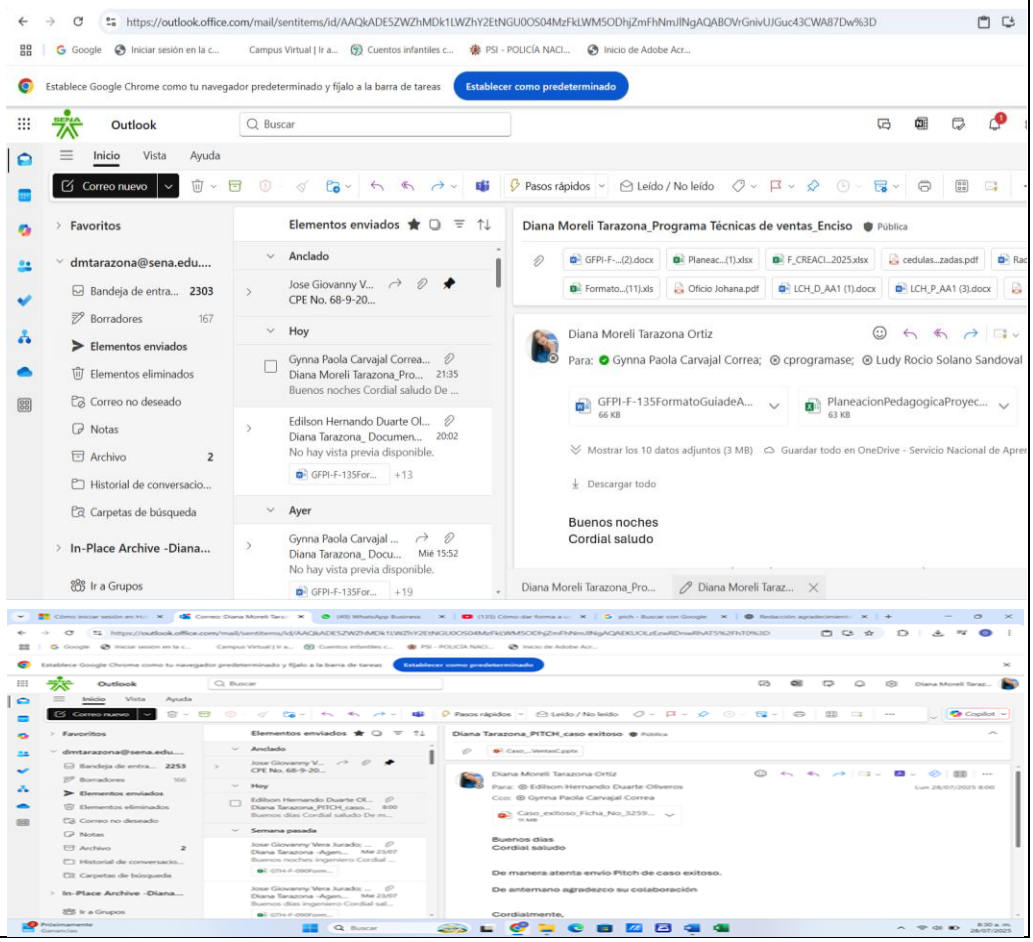
Se realizó el alistamiento del desarrollo curricular, portafolio de aprendices en el Drive como fue la construcción y actualización de la planeación pedagógica, asistencias, fotos, plan de trabajo, evidencias guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación para los programas de formación de Técnicas de ventas y Emprendimiento en Apicultura, Emprendimiento de pollo en Pie para las siguientes fichas : • 3241561 • 3301250 • 3258436 • 3273223 • 3265697 • 3297615 • 3203394	01 al 12 agosto de 2025	  

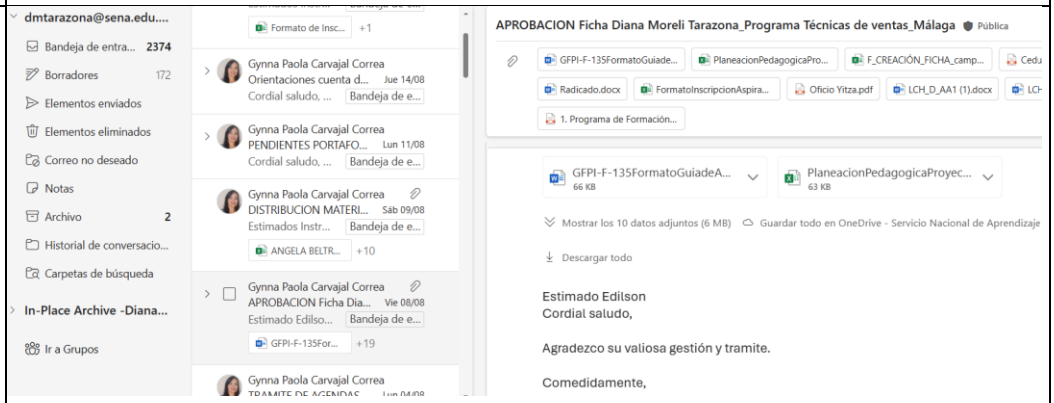
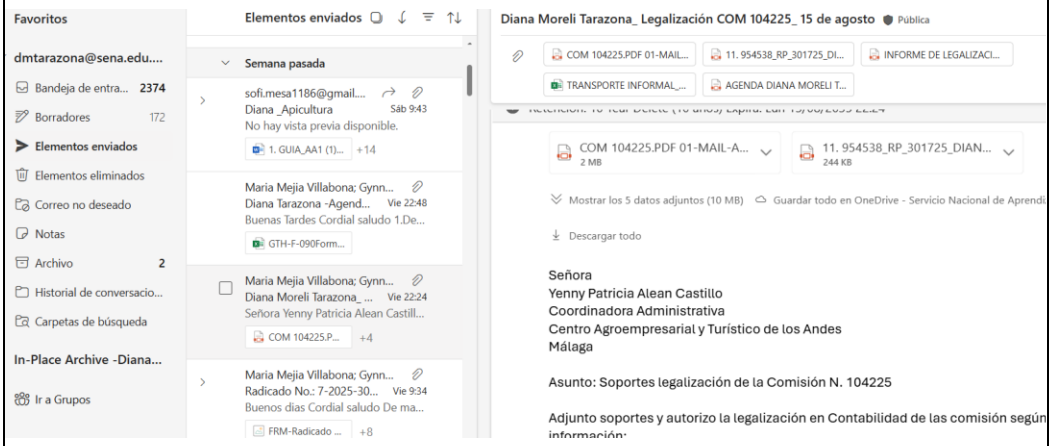
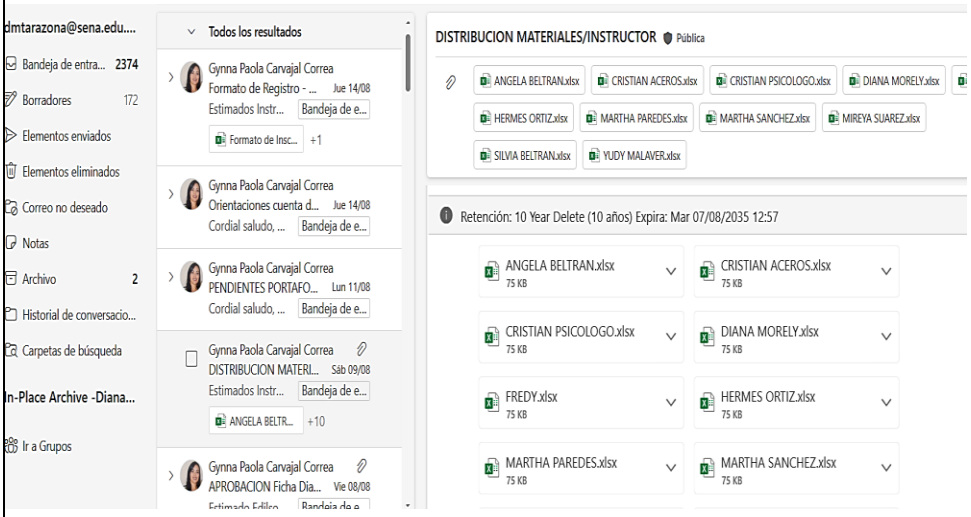
		

OBLIGACION # 23.

Entregar información bajo criterios de calidad, oportunidad, veracidad y completitud al coordinador académico, líder del programa y apoyo administrativo CAMPESENA para la respuesta a PQRSD según necesidades del Centro.

Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
Se han atendido las diferentes solicitudes hechas por el supervisor. Agenda de desplazamiento Programación de eventos mes de junio	Del 19 de julio al 18 de agosto de 2025	

		Establece Google Chrome como tu navegador predeterminado y fíjalo a la barra de tareas Establecer como predeterminado Outlook Buscar Inicio Vista Ayuda Correo nuevo Favoritos Elementos enviados Diana M. Tarazona _ Confirmación Fichas finalizadas primer semestre de 2025 Diana Moreli Tarazona Ortiz Para: Edilson Hernando Duarte Oliveros Buenos días Cordial saludo Por medio del presente, me permito enviar de manera atenta la confirmación de la finalizadas correspondientes al primer semestre del año 2025. _3181474 _3183445 _3175108 _3220566 De antemano agradezco su colaboración Cordialmente Establece Google Chrome como tu navegador predeterminado y fíjalo a la barra de tareas Establecer como predeterminado Outlook Buscar Correo nuevo Favoritos Elementos enviados Diana Moreli Tarazona_Programa Técnicas de ventas_Enciso Diana Moreli Tarazona Ortiz Buenos noches Cordial saludo

OBLIGACION N. 24 Atender los requerimientos que le realice el supervisor dentro del marco del objeto contractual.		
Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
Se presentan respuestas a requerimientos realizadas por el supervisor.		  

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	
N° DE FICHA:	3261561	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 04-07-2025	Fecha (D/M/AA) 02-07-2025	Fecha (D/M/AA) 21-07-2025	Fecha (D/M/AA) 23-07-2025	Fecha (D/M/AA) 05-08-2025	Fecha (D/M/AA) 06-08-2025
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	CC - 91458030	ALVARO CARVAJAL MATAGIRA	✓	✓	✓	✓		
2	CC - 28358347	AURA MARIA MENDEZ PEÑA	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	CC - 91457366	EDGAR BENIGNO ORDUZ MENDOZA	✓	✓	✓	✓	✓	
4	CC - 1101597948	EDWIN ALONSO PEÑA SIERRA	✓	✓	✓	✓		✓
5	CC - 28358346	ELIZABETH MENDEZ PEÑA	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6	CC - 49765898	ILSE MARIA ARAUJO RODRIGUEZ	✓	✓	✓	✓		✓
7	CC - 91459188	JESUS DANIEL MORENO DEHOYES						
8	CC - 91457976	JOSE LUIS JEREZ TARAZONA	✓	✓	✓	✓	✓	✓
9	CC - 1098621249	LEYNAR ANTONIO SIERRA BERMUDEZ	✓	✓	✓	✓		
10	CC - 91457939	MISAEL JEREZ TARAZONA						
11	CC - 28359121	NANCY ESTELLA MEJIA JEREZ			✓	✓	✓	
12	CC - 1101597204	PEDRO JULIO CABALLERO MALDONADO	✓	✓	✓	✓		✓
13	CC - 91356642	PEDRO JULIO MALDONADO JEREZ						
14	CC - 91457217	PEDRO PABLO VALENCIA DELGADO						
15								
16								

Observaciones:

Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	SALON CASA/GUACA
N° DE FICHA:	3258436	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 06-07-2025	Fecha (D/M/AA) 07-07-2025	Fecha (D/M/AA) 03-08-2025	Fecha (D/M/AA) 04-08-2025	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	CC - 13862974	CARLOS JAVIER JEREZ JAIMES						
2	CC - 91268380	CAYETANO BOHORQUEZ DELGADO						
3	CC - 1098220710	CESAR ARMANDO ORDUZ TORRES						
4	CC - 1006305886	DEIBY JOHN JAIRO AGUILLON SOLANO						
5	CC - 91274282	GERMAN TOLOZA LOPEZ						
6	CC - 1098639644	JAKELINE CAMARGO JAIMES						
7	CC - 91457785	JOSE REYES ALVARADO DELGADO						
8	CC - 91216960	LUIS ALBERTO JAIMES ROJAS						
9	CC - 1049372190	MIGUEL ANGEL GARCIA GARCIA						
10	CC - 39626821	OLGA CECILIA CALENTURA MORALES						
11	CC - 91296215	PABLO ANTONIO VALENCIA						
12	CC - 13862765	VICTOR EDUARDO AGUILLON JAIMES						
13	CC - 1098736354	YORGIN MAURICIO BOLANO CASTELLANOS						
14	13862690	Maximiliano Tarazona						
15								

Observaciones:

Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	TECNICAS DE VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11 de julio de 2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	Restaurante La Villa de Concepción
N° DE FICHA:	3273223	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	11 de Agosto de 2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 12-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 18-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 29-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 01-08-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 08-08-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	*	Firma aprendiz
1	CC - 66333209	ANA CONSUELO GAYON CRISTANCHO																		
2	CC - 1096152038	DARLY MELISA BASTO DIAZ																		
3	CC - 1096151229	DEISY PAOLA VILLAMIZAR BOHADA																		
4	CC - 63398459	GLADYS PATRICIA ACEROS CHAPARRO																		
5	CC - 1096150473	HENRY JOHANNY ORTIZ LOPEZ																		
6	CC - 13907026	JOSE REYNALDO OJEDA ALVARADO																		
7	CC - 1005303118	MARIA CAMILA OSORIO ANAYA																		
8	CC - 1096152124	MARLY TATIANA CAMPOS VERA																		
9	TI - 1096953111	MAURENIN DANIELA ORTIZ VILLAMIZAR																		
10	CC - 1096150461	MILER FABIAN BORRERO ORDUZ																		
11	CC - 37941436	MONICA MARCELA MEJIA MONTAÑEZ																		
12	CC - 63393091	PRICILA TOLOSA HERNANDEZ																		
13	CC - 19386083	RAFAEL IGNACIO MORENO SUAREZ																		
14	CC - 28076758	SAIDA MILENA DIAZ RIVERO																		
15	CC - 1005231555	YESIKA TATIANA MORENO SIERRA																		
16																				
17																				
18																				

Observaciones:

Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor

* SIN EXCUSA SE — * RETARDO R.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	20/06/2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	CASA
N° DE FICHA:	3265697	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	30/11/2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 27-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 30/07/2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 10-08-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 17-08-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	*	Firma aprendiz
1	CC - 1005044952	BELSY YANET PEREZ PARADA																		
2	CC - 28068603	CLEOFELINA BERMUDEZ VILLAMIZAR																		
3	CC - 13929263	EDGAR ENRIQUE CORREA FERNANDEZ																		
4	CC - 1096946550	GILBERT ANDREY TORRES FLOREZ																		
5	CC - 5613381	GILBERTO MENDEZ CACERES																		
6	CC - 5615085	HERNANDO ALBARRACIN CUADROS																		
7	CC - 5613798	JAIME CALDERON CALDERON																		
8	CC - 5613972	LUIS ALBERTO EUGENIO GARCIA																		
9	CC - 5612436	LUIS HERNANDO RODRIGUEZ RIVERA																		
10	CC - 1049395660	LUZ MARINA HERNANDEZ VILLAMIZAR																		
11	CC - 88280412	NOEL GUERRERO LOPEZ																		
12	CC - 5613259	PEDRO JESUS ORDUZ ORDUZ																		
13	CC - 13925338	WILLIAM BASTO ORTIZ																		
14	CC - 1098131338	YASMIN CALDERON FAJARDO																		
15	CC - 1126419452	YOHANA ORTIZ MORALES																		

Observaciones:

Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor

* SIN EXCUSA SE — * RETARDO R.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	TECNICAS DE VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	6/08/2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	CASA/ENCISO
N° DE FICHA:	3301250	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		5/09/2025

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 15-08-2025	Fecha (D/M/AA) 16-08-2025	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ	Andrea Gomez ✓	Andrea Gomez ✓				
2	CC - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO						
3	TI - 1099302482	JAVIER FLOREZ TORRES						
4	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA	Johana G. ✓	Johana G ✓				
5	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA	Karen Manrique ✓	Karen Manrique ✓				
6	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO	Laura florez ✓	Laura florez ✓				
7	CC - 1099302044	LUZ STELLA PEÑA GUERRERO	Luz stella P G ✓	Luz Stella P G ✓				
8	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ	Maria del Tara ✓	Maria del Tarazona ✓				
9	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ	Nayd Tarazona ✓	Nayed tarazona ✓				
10	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA						
11	TI - 1096950395	WENDY DAYANA FLOREZ PEÑA	wendy florez ✓	wendy Florez ✓				
12								
13								
14								
15								

Observaciones:

Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

* SIN EXCUSA SE — RETARDO R

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE POLLO EN PI	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	3/03/2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	Escuela vrda Santa Helena
N° DE FICHA:	3203394	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 22-06-2025	Fecha (D/M/AA) 26-06-2025	Fecha (D/M/AA) 29-06-2025	Fecha (D/M/AA) 03-07-2025	Fecha (D/M/AA) 31-07-2025	Fecha (D/M/AA) 02-08-2025
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ	Andrea Gomez ✓	Andrea Gomez ✓	Andrea Gomez ✓	Andrea Gomez ✓	Andrea Gomez	Andrea Gomez
2	CC - 1099302935	ERIKA FLOREZ MANRIQUE						
3	TI - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO	Fabian flore ✓	Fabian flore ✓	Fabian flore ✓	Fabian flore ✓		
4	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA	Johana G ✓	Johana G ✓	Johana G ✓	Johana G ✓	Johana G	Johana G
5	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA	Karen M ✓	Karen M ✓	Karen M ✓	Karen M ✓	Karen M	Karen M
6	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO	Laura florez ✓	Laura florez ✓	Laura florez ✓	Laura florez ✓	Laura florez	Laura f
7	CC - 1099302044	LUZ STELLA PEÑA GUERRERO	Stella Peña ✓	Stella Peña ✓	Stella Peña ✓	Stella Peña ✓		
8	CC - 1005343235	MARCELA FLOREZ MANRIQUE						
9	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ	Maria del carmen ✓	Maria del carme ✓	Maria del carmen ✓	Maria del carmen ✓	Maria del carmen	Maria del carmen
10	CC - 1099302303	MATILDE TORRES GONZALEZ						
11	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ	Nayed Tarazona ✓	Nayed Tarazona ✓	Nayed Tarazona ✓	Nayed Tarazona ✓	Nayed Tarazona	Nayed Tarazona
12	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA	[illegible] ✓	[illegible] ✓	[illegible] ✓			
13	CC - 1099302519	SUNY RAQUEL MANRIQUE ROSALES						
14	TI - 1096950395	WENDY DAYANA FLOREZ PEÑA	Wendy Florez ✓	Wendy Florez ✓	Wendy Florez ✓	Wendy Florez ✓		
15								
16								

Observaciones:

Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

* SIN EXCUSA SE — CON EXCUSA CE — RETARDO R — ASISTENCIA ✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	TECNICAS DE VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	1/07/2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	SALON CASA
N° DE FICHA:	3209718	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:	30/07/2025	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 08-07-2025	Fecha (D/M/AA) 09-07-2025	Fecha (D/M/AA) 10-07-2025	Fecha (D/M/AA) 21-07-2025	Fecha (D/M/AA) 25-07-2025	Fecha (D/M/AA)
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	CC - 37846126	AURA TERESA REATIGA ROJAS				A	A	
2	CC - 28161011	BETTY VILLAMIZAR		Betty Villa	Betty Villa			
3	CC - 28162188	CARMEN JOHANA JAIMES DUARTE						
4	CC - 28163484	CLAUDIA MILENA JAIMES CASTELLANOS						
5	CC - 1094243062	DIANA ROCIO VILLAMIZAR MONSALVE	Diana R. Villa	Diana R Villa		Diana R Villamiz	Diana R Villamiz	
6	CC - 28161622	FLORALBA SIERRA HERRERA						
7	CC - 63648126	JENNY ZULAY JEREZ AGUILLON						
8	CC - 1005305812	MARIA YOLANDA VILLABONA SIERRA						
9	CC - 28161644	MARLENE JAIMES JEREZ						
10	CC - 28161873	MARTHA LUCIA VILLAMIZAR ORDUZ						
11	CC - 63527742	NYDIA RIVERA MORALES		Nidia Rivera	Nidia Rivera	Nidia Rivera	Nidia Rivera	
12	CC - 28161977	ROSA INES HERRERA DELGADO	Rosa Ines Herrera	Rosa Ines Herrera	Rosa Ines Herrera	Rosa Ines Herrera	Rosa Ines Herrera	
13	PPT - 6906626	ROSMELI VETANIA ARAUJO ARAUJO						
14	CC - 63446774	TERESA VELANDIA						
15								

Observaciones:

Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor	Diana M. Tarazona Nombre Instructor
	* SIN EXCUSA	AF		RETARDO	R

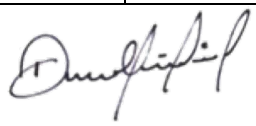
	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES** **PROCESO GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **PROCEDIMIENTO EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **INDICACIONES PARA ORGANIZACIÓN PORTAFOLIO FICHA (INSTRUCTOR –PROGRAMAS ESPECIALES)** **FORMATO APOYO**

INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: TECNICAS DE VENTAS	**CÓDIGO**: 63110025 – 1
N° DE FICHA: 3273223	**RUTA:** 4
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: AGOSTO 12 DE 2025	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA - debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales y regionales vigentes:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: 1. Documentos_Ingreso_Ficha 2. Ficha_Municipio_Instructor ***3.*** Documentos_Seguimiento_Ficha	X		
1	***LA* CARPETA <u>DOCUMENTOS_INGRESO_FICHA</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1 SOLICITUD RESPUESTA A LA FORMACIÓN:** contiene: • Oficio de solicitud con el número del radicado • Formato respuesta de la entidad enviado por el líder CampeSENA **1.2 DOCUMENTOS_IDENTIDAD_ASPIRANTES:** contiene: • Paquete de cédulas de los aprendices matriculados en formato PDF • Paquete de cédulas de los aprendices que solicitaron matrícula extemporánea (Si aplica) **1.3. ARCHIVO_PLANO_INSCRIPCIÓN:** contiene • Archivo plano en formato Excel con los aprendices a matricular para el curso complementario; es el formato para la inscripción de aspirantes en SOFIA PLUS. • Archivo plano en formato Excel con los resultados de la inscripción enviado por el apoyo administrativo CampeSENA. **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene • Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. RUTA DE APRENDIZAJE:** contiene • Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envia al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario.	X X X X X		
2	***LA CARPETA <u>FICHA_MUNICIPIO_INSTRUCTOR</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** ***2.1. PROGRAMA DE FORMACION:*** formato del programa de formación que se descarga de SOFIA PLUS. ***2.2. INDUCCIÓN:*** contiene evidencias relacionadas a la inducción (fotos, videos, documentos, presentaciones PPT, pantallazos, etc.) ***2.3. ACTA DE INICIO:*** contiene el formato en PDF del acta de inicio firmada por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas	X X X		

	FECHADAS (Formato GOR-F-084 versión 2) ***2.4. LISTA DE ASISTENCIA:*** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones, pueden utilizar hasta nueva orden el formato GOR-F-085 versión 2. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF. ***2.5. AMBIENTES MATERIALES:*** contiene • Formato Excel (GIL-F-014 versión 6) relacionando los materiales solicitados para la formación. • Formato PDF de la respuesta al formato GIL-F-014 por parte de Coordinación, debidamente firmada. • Formato PDF del acta de entrega de materiales según modelo formato de apoyo con firmas de los aprendices que reciben y fotos con la respectiva fecha de entrega (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación. ***2.6. DESARROLLO CURRICULAR:*** contiene • Formato planeación pedagógica (GFPI-F-134 versión 4) debidamente diligenciada. • Formato guía de aprendizaje (GFPI-F-135 versión 4) • Formato Excel plan de trabajo (formato de apoyo) • Formatos Excel de los instrumentos de evaluación relacionados y en el orden planteado en la Guía, codificados así (la x representa el número consecutivo): - Conocimiento: C_C_AAx - Producto: LCH_P_AAx - Desempeño: LCH_D_AAx • Reporte de juicios evaluativos descargado de SOFIA PLUS. ***2.7. PORTAFOLIO DEL APRENDIZ:*** contiene • Formatos escaneados en PDF de los instrumentos de evaluación aplicados a los aprendices según las evidencias desarrolladas. ***2.8. ACTA DE CIERRE:*** contiene • El formato en PDF del acta de cierre firmada por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas FECHADAS. (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo para solicitud de certificados; este debe estar firmado y escaneado en PDF. ***2.9. EVIDENCIAS_RUTA_ATENCIÓN:*** Anexar • Formato PPT con casos exitosos (si aplica) • Entregables por ruta que se solicitan en la LCH operativa de la vigencia 2025 ***2.10. LOGROS DE LA FORMACIÓN*** • Evidencias que muestren el apoyo de las diferentes entidades municipales, departamentales y/o nacionales (si aplica)	X X X X		
3	**LA CARPETA <u>DOCUMENTOS SEGUIMIENTO FICHA</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:**	X		

	3.1. LISTA DE CHEQUEO: Subir los formatos LCH según lo que se revise de forma mensual firmados por la asesora pedagógica e instructor.			

EVALUACIÓN			
OBSERVACIONES:	PENDIENTE: - GUIA DE APRENDIZAJE INDUCCION - INSTRUMENTO CONOCIMIENTO INDUCCION - ACTA DE INICIO - ASISTENCIA COMPLETA DEL COMPLEMENTARIO - INSTRUMENTOS ESCANEADOS - ALIMENTAR CARPETA DESARROLLO CURRICULAR **COMPLEMENTARIO QUE TERMINÓ A MEDIADOS DE AGOSTO**		
RECOMENDACIONES:			
JUICIO DE VALOR:	**APROBADO** ☐	**DEFICIENTE** ☐	
 **FIRMA DEL INSTRUCTOR**		 **FIRMA ASESORA PEDAGOGICA**	

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES** **PROCESO GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **PROCEDIMIENTO EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **INDICACIONES PARA ORGANIZACIÓN PORTAFOLIO FICHA (INSTRUCTOR –PROGRAMAS ESPECIALES)** **FORMATO APOYO**

INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: TECNICAS DE VENTAS	**CÓDIGO**: 63110025 – 1
N° DE FICHA: 3269718	**RUTA:** 4
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: AGOSTO 12 DE 2025	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA - debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales y regionales vigentes:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: 1. Documentos_Ingreso_Ficha 2. Ficha_Municipio_Instructor ***3.*** Documentos_Seguimiento_Ficha	X		
1	***LA* CARPETA <u>DOCUMENTOS_INGRESO_FICHA</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1 SOLICITUD RESPUESTA A LA FORMACIÓN:** contiene: • Oficio de solicitud con el número del radicado • Formato respuesta de la entidad enviado por el líder CampeSENA **1.2 DOCUMENTOS_IDENTIDAD_ASPIRANTES:** contiene: • Paquete de cédulas de los aprendices matriculados en formato PDF • Paquete de cédulas de los aprendices que solicitaron matrícula extemporánea (Si aplica) **1.3. ARCHIVO_PLANO_INSCRIPCIÓN:** contiene • Archivo plano en formato Excel con los aprendices a matricular para el curso complementario; es el formato para la inscripción de aspirantes en SOFIA PLUS. • Archivo plano en formato Excel con los resultados de la inscripción enviado por el apoyo administrativo CampeSENA. **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene • Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. RUTA DE APRENDIZAJE:** contiene • Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envia al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario.	X X X X X		
2	***LA CARPETA <u>FICHA_MUNICIPIO_INSTRUCTOR</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** ***2.1. PROGRAMA DE FORMACION:*** formato del programa de formación que se descarga de SOFIA PLUS. ***2.2. INDUCCIÓN:*** contiene evidencias relacionadas a la inducción (fotos, videos, documentos, presentaciones PPT, pantallazos, etc.) ***2.3. ACTA DE INICIO:*** contiene el formato en PDF del acta de inicio firmada por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas	X X X		

	FECHADAS (Formato GOR-F-084 versión 2) ***2.4. LISTA DE ASISTENCIA:*** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones, pueden utilizar hasta nueva orden el formato GOR-F-085 versión 2. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF. ***2.5. AMBIENTES MATERIALES:*** contiene • Formato Excel (GIL-F-014 versión 6) relacionando los materiales solicitados para la formación. • Formato PDF de la respuesta al formato GIL-F-014 por parte de Coordinación, debidamente firmada. • Formato PDF del acta de entrega de materiales según modelo formato de apoyo con firmas de los aprendices que reciben y fotos con la respectiva fecha de entrega (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación. ***2.6. DESARROLLO CURRICULAR:*** contiene • Formato planeación pedagógica (GFPI-F-134 versión 4) debidamente diligenciada. • Formato guía de aprendizaje (GFPI-F-135 versión 4) • Formato Excel plan de trabajo (formato de apoyo) • Formatos Excel de los instrumentos de evaluación relacionados y en el orden planteado en la Guía, codificados así (la x representa el número consecutivo): - Conocimiento: C_C_AAx - Producto: LCH_P_AAx - Desempeño: LCH_D_AAx • Reporte de juicios evaluativos descargado de SOFIA PLUS. ***2.7. PORTAFOLIO DEL APRENDIZ:*** contiene • Formatos escaneados en PDF de los instrumentos de evaluación aplicados a los aprendices según las evidencias desarrolladas. ***2.8. ACTA DE CIERRE:*** contiene • El formato en PDF del acta de cierre firmada por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas FECHADAS. (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo para solicitud de certificados; este debe estar firmado y escaneado en PDF. ***2.9. EVIDENCIAS_RUTA_ATENCIÓN:*** Anexar • Formato PPT con casos exitosos (si aplica) • Entregables por ruta que se solicitan en la LCH operativa de la vigencia 2025 ***2.10. LOGROS DE LA FORMACIÓN*** • Evidencias que muestren el apoyo de las diferentes entidades municipales, departamentales y/o nacionales (si aplica)	X X X X		
3	**LA CARPETA <u>DOCUMENTOS SEGUIMIENTO FICHA</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:**	X		

	3.1. LISTA DE CHEQUEO: Subir los formatos LCH según lo que se revise de forma mensual firmados por la asesora pedagógica e instructor.			

EVALUACIÓN		
OBSERVACIONES:	PENDIENTE: - GUIA DE APRENDIZAJE INDUCCION - INSTRUMENTO CONOCIMIENTO INDUCCION - ASISTENCIA COMPLETA - INSTRUMENTOS ESCANEADOS **COMPLEMENTARIO QUE TERMINÓ A FINALES DE JULIO**	
RECOMENDACIONES:		
JUICIO DE VALOR:	**APROBADO** ☐	**DEFICIENTE** ☐
 **FIRMA DEL INSTRUCTOR**		 **FIRMA ASESORA PEDAGOGICA**

SENA	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES** **PROCESO GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **PROCEDIMIENTO EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **INDICACIONES PARA ORGANIZACIÓN PORTAFOLIO FICHA (INSTRUCTOR –PROGRAMAS ESPECIALES)** **FORMATO APOYO**

INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	**CÓDIGO:** 03000143 – 2
N° DE FICHA: 3258436	**RUTA:** 2
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: AGOSTO 12 DE 2025	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA - debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales y regionales vigentes:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: 1. Documentos_Ingreso_Ficha 2. Ficha_Municipio_Instructor ***3.*** Documentos_Seguimiento_Ficha	X		
1	***LA* CARPETA <u>DOCUMENTOS_INGRESO_FICHA</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1 SOLICITUD RESPUESTA A LA FORMACIÓN:** contiene: • Oficio de solicitud con el número del radicado • Formato respuesta de la entidad enviado por el líder CampeSENA **1.2 DOCUMENTOS_IDENTIDAD_ASPIRANTES:** contiene: • Paquete de cédulas de los aprendices matriculados en formato PDF • Paquete de cédulas de los aprendices que solicitaron matrícula extemporánea (Si aplica) **1.3. ARCHIVO_PLANO_INSCRIPCIÓN:** contiene • Archivo plano en formato Excel con los aprendices a matricular para el curso complementario; es el formato para la inscripción de aspirantes en SOFIA PLUS. • Archivo plano en formato Excel con los resultados de la inscripción enviado por el apoyo administrativo CampeSENA. **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene • Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. RUTA DE APRENDIZAJE:** contiene • Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envia al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario.	X X X X X		
2	***LA CARPETA <u>FICHA_MUNICIPIO_INSTRUCTOR</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** ***2.1. PROGRAMA DE FORMACION:*** formato del programa de formación que se descarga de SOFIA PLUS. ***2.2. INDUCCIÓN:*** contiene evidencias relacionadas a la inducción (fotos, videos, documentos, presentaciones PPT, pantallazos, etc.) ***2.3. ACTA DE INICIO:*** contiene el formato en PDF del acta de inicio firmada	X X X		

	por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas FECHADAS (Formato GOR-F-084 versión 2) ***2.4. LISTA DE ASISTENCIA:*** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones, pueden utilizar hasta nueva orden el formato GOR-F-085 versión 2. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF. ***2.5. AMBIENTES MATERIALES:*** contiene • Formato Excel (GIL-F-014 versión 6) relacionando los materiales solicitados para la formación. • Formato PDF de la respuesta al formato GIL-F-014 por parte de Coordinación, debidamente firmada. • Formato PDF del acta de entrega de materiales según modelo formato de apoyo con firmas de los aprendices que reciben y fotos con la respectiva fecha de entrega (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación. ***2.6. DESARROLLO CURRICULAR:*** contiene • Formato planeación pedagógica (GFPI-F-134 versión 4) debidamente diligenciada. • Formato guía de aprendizaje (GFPI-F-135 versión 4) • Formato Excel plan de trabajo (formato de apoyo) • Formatos Excel de los instrumentos de evaluación relacionados y en el orden planteado en la Guía, codificados así (la x representa el número consecutivo): - Conocimiento: C_C_AAx - Producto: LCH_P_AAx - Desempeño: LCH_D_AAx • Reporte de juicios evaluativos descargado de SOFIA PLUS. ***2.7. PORTAFOLIO DEL APRENDIZ:*** contiene • Formatos escaneados en PDF de los instrumentos de evaluación aplicados a los aprendices según las evidencias desarrolladas. ***2.8. ACTA DE CIERRE:*** contiene • El formato en PDF del acta de cierre firmada por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas FECHADAS. (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo para solicitud de certificados; este debe estar firmado y escaneado en PDF. ***2.9. EVIDENCIAS_RUTA_ATENCIÓN:*** Anexar • Formato PPT con casos exitosos (si aplica) • Entregables por ruta que se solicitan en la LCH operativa de la vigencia 2025 ***2.10. LOGROS DE LA FORMACIÓN*** • Evidencias que muestren el apoyo de las diferentes entidades municipales, departamentales y/o nacionales (si aplica)	X X X X		
3	**LA CARPETA <u>DOCUMENTOS SEGUIMIENTO FICHA</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:**	X		

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES PROCESO GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL PROCEDIMIENTO EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL INDICACIONES PARA ORGANIZACIÓN PORTAFOLIO FICHA (INSTRUCTOR –PROGRAMAS ESPECIALES) FORMATO APOYO

	3.1. LISTA DE CHEQUEO: Subir los formatos LCH según lo que se revise de forma mensual firmados por la asesora pedagógica e instructor.			

EVALUACIÓN		
OBSERVACIONES:	PENDIENTE: - PLANEACION PEDAGOGICA - PLAN DE TRABAJO TAN PRONTO TERMINE EL COMPLEMENTARIO - INSTRUMENTOS DE EVALUACION - GUIAS DE APRENDIZAJE **COMPLEMENTARIO QUE TERMINA A FINALES DE NOVIEMBRE**	
RECOMENDACIONES:		
JUICIO DE VALOR:	**APROBADO** ☐	**DEFICIENTE** ☐
 **FIRMA DEL INSTRUCTOR**		 **FIRMA ASESORA PEDAGOGICA**

SENA	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES** **PROCESO GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **PROCEDIMIENTO EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **INDICACIONES PARA ORGANIZACIÓN PORTAFOLIO FICHA (INSTRUCTOR –PROGRAMAS ESPECIALES)** **FORMATO APOYO**

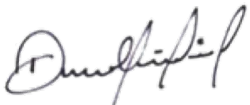
INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	**CÓDIGO:** 03000143 - 2
N° DE FICHA: 3241561	**RUTA:** 2
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: AGOSTO 12 DE 2025	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA - debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales y regionales vigentes:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: 1. Documentos_Ingreso_Ficha 2. Ficha_Municipio_Instructor ***3.*** Documentos_Seguimiento_Ficha	X		
1	***LA* CARPETA <u>DOCUMENTOS_INGRESO_FICHA</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1 SOLICITUD RESPUESTA A LA FORMACIÓN:** contiene: • Oficio de solicitud con el número del radicado • Formato respuesta de la entidad enviado por el líder CampeSENA **1.2 DOCUMENTOS_IDENTIDAD_ASPIRANTES:** contiene: • Paquete de cédulas de los aprendices matriculados en formato PDF • Paquete de cédulas de los aprendices que solicitaron matrícula extemporánea (Si aplica) **1.3. ARCHIVO_PLANO_INSCRIPCIÓN:** contiene • Archivo plano en formato Excel con los aprendices a matricular para el curso complementario; es el formato para la inscripción de aspirantes en SOFIA PLUS. • Archivo plano en formato Excel con los resultados de la inscripción enviado por el apoyo administrativo CampeSENA. **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene • Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. RUTA DE APRENDIZAJE:** contiene • Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envia al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario.	X X X X X		
2	***LA CARPETA <u>FICHA_MUNICIPIO_INSTRUCTOR</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** ***2.1. PROGRAMA DE FORMACION:*** formato del programa de formación que se descarga de SOFIA PLUS. ***2.2. INDUCCIÓN:*** contiene evidencias relacionadas a la inducción (fotos, videos, documentos, presentaciones PPT, pantallazos, etc.) ***2.3. ACTA DE INICIO:*** contiene el formato en PDF del acta de inicio firmada	X X X		

	por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas FECHADAS (Formato GOR-F-084 versión 2) ***2.4. LISTA DE ASISTENCIA:*** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones, pueden utilizar hasta nueva orden el formato GOR-F-085 versión 2. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF. ***2.5. AMBIENTES MATERIALES:*** contiene • Formato Excel (GIL-F-014 versión 6) relacionando los materiales solicitados para la formación. • Formato PDF de la respuesta al formato GIL-F-014 por parte de Coordinación, debidamente firmada. • Formato PDF del acta de entrega de materiales según modelo formato de apoyo con firmas de los aprendices que reciben y fotos con la respectiva fecha de entrega (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación. ***2.6. DESARROLLO CURRICULAR:*** contiene • Formato planeación pedagógica (GFPI-F-134 versión 4) debidamente diligenciada. • Formato guía de aprendizaje (GFPI-F-135 versión 4) • Formato Excel plan de trabajo (formato de apoyo) • Formatos Excel de los instrumentos de evaluación relacionados y en el orden planteado en la Guía, codificados así (la x representa el número consecutivo): - Conocimiento: C_C_AAx - Producto: LCH_P_AAx - Desempeño: LCH_D_AAx • Reporte de juicios evaluativos descargado de SOFIA PLUS. ***2.7. PORTAFOLIO DEL APRENDIZ:*** contiene • Formatos escaneados en PDF de los instrumentos de evaluación aplicados a los aprendices según las evidencias desarrolladas. ***2.8. ACTA DE CIERRE:*** contiene • El formato en PDF del acta de cierre firmada por los aprendices, incluyendo asistencias y evidencias fotográficas FECHADAS. (Formato GOR-F-084 versión 2) • Formato Excel de apoyo para solicitud de certificados; este debe estar firmado y escaneado en PDF. ***2.9. EVIDENCIAS_RUTA_ATENCIÓN:*** Anexar • Formato PPT con casos exitosos (si aplica) • Entregables por ruta que se solicitan en la LCH operativa de la vigencia 2025 ***2.10. LOGROS DE LA FORMACIÓN*** • Evidencias que muestren el apoyo de las diferentes entidades municipales, departamentales y/o nacionales (si aplica)	X X X X		
3	**LA CARPETA <u>DOCUMENTOS SEGUIMIENTO FICHA</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:**	X		

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES PROCESO GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL PROCEDIMIENTO EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL INDICACIONES PARA ORGANIZACIÓN PORTAFOLIO FICHA (INSTRUCTOR –PROGRAMAS ESPECIALES) FORMATO APOYO

	3.1. LISTA DE CHEQUEO: Subir los formatos LCH según lo que se revise de forma mensual firmados por la asesora pedagógica e instructor.			

EVALUACIÓN		
OBSERVACIONES:	PENDIENTE: - REPORTE DE MATRICULADOS - PLANEACION PEDAGÓGICA - PLAN DE TRABAJO TAN PRONTO TERMINE EL COMPLEMENTARIO - GUIAS DE APRENDIZAJE - INSTRUMENTOS EVALUACION **COMPLEMENTARIO QUE TERMINA EN DICIEMBRE**	
RECOMENDACIONES:		
JUICIO DE VALOR:	**APROBADO** ☐	**DEFICIENTE** ☐
 **FIRMA DEL INSTRUCTOR**		 **FIRMA ASESORA PEDAGOGICA**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

FECHA INICIAL: 01/08/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3241561 - EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Establecer apiario segun parametros tecnicos y normativa ambiental.
• 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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Manejar colmena segun criterios tecnicos y normativa ambiental
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3297615 - TÉCNICAS DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3273223 - TÉCNICAS DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3265697 - EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Establecer apiario segun parametros tecnicos y normativa ambiental.

• 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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manejar colmena segun criterios tecnicos y normativa ambiental

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3258436 - EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Establecer apiario segun parametros tecnicos y normativa ambiental.

• 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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manejar colmena segun criterios tecnicos y normativa ambiental

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3301250 - TÉCNICAS DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3203394 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR EL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD EN EXPLOTACIONES AVÍCOLAS, DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO ESTABLECIDO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050200601 ALISTAR LOS RECURSOS PARA APLICAR PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD CONFORMEA LA NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

27050200602 APLICAR PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD A GRANJAS DE PRODUCCIÓN DE POLLO DE ACUERDO CON NORMATIVA.

27050200603 DOCUMENTAR DESARROLLO DEL PLAN DE BIOSEGURIDAD DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS OPERACIONALES ESTÁNDAR.

27050200604 EFECTUAR SEGUIMIENTO AL PLAN DE BIOSEGURIDAD ESTABLECIDO EN LA GRANJA DE POLLO DE ENGORDE DE ACUERDO CON NORMATIVA.

• 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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Levantar aves según guía técnica y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050203701 ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS E INSUMOS PARA LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DEL POLLO DE ENGORDE SEGÚN PROCEDIMIENTOS Y CRITERIOS TÉCNICOS

27050203702 APLICAR PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN DE LOS POLLOS DE ENGORDE DE ACUERDO CON LA ETAPA PRODUCTIVA Y CRITERIOS TÉCNICOS

27050203703 REALIZAR ACTIVIDADES DEL PLAN SANITARIO EN LOS POLLOS DE ENGORDE DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

27050203704 DOCUMENTAR INFORMACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO DEL POLLO DE ENGORDE DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO

27050203705 VERIFICAR LA APLICACIÓN DE PRÁCTICAS HIGIÉNICAS Y MEDIDAS DE PROTECCIÓN PARA LA PRODUCCIÓN DE POLLO DE ENGORDE DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 2,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 162,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	lunes, 28 de julio de 2025	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	90725	**Fecha Solicitud**	2025-07-28	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2025-07-28	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION SER CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4025	**Dependencia Solicitante**		954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR SER CAMPESENA	Autorizada	2025-08-01	2025-08-01	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / CONCEPCION	0,5	No	50	0,5	4.599.511,00	235.178,00	117.589,00	15.000,00	132.589,00	VIATICOS FORMACION, A CONCEPCION EL 1 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3273223
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**15.000,00**	**132.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A CONCEPCION EL 1 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3273223

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	13928646	Nombre:	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/07/28 16:35:59 -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:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	lunes, 28 de julio de 2025	

Firma Responsable

Verificado Por:	LEIDY YAMILE BAEZ GARCIA	Fecha Verificación:	28/07/2025 15:22:38

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
28/07/2025 4:36:16 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.

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	28/07/2025 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 4025 de fecha 2025-01-10. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	264525	**Fecha Registro:**	2025-07-28	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	132.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	132.589,00	**Saldo x Obligar:**	132.589,00

TERCERO ORIGINAL

Identificación: Cédula de Ciudadanía	37618007	**Razón Social:**	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Medio de Pago:**	Abono en cuenta

CUENTA BANCARIA

Número:	500802798607	**Banco:**	BANCO POPULAR S. A.	**Tipo:**	Ahorro	**Estado:**	Activa

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	13928646	**Nombre:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	**Cargo:**	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

CAJA MENOR				**VIÁTICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**90725**	**Número:**	COM 90725	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2025-07-28

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	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	Nación	10	CSF		132.589,00	0,00		
					Total:	132.589,00	0,00	132.589,00	132.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 90725 A CONCEPCION EL 1 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3273223

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2025-07-30	132.589,00	132.589,00	NINGUNO

Yenny Patricia Alean Castillo

Firmado digitalmente por Yenny Patricia Alean Castillo
Fecha: 2025.07.28 18:37:45 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga, 01 de agosto 2.025

PRESENTADO A: YADIMIR OSWALDO GARCIA SUBDIRECTOR (E) CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
90725	**Agosto 1 de 2025**	**Agosto 1 de 2025**
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
Guaca Vrda Centro	SANTANDER/CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3273223

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 01/08/2025

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Concepción
Medio de transporte: Terrestre informal.
Actividades ejecutadas: Impartir formación en Técnicas de ventas en la ficha 3273223 AA1. Aplicar estrategias de ventas de productos y servicios, aplicando técnicas de comunicación y de cierre de ventas.
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1 Técnicas de ventas

Técnicas de ventas fundamentales que todo vendedor o profesional del área comercial debe conocer

- venta consultiva

Se presentó como una de las técnicas más efectivas, ya que se basa en escuchar al cliente, hacerle preguntas clave y entender profundamente sus necesidades antes de ofrecer una solución.

- Escucha Activa. Es clave atender las preocupaciones de los clientes y responder con precisión.
- Investigación: Una base sólida es conocer al cliente, mediante preguntas abiertas descubriendo sus necesidades.
- Beneficios vs. Características: De tallar las características y beneficio tangibles, explicando como el producto mejora la vida del cliente.
- Manejo de objeciones: Escuchar, validar y responder.
- Seguimiento y postventa: Por medio de correo, llamadas, fortalece la relación y permite

fidelización y genera oportunidades futuras.

El vendedor debe enfocar su presentación en los beneficios del producto o servicio, es decir, cómo este puede mejorar la vida o resolver el problema del cliente.

- Se usaron casos prácticos donde se mostraba cómo transformar características técnicas en beneficios concretos y atractivos.
- Cierre de ventas
- Se destacaron diversas técnicas de cierre, como:
- Cierre por urgencia: “Esta promoción es válida solo por hoy.”
- Cierre por alternativa: “¿Prefieres el plan mensual o el anual?”
- Cierre con obsequio o valor añadido: “Si compras ahora, te llevas este accesorio gratis.”

- Otro punto importante fue el papel de la comunicación no verbal: postura, tono de voz, contacto visual, gestos. Todo esto transmite seguridad y genera empatía con el cliente.

Actividad 2 Caso

Durante la actividad nos organizamos por grupos dando la indicaciones y objetivo del ejercicio donde los aprendices apliquen técnicas de ventas y manejo de objeciones en un contexto real, con el fin de mejorar su capacidad de cerrar ventas.

Contexto:
La empresa CampoTech se especializa en la venta de productos y herramientas agrícolas para mejorar la productividad de las tierras de cultivo. Entre sus productos más populares están los fertilizantes especializados y herramientas de última tecnología para la cosecha y el riego.
La empresa desea expandir su presencia en una región agrícola donde los productores suelen ser reticentes a cambiar sus métodos tradicionales debido a costos elevados y falta de confianza en las nuevas tecnologías. Sin embargo, el uso de los productos de CampoTech podría mejorar significativamente el rendimiento de las cosechas, reducir el uso de pesticidas, y hacer más eficientes los procesos de cultivo.
Cliente: Miguel Pérez, productor de maíz y frijol en una finca de 30 hectáreas.
Necesidades: Miguel está buscando productos que le ayuden a mejorar el rendimiento de sus cultivos y reducir los costos de producción. Está considerando cambiar de fertilizantes, pero duda sobre los beneficios de los productos nuevos que se ofrecen en el mercado.
Objeciones principales:

- Costo: "Los fertilizantes nuevos son caros y no estoy seguro de si realmente valdrá la pena el cambio".
- Desconfianza en nuevas tecnologías: "He usado los fertilizantes tradicionales durante años, no estoy convencido de que los nuevos sean mejores".
- Eficiencia: "Mi equipo y yo no tenemos tiempo para aprender a usar nuevas herramientas; ya tenemos suficiente trabajo con la cosecha".

Los aprendices deben actuar como vendedores de CampoTech y desarrollar una estrategia para convencer a Miguel Pérez de que sus productos son la mejor opción para mejorar la productividad de su finca.

Actividad 3 Técnicas de venta AIDA-SPIN

Los aprendices utilizar las técnicas de ventas (AIDA, SPIN, manejo de objeciones, cierre) para presentar una solución efectiva, abordar las preocupaciones de Miguel y cerrar la venta.
Como desarrollar la actividad:
Análisis del Cliente (SPIN):

- **S**ituación: ¿Cómo está manejando actualmente Miguel su producción? ¿Qué tipo de fertilizantes y herramientas utiliza?
- **P**roblema: ¿Cuáles son los problemas específicos que enfrenta Miguel con su producción (por ejemplo, bajos rendimientos, uso excesivo de químicos, falta de eficiencia)?
- **I**mplicación: ¿Cómo estos problemas afectan a la rentabilidad y la sostenibilidad de su finca?
- **N**ecesidad de solución: ¿Cómo los productos de CampoTech pueden ayudar a mejorar la productividad, reducir costos y ser más sostenibles?

Desarrollo del Discurso de Ventas (AIDA):

- **A**tención: ¿Cómo captaría la atención de Miguel, quien tiene muchas dudas sobre cambiar sus métodos tradicionales?
- **I**nterés: ¿Qué beneficios específicos de los productos de campoTech le presentarías para generar su interés (por ejemplo, ahorro de dinero, mejora en los rendimientos, productos amigables con el medio ambiente)?
- **D**eseo: ¿Cómo motivaría el deseo de cambiar sus métodos y usar los productos innovadores que le ofrece?
- Acción: ¿Qué técnica de cierre usaría para que Miguel se decida a realizar la compra?

Manejo de Objeciones:

- Costo: ¿Cómo respondería a la objeción de costo?
- Desconfianza en la tecnología: ¿Cómo haría frente a la objeción de que Miguel no está seguro de que los nuevos productos sean mejores que los tradicionales?
- Eficiencia en el uso de herramientas: ¿Cómo respondería a la objeción de la curva de aprendizaje y la falta de tiempo para adaptarse a nuevas herramientas?

Actividad 4 Carteleras

Durante la sesión se llevó a cabo una actividad práctica y creativa mediante la elaboración de carteleras utilizando recortes de revistas, material impreso y recursos visuales, con el objetivo de analizar el perfil del cliente y simular el modelo de negocio de una empresa.
Los aprendices trabajaron en grupos, identificando y representando los elementos clave de una empresa seleccionada, aplicando herramientas como el Lienzo del Modelo de Negocio (Canvas). Esta metodología permitió una comprensión más visual e integrada de cómo funciona una empresa en relación con su entorno y sus clientes.
Aspectos desarrollados en la cartelera:
Cada grupo representó de manera gráfica los siguientes componentes:

- Propuesta de valor: Se identificó qué producto o servicio ofrece la empresa y cuál es el valor que entrega a sus clientes. Ejemplos: rapidez, comodidad, innovación, economía, personalización.
- Segmentos de clientes: Se definieron los distintos tipos de clientes a los que va dirigida la oferta. Por ejemplo: jóvenes, adultos mayores, empresas, estudiantes, familia.
- Canales de distribución y comunicación: Se detallaron los medios por los que la empresa entrega su propuesta de valor: redes sociales, tiendas físicas, sitio web, aplicaciones móviles, atención telefónica.
- Relaciones con los clientes: Se describió el tipo de relación que la empresa mantiene con sus clientes: personalizada, autoservicio, asistencia directa, comunidades, programas de fidelización.

EVIDENCIAS O SOPORTES

1. **Fotos**
2. **Lista de asistencia**
3. **Formato de transporte Informal**

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Agosto 2025** **01 de agosto 2025**

CONCLUSIÓNES:

_ El proceso de venta requiere preparación, empatía, una comunicación efectiva y, principalmente, una actitud orientada a brindar ayuda. Esta manera de abordar las ventas no solo contribuye a obtener mejores resultados, sino que también fortalece vínculos estables y duraderos con los clientes.

_ El producto es uno de los elementos fundamentales dentro del marketing, ya que representa la solución que se ofrece al cliente para satisfacer una necesidad o deseo.

_ Aplicar preguntas de selección múltiple sobre el tema de técnicas de ventas permite evaluar de manera clara y estructurada el nivel de comprensión de los conceptos clave. Esta metodología facilita la identificación de conocimientos adquiridos sobre estrategias, procesos y habilidades comerciales, además de reforzar el análisis y la toma de decisiones en contextos reales de venta.

_Se destacó el papel de la comunicación verbal y no verbal en la venta. Saber escuchar activamente, hacer las preguntas correctas y presentar beneficios de manera clara son habilidades fundamentales que se deben seguir desarrollando.

_ El manejo adecuado de las objeciones fue identificado como una oportunidad para fortalecer la confianza del cliente. Asimismo, se aprendieron diversas técnicas de cierre que ayudan a concretar la venta sin presionar al cliente.

_El seguimiento después de la venta se reconoció como una etapa importante para garantizar la satisfacción del cliente, fomentar la recompra y recibir recomendaciones.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADORA DE PROGRAMAS ESPECIALES	GINNA PAOLA CARVAJAL CORREA	
Fecha:	01 de agosto 2025	

- Fuentes de ingresos: Se identificó de dónde proviene el dinero: ventas directas, suscripciones, publicidad, comisiones.
- Actividades clave: Se resaltaron las actividades fundamentales que debe realizar la empresa para que funcione su modelo de negocio. Ejemplo: producción, marketing, logística, atención al cliente, desarrollo tecnológico.
- Recursos clave: Se identificaron los recursos necesarios para operar: personal capacitado, tecnología, infraestructura, materia prima, marca.
- Asociaciones clave: Se analizaron las alianzas necesarias: proveedores, socios estratégicos, colaboradores externos.

1. **Actividad 5 Exposiciones**



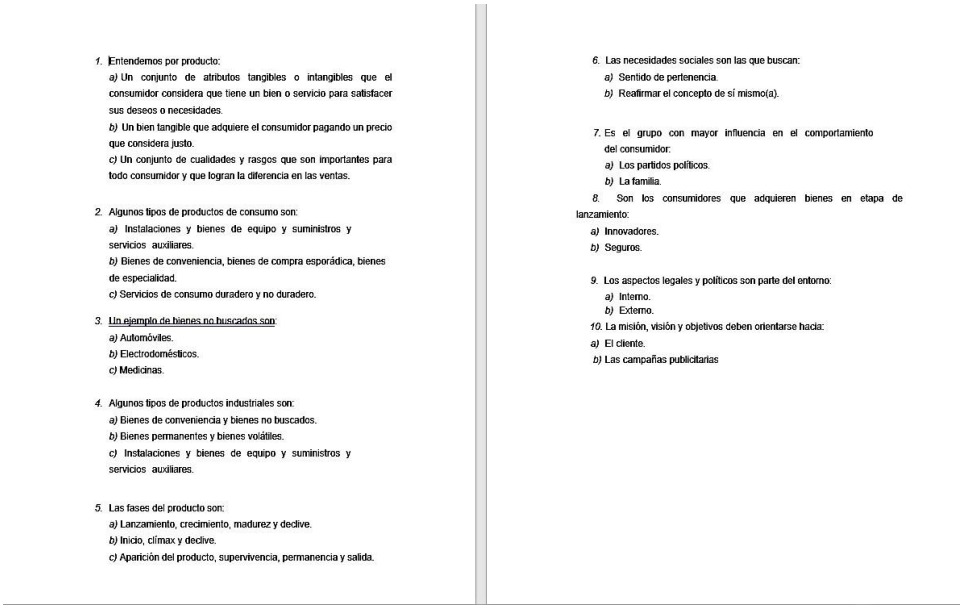




Actividad 6 PRODUCTO

Aplicación de preguntas de opción múltiple que el aprendiz deberá responder con ayuda del instructor seleccionan la alternativa correcta de los temas vistos en el complementario.

1. PRODUCTO



1. Entendemos por producto:
   a) Un conjunto de atributos tangibles o intangibles que el consumidor considera que tiene un bien o servicio para satisfacer sus deseos o necesidades.
   b) Un bien tangible que adquiere el consumidor pagando un precio que considera justo.
   c) Un conjunto de cualidades y rasgos que son importantes para todo consumidor y que logran la diferencia en las ventas.

2. Algunos tipos de productos de consumo son:
   a) Instalaciones y bienes de equipo y suministros y servicios auxiliares.
   b) Bienes de conveniencia, bienes de compra esporádica, bienes de especialidad.
   c) Servicios de consumo duradero y no duradero.

3. Un ejemplo de bienes no buscados son:
   a) Automóviles.
   b) Electrodomésticos.
   c) Medicinas.

4. Algunos tipos de productos industriales son:
   a) Bienes de conveniencia y bienes no buscados.
   b) Bienes permanentes y bienes volátiles.
   c) Instalaciones y bienes de equipo y suministros y servicios auxiliares.

5. Las fases del producto son:
   a) Lanzamiento, crecimiento, madurez y declive.
   b) Inicio, clímax y declive.
   c) Aparición del producto, supervivencia, permanencia y salida.

6. Las necesidades sociales son las que buscan:
   a) Sentido de pertenencia.
   b) Reafirmar el concepto de sí mismo(a).

7. Es el grupo con mayor influencia en el comportamiento del consumidor:
   a) Los partidos políticos.
   b) La familia.

8. Son los consumidores que adquieren bienes en etapa de lanzamiento:
   a) Innovadores.
   b) Seguros.

9. Los aspectos legales y políticos son parte del entorno:
   a) Interno.
   b) Externo.

10. La misión, visión y objetivos deben orientarse hacia:
   a) El cliente.
   b) Las campañas publicitarias

Actividad 3 NEGOCIACIÓN

1.Es uno de los aspectos a considerar en la etapa inicial del proceso de negociación

a) Apertura del cliente.

b) Veracidad del vendedor.
c. Lugar de la negociación

2. En el margen de negociación hay que definir:

a) Lo mínimo que se está dispuesto a obtener, lo que se desea obtener y lo máximo que se quiere lograr.

b) El costo de distribución del producto.

c) La información que se tiene del cliente.

3. A la etapa de la negociación en la que el vendedor tiene el primer contacto con el cliente, se le denomina:

a) Cierre.
b) Apertura.

c) Objeción.

4.En esta etapa se dan a conocer los atributos, ventajas y beneficios del producto:

a) Apertura.

b) Cierre.

c) Presentación y demostración.

5.Las objeciones pueden ser de dos tipos, que son:

Objeciones a corto y mediano plazo.

Objeciones reales e imaginarias.

Objeciones reales y excusas.

6.Una de las acciones a tomar durante una objeción es:

a) Anticiparse.

b) Reprogramar la cita con el cliente.

7.Dos de las principales objeciones que manifiesta un cliente son por:

a)El precio y el producto.

b)La actitud del vendedor.

8.Es la última etapa del proceso de negociación:

a) Apertura.

b) Cierre

9.Si el cierre no es exitoso puede deberse a:

A.)La actitud negativa del vendedor.

b) Que el cliente no tiene dinero.

10.Nombre de la matriz que se puede utilizar para evaluar el proceso de negociación:

a) FATO.

b) FODA.

c) FEDA.

Actividad 4 MARKETING

1. a estructura del departamento de ventas, por lo general es:
   a) Mixta.
   b) Vertical y horizontal.
   c) Dirigida al cliente interno y externo.

2. Entre las funciones básicas del departamento de ventas se encuentran:
   a) Las funciones de mercadotecnia y publicidad.
   b) Las estrategias de distribución y venta del producto.
   c) Las funciones administrativas, operativas y técnicas.

3. La organización de la fuerza de ventas puede ser por:
   a) Zonas geográficas y por funciones.
   b) El tamaño del mercado.
   c) La rentabilidad que tenga un nicho de mercado.

4. Los objetivos de ventas se pueden plantear de acuerdo a:
   a) Vender, rentabilidad e imagen.

   b) La cantidad que se invertirá en publicidad.
   c) Las características del cliente.

5. Se entiende por ruta de ventas:
   a) El conjunto de medios de promoción del producto.
   b) El conjunto de itinerarios que el vendedor sigue para visitar, periódicamente o no, a los clientes asignados.
   c) La que sigue el cliente para comprar el producto.

6. Es una de las características del marketing orientado a los clientes:
   a) Amplitud de relaciones.
   b) Ventas individuales.

7. ARC significa:
   a) Administración de las recompensas con el cliente.
   b) Administración de las relaciones con el cliente.

8. Dentro de la marketing uno a uno se ubica:
   a) La distribución por modelo.
   b) Páginas web activas.

9. *Análisis y perfeccionamiento* forma parte de:
   a) El ciclo del proceso de la administración de las relaciones con el cliente.
   b) El ciclo de ventas.

10. *Descubrir los conocimientos* se refiere a:
   a) Analizar la información del cliente adquirida a través de diferentes puntos de contacto.
   b) Elaborar cursos de capacitación para la fuerza de ventas.

Desplazamientos Ruta de regreso: Concepción-Málaga

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
EVIDENCIAS FOTOGRAFICA 01 de agosto del 2.025

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3273223 Técnicas de ventas	
	
	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	TECNICAS DE VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11 de Julio de 2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	Restaurante La Villa de Concepción
Nº DE FICHA:	3273223	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		11 de Agosto de 2025

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 12-07-2025		Fecha (D/M/AA) 18-07-2025		Fecha (D/M/AA) 29-07-2025		Fecha (D/M/AA) 01-08-2025		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 60333209	ANA CONSUELO GAYON CRISTANCHO												
2	CC - 1098152038	DARLY MELISA BASTO DIAZ												
3	CC - 1098151229	DEISY PAOLA VILLAMIZAR BOHADA			✓		✓		✓		✓			
4	CC - 63398459	GLADYS PATRICIA ACEROS CHAPARRO						GladysA		GladysA	✓			
5	CC - 1098150473	HENRY JOHANNY ORTIZ LOPEZ		Henryjohanny	✓			Henryjohanny	✓	Henryjohanny	✓			
6	CC - 13907026	JOSE REYNALDO OJEDA ALVARADO			✓		✓		✓		✓			
7	CC - 1005303118	MARIA CAMILA OSORIO ANAYA		CamilaosorioA	✓	CamilaosorioA	✓			CamilaosorioA	✓			
8	CC - 1098152124	MARLY TATIANA CAMPOS VERA		Marly Campos	✓					Marly Campos	✓			
9	TI - 1096953111	MAURENN DANIELA ORTIZ VILLAMIZAR		MaurenOrtiz	✓	MaurennOrtiz	✓	MaurennOrtiz	✓	Mauren Ortiz	✓			
10	CC - 1098150461	MILER FABIAN BORRERO ORDUZ												
11	CC - 37841436	MONICA MARCELA MEJIA MONTAÑEZ		Monica	✓		✓				✓			
12	CC - 63393081	PRICILA TOLOSA HERNANDEZ		PricilaTolosa		Pricila Tolosa		Pricila Tolosa	✓	Pricilatolosa				
13	CC - 19386083	RAFAEL IGNACIO MORENO SUAREZ			✓		✓		✓		✓			
14	CC - 28076758	SAIDA MILENA DIAZ RIVERO												
15	CC - 1005231555	YESIKA TATIANA MORENO SIERRA												
16														
17														
18														

Observaciones:

	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**malaga, 01 de agosto 2025**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Código Centro:**	9545
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	37618007	**Fecha de elaboración:**	03 de agosto del 2025

En desarrollo de la comisión No.90725 durante el dia 01 de agosto de 2025 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
01 de agosto de 2025	Málaga- Concepción -Málaga	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO	$ 15.000,00
		RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:	$ 15.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	GYNNA PAOLA CARVAJAL CORREA	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.7540495	**Cargo:**	DINADORA DE PROGRAMAS ESPEC	**Cargo:**	S
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	 Firmado digitalmente por YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES Fecha: 2025.08.05 17:16:40 -05'00'

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 30 de julio de 2025	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	92225	**Fecha Solicitud**	2025-07-28	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2025-07-30	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION SER CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4025	**Dependencia Solicitante**		954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR SER CAMPESENA	Autorizada	2025-08-03	2025-08-04	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / GUACA	2	Si	0	3,5	4.599.511,00	235.178,00	823.123,00	110.000,00	933.123,00	VIATICOS FORMACION, A GUACA VEREDA CENTRO - SAN ANDRES VEREDA HATO DE LAS CABALLERAS DEL 3 AL 6 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3258436- 3241561
				2025-08-05	2025-08-06	SANTANDER / GUACA	SANTANDER / SAN ANDRES	1,5	No	50							
											Totales Solicitud de Comisión			**823.123,00**	**110.000,00**	**933.123,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A GUACA VEREDA CENTRO - SAN ANDRES VEREDA HATO DE LAS CABALLERAS DEL 3 AL 6 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3258436- 3241561

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: 2025/07/30 09:58:29 -05:00

ORDENADOR DEL GASTO

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:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 30 de julio de 2025	

Identificacion:	13928646	Nombre:	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""

Firma Responsable

Verificado Por:	LEIDY YAMILE BAEZ GARCIA	Fecha Verificación:	29/07/2025 20:43:21

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
30/07/2025 9:58:48 a. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	30/07/2025 12:00:00 a. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 4025 de fecha 2025-01-10. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	266025	**Fecha Registro:**	2025-07-30	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	933.123,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	933.123,00	**Saldo x Obligar:**	933.123,00

TERCERO ORIGINAL

Identificación: Cédula de Ciudadanía	37618007	**Razón Social:**	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Medio de Pago:**	Abono en cuenta

CUENTA BANCARIA

Número:	500802798607	**Banco:**	BANCO POPULAR S. A.	**Tipo:**	Ahorro	**Estado:**	Activa

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	13928646	**Nombre:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	**Cargo:**	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

CAJA MENOR				VIÁTICOS				DOCUMENTO SOPORTE					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**92225**	**Número:**	COM 92225	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2025-07-30

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	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	Nación	10	CSF		933.123,00	0,00		
					Total:	933.123,00	0,00	933.123,00	933.123,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 92225 A GUACA VEREDA CENTRO - SAN ANDRES VEREDA HATO DE LAS CABALLERAS DEL 3 AL 6 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3258436- 3241561

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2025-08-01	933.123,00	933.123,00	NINGUNO

Yenny Patricia Alean Castillo

Firmado digitalmente por Yenny Patricia Alean Castillo
Fecha: 2025.07.30 15:17:33 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga, 07 de agosto 2.025

PRESENTADO A: YADIMIR OSWALDO GARCIA SUBDIRECTOR (E) CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

ORDEN DE VIAJE No:	FECHADE INICIO:	FECHADE FINALIZACION:
92225	Agosto 3 de 2025	Agosto 6 de 2025
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
Guaca-vereda Centro-San Andrés-Vereda hato de las caballeras	SANTANDER/CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3258436 y 3241561

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 03/08/2025

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Guaca
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir formación de Emprendimiento en Apicultura Ficha 3258436 AA1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y entorno. Con el fin de lograr resultados y plantear objetivos correctamente en la toma de decisiones.
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1 Mapa mental

Los aprendices realizaron un mapa mental con el propósito de comprender y organizar de manera visual el tema de innovación. A través de esta herramienta, identificaron los conceptos clave, tipos, características y la importancia de la innovación en diferentes contextos.

Concepto de innovación

Tipos de innovación

Características principales

Etapas del proceso de innovación

Importancia de innovar

Ejemplos actuales de innovación

Principales barreras

A través de este recurso gráfico, los aprendices organizaron la información de forma creativa y dinámica, incorporando dibujos, íconos y símbolos que representaban ideas como la creatividad, el cambio, la tecnología, el desarrollo de productos, entre otros aspectos relevantes.

¿Qué es MVP?

Es la construcción de un producto con la menor cantidad de funcionalidades posibles.



Productos "Made In Países Subdesarrollados"

Sinónimo de:
- Mala Calidad
- Poca creatividad

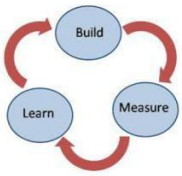
Comercio como fuente rápida de ingresos

Se traduce en: Alta Importación



Recolectar información

Empezar con múltiples hipótesis.
No pensar en que sabemos:
- ¿QUÉ? es lo que quieren los clientes.
- ¿QUIENES SON?
- ¿CÓMO LO QUIEREN?
- ¿CUÁNDO?
- ¿A QUÉ PRECIO?



INNOVACIÓN

La innovación es un proceso que modifica elementos, ideas o protocolos ya existentes, mejorándolos o creando nuevos que impacten de manera favorable en el mercado.

Tipos de innovación

INCREMENTAL



DISRUPTIVA



Actividad 2. Analiza las siguientes situaciones

- En el pueblo “Hato Grande” hay mucho desempleo.
- En el municipio de “La Hormiga” se produce mucho aguacate.
- n el pueblo El Paraíso, los jóvenes no cuentan con espacios adecuados para el deporte y la recreación.
- En la vereda Los Naranjos**,** hay dificultades para acceder a servicios de salud, especialmente en temporadas de lluvia.
- En el municipio San Joaquín, muchas familias viven de la pesca artesanal, pero enfrentan la contaminación del río.
- En Villa Esperanza, las mujeres lideran emprendimientos textiles, pero carecen de apoyo técnico y financiero.
- En el corregimiento El Progreso, la educación secundaria solo llega hasta noveno grado.
- En la comunidad El Bosque, los caminos rurales están en mal estado, dificultando el transporte de productos agrícolas.
- En el municipio La Montaña, hay una gran producción de café, pero no existen centros de acopio cercanos.
- En Santa Lucía**,** los adultos mayores no cuentan con programas de atención ni centros para su cuidado.
- En el caserío Agua Clara, el acceso a internet es muy limitado, afectando el estudio de los niños.
- En Puerto Verde**,** la principal fuente de ingresos es el turismo, pero hay pocos espacios de capacitación en atención al cliente.

Actividad 3 Desarrollo las siguientes preguntas

Pensando en el espíritu emprendedor, se hizo debate de las posibles soluciones empleando las siguientes preguntas:

¿Cómo actuaría una persona líder y emprendedora?

¿Qué habilidades aportaría para solucionar el problema?

¿Qué productos o servicios necesita la comunidad que podrían convertirse en oportunidades de negocio?

¿Qué habilidades tienen las personas desempleadas que podrían aprovecharse en un emprendimiento colectivo?

¿Se podría crear una cooperativa o empresa comunitaria para generar empleo local?

¿Qué productos derivados del aguacate podrían elaborarse (aceites, cremas, salsas)?

¿Cómo se puede mejorar la comercialización del aguacate a nivel nacional o internacional?

¿Se puede crear una marca local de productos a base de aguacate?

Qué alianzas pueden hacer con entidades para acceder a microcréditos o formación

¿Qué negocios podrían surgir para mejorar o mantener los caminos rurales?

Día 2: 04/08/2025

Actividades ejecutadas: Impartir formación de Emprendimiento en Apicultura Ficha 3258436 AA1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y entorno. Con el fin de lograr resultados y plantear objetivos correctamente en la toma de decisiones.
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1 Planeación y toma de Decisiones

1. **¿**Cómo priorizarías la inversión inicial entre infraestructura, alimentación suplementaria y control sanitario (tratamiento de enfermedades de las abejas)?

Esta pregunta busca analizar cómo distribuir los recursos al iniciar el proyecto, considerando la importancia de una colmena bien instalada, el alimento artificial en tiempos de escasez floral, y los tratamientos contra enfermedades.

2. ¿Qué decisiones tomarías si el precio de venta de la miel baja significativamente en el mercado?

Esta interrogante plantea la necesidad de pensar en estrategias de diversificación, reducción de costos o búsqueda de nuevos canales de comercialización en un escenario de baja rentabilidad.

3. ¿Qué cambios implementarías si los clientes empiezan a preferir miel procesada y envasada en lugar de miel cruda o a granel?

Esta pregunta invita a considerar mejoras en el proceso de transformación, empaque y presentación del producto para adaptarse a las nuevas preferencias del consumidor.

Actividad 2 Actitudes Emprendedoras

Como parte del proceso de formación, se desarrolló una actividad de análisis y reflexión grupal sobre las actitudes emprendedoras**,** con el fin de identificar cómo estas se manifiestan en situaciones reales y cotidianas, especialmente cuando el emprendimiento tiene como objetivo el beneficio de las comunidades



- Visión Futuro
- Comportamiento autorregulador
- Capacidad para asumir riesgos
- Materialización de ideas
- Innovación
- Identificación de Oportunidades
- Auto Aprendizaje y gestión de conocimiento
- Creatividad
- Pensamiento Flexible

Actividad 3 Modelo de Encuesta Validación de producto Consumidor Final

Esta actividad se realizó con el fin de validar el grado de aceptación de los productos generados en la unidad productiva y la información recolectada se usará únicamente para propósitos formativos:
Fecha:
Lugar:
Nombre:
Edad:
Genero:
Escolaridad:
Estado Civil:
Municipio de residencia:
Teléfono:
Correo Electrónico.
Marque con una x la opción que considere o responda según el caso:
1 ¿Qué opina de la calidad del producto?
a) Malo
b) Bueno
c) Regular
d) Excelente
¿Cuántas unidades compraría?
a) Entre 1-5
b) Entre 6-10
c) Mas de 10

3 ¿Qué opina de su presentación?
a) Malo
b) Regular
c) Excelente

4 ¿Qué opina del precio?
A) Costoso
B) Económico
C) Justo
D) Muy económico

Porque……
5 ¿Con que frecuencia compraría?
a) Diario
b) Semanal
c) Quincenal
d) Mensual
e) Trimestral
f) Semestral
g) Anual
h) Nunca

6 ¿Qué le mejoraría al producto?
7 ¿Cómo calificaría la atención brindada por el vendedor?
a) Malo
b) Bueno
c) Regular
d) Excelente

Día 3: 05/08/2025

Desplazamientos Interno: De la vereda Centro de Guaca a la vereda Hato de las caballeras del municipio de San Andrés.
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir formación de Emprendimiento en Apicultura Ficha 3241561 AA1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y entorno. Con el fin de lograr resultados y plantear objetivos correctamente en la toma de decisiones.

Actividad 1 Reflexión y análisis

Los aprendices realizaron una actividad de reflexión y análisis, que consiste en identificar y describir a una persona que se destaque como líder en su comunidad**,** alguien a quien admiren con quien se sientan identificados.
Puede tratarse del personaje que ya hayan escogido en actividades anteriores de esta unidad o de otra persona que consideren representativa por su compromiso, liderazgo y trabajo por el bienestar colectivo.

A partir de esta elección, los aprendices deberán responder las siguientes preguntas:
1. ¿Quién es esta persona y cuál es su rol dentro de la comunidad?
2. ¿Qué acciones realiza que demuestran liderazgo o compromiso con los demás?
3. ¿Por qué la admira o se identifica con ella?

4. ¿Qué actitudes emprendedoras observa en su comportamiento?
5. ¿Cómo cree que su ejemplo puede influir positivamente en otras personas?

Actividad 2 Juego

Dibuja sin ver" – Juego para fortalecer el liderazgo

Como parte del proceso de formación y desarrollo de habilidades blandas, se realizó con los aprendices una actividad lúdica titulada **"**Dibuja sin ver**"**, Aquí trabajamos tema del liderazgo de manera participativa y reflexiva.

La dinámica consistió en colocar varios objetos dentro de una bolsa opaca. Por turnos, cada aprendiz introdujo la mano en la bolsa, tocó uno de los objetos sin mirar, y luego intentó dibujar en el tablero o en una hoja lo que creía que estaba tocando. Mientras tanto, el resto del grupo intentaba adivinar de qué objeto se trataba.

Una vez finalizado el dibujo, se mostraba el objeto real para comparar con lo que el participante había representado.

Reflexión sobre el liderazgo:

Después del juego, se realizó una puesta en común para reflexionar sobre el liderazgo, guiando la conversación con preguntas como:

- ¿Cómo se sintieron al no ver lo que estaban dibujando?
- ¿Quién tomó la iniciativa en el grupo? ¿Quién ayudó a motivar o apoyar a los demás?
- ¿Qué actitudes similares se requieren para ser un buen líder?

Actividad 3 Mapa de actores



Como parte del proceso de formación y fortalecimiento del emprendimiento de Emprendimiento en Apicultura, realizamos con los aprendices una actividad práctica y participativa para identificar

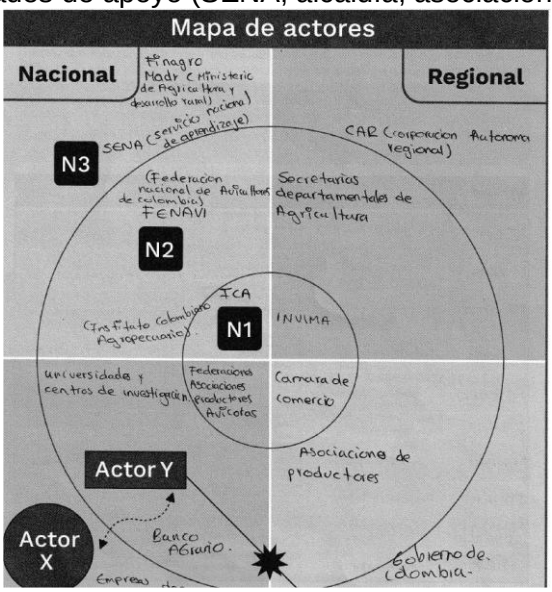
el mapa de actores del proyecto. Esta herramienta les permitió reconocer quiénes están involucrados directa o indirectamente en su negocio, y cuál es su rol e influencia.
Metodología utilizada:
_ Se trabajó en grupos con apoyo de cartulinas, marcadores y fichas visuales.
_Se explicó de forma sencilla qué es un actor en un proyecto: **“**Toda persona, entidad o grupo que influye o se ve afectado por el emprendimiento.”
_ Se clasificaron los actores en internos (los que hacen parte del emprendimiento) y externos (los que están fuera, pero tienen relación con el negocio).
_ Cada grupo ubicó a los actores en un mapa visual, según su cercanía e importancia para el emprendimiento.

Algunos actores identificados:
Internos:

- Socios del emprendimiento
- trabajadores
- familia que apoya.

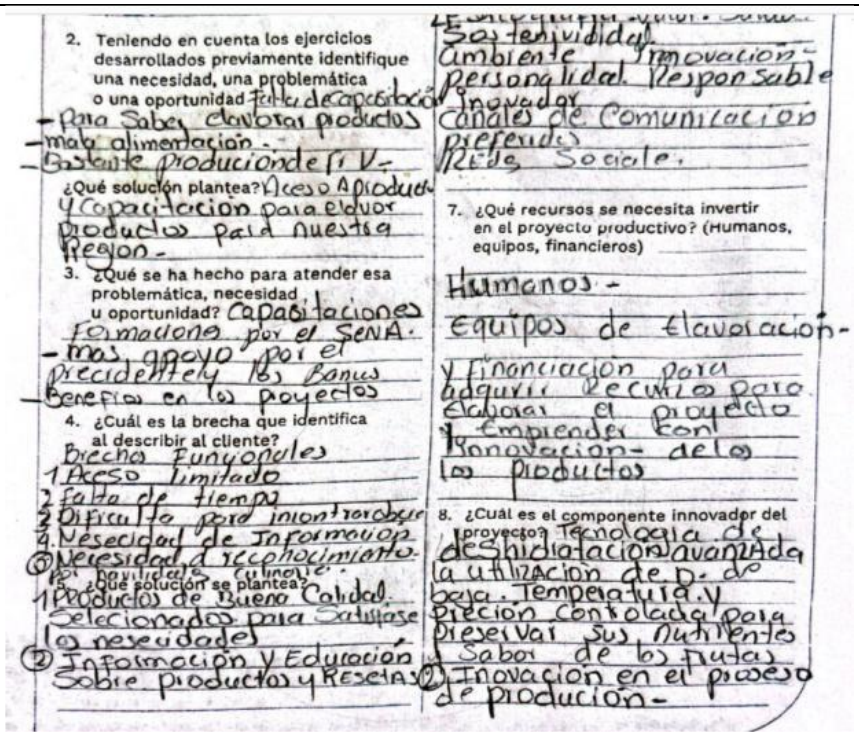
Externos:

- Proveedores
- clientes (familias y comerciantes)
- comunidad.
- autoridades sanitarias,
- transportadores, entidades de apoyo (SENA, alcaldía, asociaciones locales).



Actividad 4 Cuadernillo Mi Ruta SENA

Teniendo en cuenta los ejercicios realizados anteriormente, como el Mapa de Empatía, el Análisis de la Caja y el Mapa de Actores, se desarrollaron una serie de preguntas clave que permitieron obtener un análisis detallado de lo que desean, sienten, piensan y necesitan tanto el cliente como la comunidad y en general toda persona consumidora**.**



2. Teniendo en cuenta los ejercicios desarrollados previamente identifique una necesidad, una problemática o una oportunidad
- Para Saber elaborar productos
- mala alimentación
- Sostenibilidad producción de ri V

¿Qué solución plantea? Acceso a Producción y Capacitación para elaborar productos para nuestra Region.

3. ¿Qué se ha hecho para atender esa problemática, necesidad u oportunidad? Capacitaciones Formaciones por el SENA.
- mas apoyo por el presidente y los Bonus
- Beneficios en los proyectos

4. ¿Cuál es la brecha que identifica al describir al cliente?
Brecha Funyopules
1 Acceso limitado
2 falta de tiempo
3 Dificultad para interactuar
4. Necesidad de Informacion
5. Necesidad de reconocimiento.

5. ¿Qué solución se plantea?
1 Productos de Buena Calidad. Selecionados para Satisfacer la necesidad
2 Informacion y Educacion Sobre productos y Recetas

7. ¿Qué recursos se necesita invertir en el proyecto productivo? (Humanos, equipos, financieros)

Humanos -
equipos de elaboracion -
y financiacion para adquirir recursos para elaborar el proyecto Emprender con Innovacion - de los productos

8. ¿Cuál es el componente innovador del proyecto? Tecnologia de deshidratacion avanzada la utilizacion de D. de baja. Temperatura. y Presion Controlada para preservar sus Nutrientes Sabor de los frutas
2 Inovacion en el proceso de produccion -

- ¿Necesidades o problemáticas de Mi Emprendimiento?
- ¿Qué ha hecho con su Emprendimiento para atender esta problemática?
- ¿Cuál es la brecha que identifica al describir al cliente?
- ¿Qué soluciones plantea a nivel de grupo, comunidad, cliente y medio ambiente?
- ¿Qué recursos necesita para invertir en el proyecto productivo?
- ¿Cuál es el componente Innovador de Proyecto?

Día 4: 06/08/2025

Actividades ejecutadas: Impartir formación de Emprendimiento en Apicultura Ficha 3241561 AA1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y entorno. Con el fin de lograr resultados y plantear objetivos correctamente en la toma de decisiones.

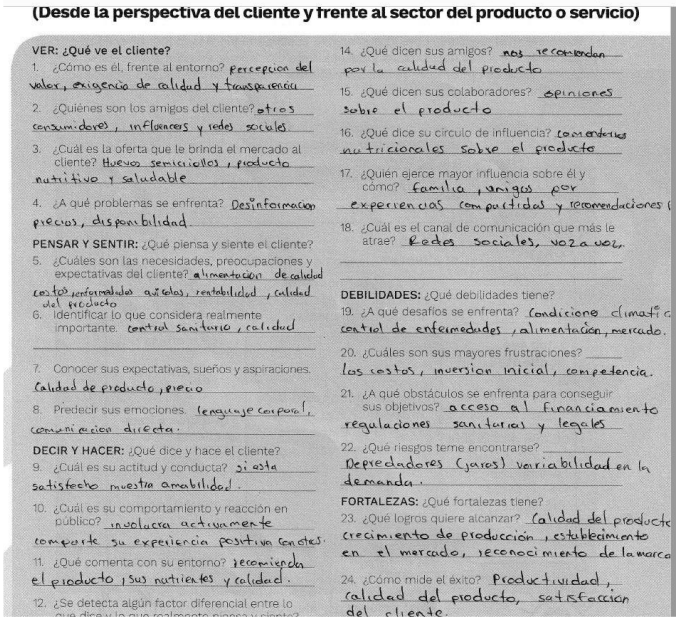
Actividad 1 Videos de Superación

https://www.youtube.com/watch?v=xDzas4CAAfY
https://www.youtube.com/watch?v=Q-SEaqvjNms

https://www.youtube.com/watch?v=Tc9_pgqDKRc

SUEÑA TAN GRANDE HASTA QUE TIEMBLEN LAS PIERNAS
NO TE RINDAS, TU PUEDES.
LA MENTALIDAD DE UN GLADIADOR

Actividad 2 Mapa de Empatía



(Desde la perspectiva del cliente y frente al sector del producto o servicio)

VER: ¿Qué ve el cliente?

1. ¿Cómo es él, frente al entorno? percepcion del valor, exigencia de calidad y transparencia
2. ¿Quiénes son los amigos del cliente? otros consumidores, influencers y redes sociales
3. ¿Cuál es la oferta que le brinda el mercado al cliente? Huevos semicriollos, producto nutritivo y saludable
4. ¿A qué problemas se enfrenta? Desinformacion precios, disponibilidad

PENSAR Y SENTIR: ¿Qué piensa y siente el cliente?

5. ¿Cuáles son las necesidades, preocupaciones y expectativas del cliente? alimentación de calidad costos performulados ajustados, rentabilidad, calidad del producto
6. Identificar lo que considera realmente importante. control sanitario, calidad
7. Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones. Calidad de producto, precio
8. Predecir sus emociones. lenguaje corporal, comunicacion directa.

DECIR Y HACER: ¿Qué dice y hace el cliente?

9. ¿Cuál es su actitud y conducta? si esta satisfecho muestra amabilidad.
10. ¿Cuál es su comportamiento y reacción en público? involucrar activamente comparte su experiencia positiva con otros.
11. ¿Qué comenta con su entorno? recomienda el producto, sus nutrientes y calidad.
12. ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo

14. ¿Qué dicen sus amigos? nos recomiendan por la calidad del producto
15. ¿Qué dicen sus colaboradores? opiniones sobre el producto
16. ¿Qué dice su círculo de influencia? comentarios nutricionales sobre el producto
17. ¿Quién ejerce mayor influencia sobre él y cómo? familia, amigos por experiencias compartidas y recomendaciones
18. ¿Cuál es el canal de comunicación que más le atrae? Redes sociales, voz a voz.

DEBILIDADES: ¿Qué debilidades tiene?

19. ¿A qué desafíos se enfrenta? condiciones climat[illegible] control de enfermedades, alimentación, mercado.
20. ¿Cuáles son sus mayores frustraciones? los costos, inversion inicial, competencia.
21. ¿A qué obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos? acceso al financiamiento regulaciones sanitarias y legales
22. ¿Qué riesgos teme encontrarse? Depredadores (zares) variabilidad en la demanda.

FORTALEZAS: ¿Qué fortalezas tiene?

23. ¿Qué logros quiere alcanzar? calidad del producto crecimiento de producción, establecimiento en el mercado, reconocimiento de la marca
24. ¿Cómo mide el éxito? Productividad, calidad del producto, satisfaccion del cliente.

Objetivo de la actividad:
Se propuso que los aprendices se pongan “en los zapatos” del cliente con el fin de comprender a profundidad su comportamiento al momento de realizar una compra. A través de esta dinámica, se buscó identificar qué piensa**,** siente**,** dice **y** hace el consumidor, permitiendo así desarrollar una visión más empática y centrada en sus verdaderas necesidades, expectativas y motivaciones.
Metodología aplicada:

Se trabajó en grupos y se usaron cartulinas grandes con el formato visual del mapa de empatía, dividido en 6 secciones:
1. ¿Qué piensa y siente el cliente?
2. ¿Qué ve?
3. ¿Qué dice y hace?
4. ¿Qué oye?
5. ¿Qué esfuerzos o miedos tiene?
6. ¿Qué beneficios espera?

Actividad 3 Análisis de la caja

Se entregaron fichas con dibujos, frases e ideas guía para facilitar la reflexión.
Se llevo a cabo una actividad práctica para realizar el análisis de la caja estratégica, una herramienta que permite observar el entorno del negocio desde cinco elementos clave:

- tendencias del mercado
- tipo de cliente
- competidores
- solución que ofrece el emprendimiento
- uso de tecnología

Se trabajó de forma grupal y participativa con ayuda de cartulinas y preguntas orientadoras.
Cada grupo construyó su “caja” con cinco espacios, respondiendo a estas preguntas:

1. **Tendencias**
2. **Tipo de cliente**
3. **Competidores**
4. **Solución**
5. **Tecnología**

Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento Ruta de Regreso vereda Hato de las caballeras - San Andrés – Málaga Medio de Transporte: Terrestre Informal

EVIDENCIAS O SOPORTES

1. **Fotos**
2. **Lista de asistencia**
3. **Formato de transporte Informal**

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Agosto 2025** **03,04,05 y 06 de agosto 2025**

CONCLUSIÓNES:

_ Este ejercicio permitió a los aprendices desarrollar habilidades de análisis, síntesis y organización de la información, además de fomentar su pensamiento creativo y crítico respecto al papel de la innovación en el mundo actual.

_A través de esta actividad, los aprendices pudieron identificar características clave del liderazgo como la toma de decisiones en la incertidumbre, la comunicación, el trabajo en equipo, la confianza y la empatía**.**

_ La actividad permitió comprender que el emprendimiento social requiere más que solo una buena idea; necesita compromiso, sensibilidad hacia las problemáticas locales y disposición para construir soluciones colectivas.

_Los aprendices identifican oportunidades en el entorno, asumen riesgos con una mentalidad resiliente y estratégica, para transformar ideas en soluciones viables que generen valor, aprendizaje y crecimiento tanto personal.

Las actividades desarrolladas permitieron a los aprendices fortalecieran su pensamiento creativo y estratégico, enfrentar retos de manera innovadora y estructurar ideas emprendedoras con herramientas prácticas.

_ La actividad permitió la generación de un conjunto amplio de ideas alternativas y creativas para abordar distintos retos, fomentando el pensamiento innovador entre los participantes.

_ Los aprendices lograron la identificación de oportunidades de mejora en productos o servicios existentes, lo cual evidencia una capacidad creciente para observar el entorno con mirada crítica.

_ _La actividad grupal permitió a los aprendices reflexionar sobre el autoconocimiento y la evaluación personal, elementos clave para identificar sus fortalezas dentro del equipo. A lo largo de la dinámica se promovió la escucha activa y una comunicación interpersonal efectiva, facilitando una selección estratégica.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADORA DE PROGRAMAS ESPECIALES	GINNA PAOLA CARVAJAL CORREA	
Fecha:	03,04,05 y 06 de agosto 2025	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
03 y 04 de agosto del 2.025

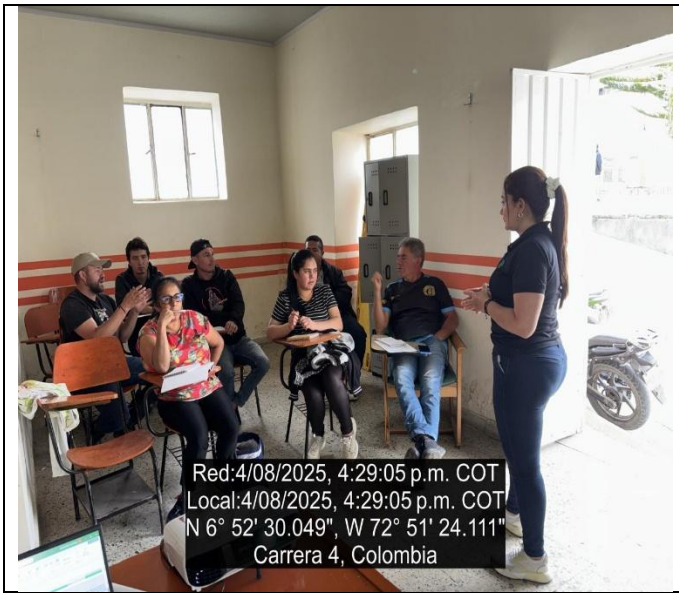
Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3258436 Emprendimiento en Apicultura











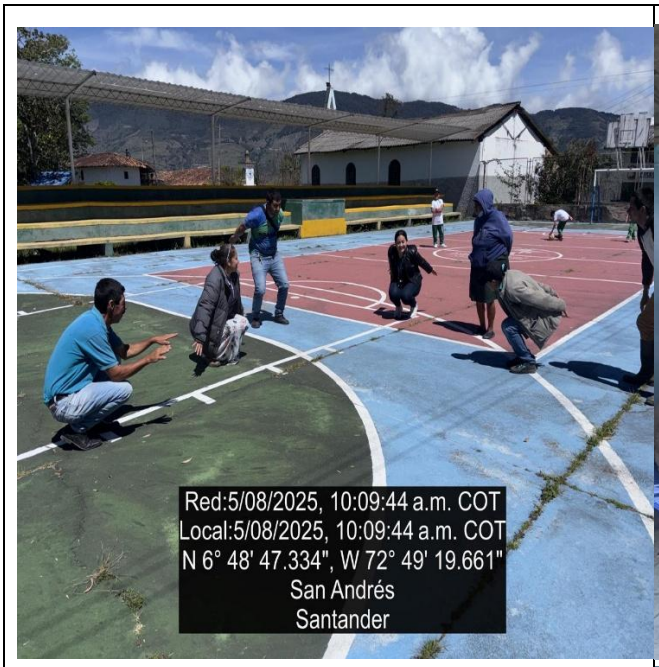


PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO **EVIDENCIAS FOTOGRAFICA**
05 y 06 de agosto del 2.025

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3241561 Emprendimiento en Apicultura






Red:5/08/2025, 10:09:44 a.m. COT
Local:5/08/2025, 10:09:44 a.m. COT
N 6° 48' 47.334", W 72° 49' 19.661"
San Andrés
Santander


Red:5/08/2025, 11:20:45 a.m. COT
Local:5/08/2025, 11:20:45 a.m. COT
N 6° 48' 47.583", W 72° 49' 19.668"
San Andrés
Santander


06/08/2025
San Andrés, Santander


06/082025
San Andrés, Santander

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	SALON CASA/GUACA
N° DE FICHA:	3258436	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 06-07-2025	Fecha (D/M/AA) 07-07-2025	Fecha (D/M/AA) 03-08-2025	Fecha (D/M/AA) 04-08-2025	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	CC - 13862974	CARLOS JAVIER JEREZ JAIMES						
2	CC - 91268380	CAYETANO BOHORQUEZ DELGADO						
3	CC - 1098220710	CESAR ARMANDO ORDUZ TORRES						
4	CC - 1008308586	DEIBY JOHN JAIRO AGUILLON SOLANO						
5	CC - 91274262	GERMAN TOLOZA LOPEZ						
6	CC - 1095839644	JAKELINE CAMARGO JAIMES						
7	CC - 91457785	JOSE REYES ALVARADO DELGADO						
8	CC - 91216960	LUIS ALBERTO JAIMES ROJAS						
9	CC - 1049372190	MIGUEL ANGEL GARCIA GARCIA						
10	CC - 39626821	OLGA CECILIA CALENTURA MORALES						
11	CC - 91296215	PABLO ANTONIO VALENCIA						
12	CC - 13862765	VICTOR EDUARDO AGUILLON JAIMES						
13	CC - 1098736354	YORGIN MAURICIO SOLANO CASTELLANOS						
14	13862690	Maximiliano Tarazona						
15								

Observaciones:

Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	
Nº DE FICHA:	3241561	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 01-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 02-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 21-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 23-07-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 05-08-2025	*	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 06-08-2025	Firma aprendiz
1	CC - 91458030	ALVARO CARVAJAL MATAGIRA					✓			✓			✓						
2	CC - 28358347	AURA MARIA MENDEZ PEÑA					✓			✓			✓						
3	CC - 91457366	EDGAR BENIGNO ORDUZ MENDOZA					✓			✓			✓						
4	CC - 1101597948	EDWIN ALONSO PEÑA SIERRA					✓			✓			✓						
5	CC - 28358346	ELIZABETH MENDEZ PEÑA					✓			✓			✓			✓			
6	CC - 49765898	ILSE MARIA ARAUJO RODRIGUEZ					✓			✓			✓						
7	CC - 91459188	JESUS DANIEL MORENO DEHOYES																	
8	CC - 91457976	JOSE LUIS JEREZ TARAZONA					✓			✓			✓			✓			
9	CC - 1098621249	LEYNAR ANTONIO SIERRA BERMUDEZ					✓			✓			✓						
10	CC - 91457939	MISAEL JEREZ TARAZONA																	
11	CC - 28359121	NANCY ESTELLA MEJIA JEREZ								✓			✓			✓			
12	CC - 1101597204	PEDRO JULIO CABALLERO MALDONADO					✓			✓			✓						
13	CC - 91356642	PEDRO JULIO MALDONADO JEREZ																	
14	CC - 91457217	PEDRO PABLO VALENCIA DELGADO																	
15																			
16																			

Observaciones:

Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 03 de agosto 2025**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Código Centro:**	9545
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	37618007	**Fecha de elaboración:**	07 de agosto del 2025

En desarrollo de la comisión No.92225 durante los dias 03,04,05 y 06 de agosto de 2025 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
03 de agosto de 2025	Málaga -Guaca vereda Centro	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO-MOTO	$ 37.000,00
05 de agosto de 2025	vereda centro de Guaca a la vereda Hato de las caballeras municipio de San Andres	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO-MOTO	$ 36.000,00
06 de agosto de 2025	De vereda Hato de las caballeras - San Andres - Málaga	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO-MOTO	$ 37.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			$ 110.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	GYNNA PAOLA CARVAJAL CORREA	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.7540495	**Cargo:**	DINADORA DE PROGRAMAS ESPEC	**Cargo:**	S
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	JIAYR Firmado digitalmente por YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES Fecha: 2025.08.15 10:17:43 -05'00'

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	sábado, 9 de agosto de 2025	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	97225	**Fecha Solicitud**	2025-08-06	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2025-08-09	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION SER CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4025	**Dependencia Solicitante**	954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR SER CAMPESENA	Autorizada	2025-08-10	2025-08-10	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / CERRITO	0,5	No	50	0,5	4.599.511,00	235.178,00	117.589,00	30.000,00	147.589,00	VIATICOS FORMACION, AL CERRITO EL 10 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3265697
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**30.000,00**	**147.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, AL CERRITO EL 10 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3265697

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	13928646	Nombre:	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/08/09 10:11:35 -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:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	sábado, 9 de agosto de 2025	

Firma Responsable

Verificado Por:	LEIDY YAMILE BAEZ GARCIA	Fecha Verificación:	08/08/2025 16:20:59

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
9/08/2025 10:11:56 a. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	9/08/2025 12:00:00 a. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 4025 de fecha 2025-01-10. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	296425	**Fecha Registro:**	2025-08-09	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	147.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	147.589,00	**Saldo x Obligar:**	147.589,00

TERCERO ORIGINAL

Identificación: Cédula de Ciudadanía	37618007	**Razón Social:**	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Medio de Pago:**	Abono en cuenta

CUENTA BANCARIA

Número:	500802798607	**Banco:**	BANCO POPULAR S. A.	**Tipo:**	Ahorro	**Estado:**	Activa

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	13928646	**Nombre:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	**Cargo:**	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

CAJA MENOR				**VIÁTICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**97225**	**Número:**	COM 97225	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2025-08-09

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	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	Nación	10	CSF		147.589,00	0,00		
					Total:	147.589,00	0,00	147.589,00	147.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 97225 AL CERRITO EL 10 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3265697

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2025-08-12	147.589,00	147.589,00	NINGUNO

Yenny Patricia Alean Castillo

Firmado digitalmente por Yenny Patricia Alean Castillo
Fecha: 2025.08.11 13:26:25 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga, 11 de agosto 2.025

PRESENTADO A: YADIMIR OSWALDO GARCIA SUBDIRECTOR (E) CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
97225	**Agosto 10 de 2025**	**agosto 10 de 2025**
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRODE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
Cerrito	SANTANDER/CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LAS FICHAS 3265697

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 10/08/2025

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Cerrito
Medio de transporte: Terrestre informal.
Actividades ejecutadas: Impartir formación de Emprendimiento en Apicultura en la ficha 3265697 AA1 Identificar características emprendedoras personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1 Video Mapa de Sueños

El video "Mapa de Sueños" En esta producción, el aprendiz da forma a sus aspiraciones más significativas, relacionándolas con su plan de vida y su impulso para emprender. El video incorpora imágenes, frases, ilustraciones y relatos que representan sueños en diversas áreas como, por ejemplo:
_Desarrollo personal: metas relacionadas con la salud, la familia, la felicidad y el bienestar emocional.
_Formación profesional: estudios, oficios, carrera técnica o universitaria.
_Emprendimiento: ideas de negocio, independencia económica o contribución social.
_Metas materiales y espirituales: casa propia, viajes, crecimiento interior o ayudar a otros.

este video actúa como una herramienta de visualización positiva que permite al aprendiz mantener la concentración, confiar en sus habilidades y guiar su recorrido personal con dirección y propósito. Al compartirse en un entorno grupal, también se convierte en una oportunidad para fomentar la reflexión, la empatía y la inspiración mutua, reforzando así el compromiso individual con los propios sueños y objetivos.

Actividad 2 Juego de roles

Se llevó a cabo una actividad de juego de roles titulada *"El emprendedor y su entorno"*, en la cual se exploró cómo las competencias emprendedoras pueden adaptarse a diferentes contextos y situaciones. Cada grupo representó a un emprendedor que debía enfrentar un desafío en un entorno dinámico, como una crisis económica, avances tecnológicos o una competencia intensa. Los aprendices pusieron en práctica habilidades personales como la creatividad, el liderazgo, la comunicación y la gestión de recursos para abordar la situación planteada. Al finalizar, se generó un espacio de análisis donde los participantes reflexionaron sobre cómo las decisiones del emprendedor influyen en el crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Actividad 3 Cartografía

Los aprendices realizaron un ejercicio de cartografía, en el cual identificaron y representaron geográficamente las unidades productivas dedicadas a la apicultura. Esta actividad permitió ubicar los apiarios en el territorio, analizar su distribución, y comprender mejor el entorno físico, social y económico en el que se desarrollan estas iniciativas productivas.

Actividad 4 Árbol de Mis Fortalezas

_Cada aprendiz dibujó un árbol en el que representó gráficamente sus potencialidades personales, objetivos de emprendimiento y la relación con el entorno social y económico. El árbol fue dividido en partes simbólicas que representaban distintos elementos del perfil emprendedor.

_ Raíces: Representaban los valores, principios y experiencias personales que sustentan su motivación para emprender (ej.: responsabilidad, trabajo en equipo, constancia, creatividad).

_ Tronco: Simboliza las características emprendedoras personales, como la iniciativa, liderazgo, toma de decisiones, perseverancia y capacidad de adaptación.
_Ramas: Reflejaban los objetivos y metas del proyecto “Pollo en Pie” desde la perspectiva de cada aprendiz (ej.: tener un negocio propio, generar ingresos, resolver una necesidad en la comunidad).

_Hojas y frutos: Representaban los resultados esperados y el impacto del emprendimiento en su entorno: satisfacción del cliente, reconocimiento, crecimiento personal y económico.
_Conocimientos previos (presaberes) que los aprendices tienen sobre el emprendimiento, sus elementos principales y el rol del emprendedor en la sociedad. A través de una dinámica participativa y visual, se buscó promover la activación del pensamiento, la interacción grupal y el interés por el tema**.**

Actividad 5 Telaraña

Desarrollo de la actividad:
Formación del grupo:
Los aprendices se colocan en círculo. Se entrega un ovillo de lana o cuerda a un estudiante, quien inicia la actividad.
Inicio:
La primera persona sostiene un extremo del hilo y dice en voz alta una palabra, habilidad o valor

relacionado con el emprendimiento (por ejemplo: creatividad, responsabilidad, innovación, trabajo en equipo, visión). Luego lanza el ovillo a otro compañero, sin soltar su parte del hilo.
Construcción colectiva**:**
Cada nuevo participante que recibe el ovillo menciona otro elemento importante del emprendimiento y continúa pasándolo, formando entre todos una "telaraña" de conexiones simbólicas.

- ¿Qué pasa si alguien suelta su hilo? (Se puede usar esto para hablar del compromiso y la responsabilidad en un equipo de trabajo).
- ¿Por qué es importante estar conectados y colaborar?
- ¿Qué representa esta telaraña?
- ¿Cómo se relacionan nuestras ideas y habilidades en un emprendimiento?
- ¿Qué características debe tener un emprendedor?"
- "¿Conoces algún ejemplo de emprendimiento?"
- "¿Qué se necesita para iniciar un negocio?"
- ¿Qué riesgos crees que enfrenta un emprendedor?"

Actividad 6 Logo y Nombre de la Unidad Productiva

Como parte del proceso formativo en emprendimiento, los aprendices diseñaron el nombre y el logo de su unidad productiva apícola, reflejando la identidad, propósito y valores de su proyecto. Esta actividad les permitió desarrollar la creatividad, el trabajo en equipo y el sentido de pertenencia. El nombre elegido representa la esencia del emprendimiento, mientras que el logo incorpora elementos visuales relacionados con la apicultura, como abejas, colmenas, flores y gotas de miel, transmitiendo un mensaje claro y atractivo sobre la naturaleza y calidad de sus productos.

Actividad 7 Estrategia Didáctica Cuatro Rincones

Aplicación de la Estrategia Didáctica "Cuatro Rincones" en el Proyecto de Emprendimiento en Apicultura
Como parte del desarrollo del proyecto de emprendimiento enfocado en Emprendimiento de Apicultura, se orientó la actividad didáctica "Cuatro Rincones" con el objetivo de fomentar la participación activa, el pensamiento crítico y la toma de decisiones fundamentadas entre los participantes.
Representando una postura, enfoque o aspecto clave relacionado con la unidad productiva. Los temas abordados fueron:

- ✓ Técnicas de manejo apícola y bienestar de las abejas

Se aplican buenas prácticas en el manejo de colmenas que garantizan la salud y el bienestar de las abejas, incluyendo revisiones periódicas, control sanitario natural, alimentación suplementaria en épocas críticas y protección frente a depredadores y factores climáticos adversos.

- ✓ Costos de producción y rentabilidad del negocio apícola

Se analizan los costos asociados a la producción de miel y otros derivados (cera, propóleo, polen, etc.), considerando insumos, mano de obra, infraestructura y mantenimiento, con el fin de calcular la rentabilidad del emprendimiento y su viabilidad financiera a corto y largo plazo.

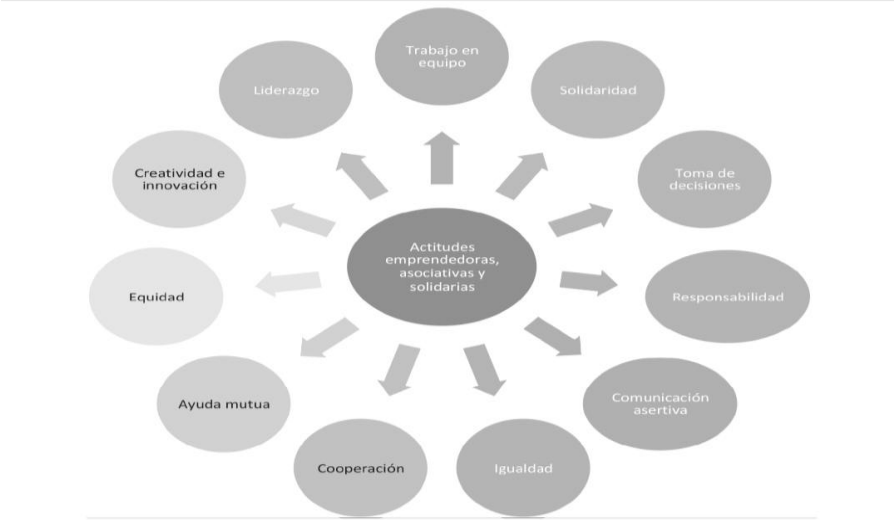
- ✓ Canales de comercialización y mercado meta

Se identifican y fortalecen los canales de venta más adecuados, como mercados locales, ferias , tiendas naturistas o plataformas digitales, enfocados en un mercado meta interesado en productos naturales, sostenibles y de calidad.
Impacto ambiental y sostenibilidad del emprendimiento apícola

La unidad productiva apícola se enfoca en prácticas sostenibles que protegen la biodiversidad, promueven la polinización natural y contribuyen al equilibrio ecológico. Además, se minimiza el uso de productos químicos y se fomenta la producción responsable con el medio ambiente.

Actividad 8 Actitudes emprendedoras

Los aprendices se reunieron en grupos de dos personas para escoger una actitud emprendedora. Piensen juntos en una situación real o común en la que esa actitud se vea reflejada y escriban lo que hayan pensado. Luego, representaron esa situación ante el resto del grupo. Cuando un emprendimiento se desarrolla con el objetivo de beneficiar a las comunidades, es necesario adoptar ciertas actitudes específicas. Estas actitudes están relacionadas con las mencionadas en el esquema anterior, pero están más orientadas al trabajo colectivo y comunitario.



Actividad 9 Video Cortometraje de Emprendimiento

Video Cortometraje de Emprendimiento. Este cortometraje nos invita a tener conciencia sobre la importancia de perseguir aquello que más nos guste, de perseguir los sueños. Respetar los sueños o metas de todas las personas, por muy difíciles que puedan parecer.
Favorecer una actitud emprendedora y creativa por parte de los aprendices.
Ayudar a reconocer aquellos valores que son importantes para ser un buen emprendedor.
Destacar la importancia de los emprendedores en el desarrollo de un país.
Se dejó actividad para desarrollar en casa y compartir en la próxima sesión ´´MI PLAN DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS´´ Y ANALSIS FODA(Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas).
Materiales utilizados: Video Beam, Computador, Fotocopias de acróstico, guía de Emprendimiento, cartulina y grafos.

Desplazamientos Ruta de regreso: Cerrito-Málaga
Medio de transporte: terrestre informal

EVIDENCIAS O SOPORTES

1. **Fotos**
2. **Lista de asistencia**
3. **Formato de transporte Informal**

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Agosto 2025** **10 de agosto de 2025**

CONCLUSIÓNES:

_Los aprendices son gestores de ideas innovadoras en la región.

_ Se evidencia un compromiso activo con el proceso de formación, enfocado en fortalecer los conocimientos adquiridos, lo que permitirá alcanzar resultados positivos al finalizar el programa.

_ Las aprendices adquirieron conocimientos sobre características y competencias emprendedoras de acuerdo a sus potencialidades, objetivos y el entorno.

_ Se adquieren y consolidan los conceptos fundamentales relacionados con el liderazgo y el trabajo en equipo, promoviendo el desarrollo de habilidades clave para la colaboración y la toma de decisiones en conjunto

__A través de esta actividad, los aprendices pudieron identificar características clave del entorno, toma de decisiones , la comunicación, el trabajo en equipo, la confianza y la empatía**.**

_ Los aprendices identifican oportunidades en el entorno, asumen riesgos con una mentalidad resiliente y estratégica, para transformar ideas en soluciones viables que generen valor, aprendizaje y crecimiento tanto personal.

_ Este ejercicio Cuatro Rincones permitió a los aprendices desarrollar habilidades de análisis, síntesis y organización de la información, además de fomentar su pensamiento creativo y crítico respecto al papel de buenas prácticas, producción , mercado y comercialización.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADORA DE PROGRAMAS ESPECIALES	**GINNA PAOLA CARVAJAL CORREA**	
Fecha:	**10 de agosto 2025**	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
EVIDENCIAS FOTOGRAFICA 10 de agosto del 2.025

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3265697 Emprendimiento en Apicultura	
	
	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	20/06/2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	CASA
N° DE FICHA:	3265697	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:	30/11/2025	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 27-07-2025		Fecha (D/M/AA) 30/07/2025		Fecha (D/M/AA) 10-08-2025		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1005044952	BELSY YANET PEREZ PARADA		Belsa YP	✓	Bels Y P	✓	Belsy YP	✓					
2	CC - 28068603	CLEOFELINA BERMUDEZ VILLAMIZAR		Cleofelina Bermudez	✓									
3	CC - 13929263	EDGAR ENRIQUE CORREA FERNANDEZ		Edgar con R	✓			Edgar Corr P	✓					
4	CC - 1096946550	GILBERT ANDREY TORRES FLOREZ		Gilbert	✓	Gilbert.	✓	Gilbert	✓					
5	CC - 5613381	GILBERTO MENDEZ CACERES		Pedro jose cas	✓									
6	CC - 5615085	HERNANDO ALBARRACIN CUADROS												
7	CC - 5613798	JAIME CALDERON CALDERON												
8	CC - 5613972	LUIS ALBERTO EUGENIO GARCIA		L-Alberto E	✓	Luis Alberto E	✓	Luis Alberto	✓					
9	CC - 5612436	LUIS HERNANDO RODRIGUEZ RIVERA			✓									
10	CC - 1049395660	LUZ MARINA HERNANDEZ VILLAMIZAR		Luz Marina Hernand	✓	Luz Marina Hernand	✓	Luz Marina Hernan	✓					
11	CC - 88280412	NOEL GUERRERO LOPEZ												
12	CC - 5613259	PEDRO JESUS ORDUZ ORDUZ		Pedro jose Orduz	✓	Pedro jose Orduz	✓							
13	CC - 13925338	WILLIAM BASTO ORTIZ					✓		✓					
14	CC - 1098131338	YASMIN CALDERON FAJARDO												
15	CC - 1126419452	YOHANA ORTIZ MORALES			✓		✓		✓					
Observaciones:			Diana M. Tarazona		Diana M. Tarazona		Diana M. Tarazona		Diana M. Tarazona		Diana M. Tarazona		Diana M. Tarazona	
			Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor	

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 10 de agosto 2025**	**Código Regional :**	**68**	
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Código Centro:**		9545
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	37618007	**Fecha de elaboración:**	11 de agosto del 2025	

En desarrollo de la comisión No.97225 durante el dia 10 de agosto de 2025 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
10 de agosto de 2025	Málaga -Cerrito-Málaga	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO	$ 30.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			30.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	GYNNA PAOLA CARVAJAL CORREA	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.7540495	**Cargo:**	CORDINADORA DE PROGRAMAS ESPEC	**Cargo:**	SU
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	Firmado digitalmente por YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES Fecha: 2025.08.12 10:09:51 -05'00'

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 14 de agosto de 2025	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	104225	**Fecha Solicitud**	2025-08-14	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2025-08-14	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION SER CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4025	**Dependencia Solicitante**	954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR SER CAMPESENA	Autorizada	2025-08-15	2025-08-15	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.599.511,00	235.178,00	117.589,00	90.000,00	207.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 15 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3301250
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**90.000,00**	**207.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 15 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3301250

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	13928646	Nombre:	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""		

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/08/14 16:39:32 -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:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 14 de agosto de 2025	

Firma Responsable

Verificado Por:	LEIDY YAMILE BAEZ GARCIA	Fecha Verificación:	14/08/2025 16:21:06

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
14/08/2025 4:39:55 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.

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	14/08/2025 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 4025 de fecha 2025-01-10. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	301725	**Fecha Registro:**	2025-08-14	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	207.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	207.589,00	**Saldo x Obligar:**	207.589,00

TERCERO ORIGINAL

Identificación: Cédula de Ciudadanía	37618007	**Razón Social:**	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Medio de Pago:**	Abono en cuenta

CUENTA BANCARIA

Número:	500802798607	**Banco:**	BANCO POPULAR S. A.	**Tipo:**	Ahorro	**Estado:**	Activa

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	13928646	**Nombre:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	**Cargo:**	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

CAJA MENOR				**VIÁTICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**104225**	**Número:**	COM 104225	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2025-08-14

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	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	Nación	10	CSF		207.589,00	0,00		
					Total:	207.589,00	0,00	207.589,00	207.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 104225 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 15 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3301250

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2025-08-19	207.589,00	207.589,00	NINGUNO

Yenny Patricia Alean Castillo

Firmado digitalmente por Yenny Patricia Alean Castillo
Fecha: 2025.08.14 21:14:22 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga, 15 de **agosto 2.025**

PRESENTADO A: YADIMIR OSWALDO GARCIA SUBDIRECTOR (E) CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
104225	**Agosto 15 de 2025**	**Agosto 15 de 2025**
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
Enciso, Vereda Santa Helena	SANTANDER/CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3301250

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 15/08/2025
Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso, vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.
Actividades ejecutadas: Se Impartió formación de técnicas de ventas en la ficha 3301250 AA1 Aplicando estrategias de ventas de productos y servicios.

Actividad 1

Se realizo una exposición magistral donde se abordó de manera clara y práctica las principales estrategias de ventas aplicables tanto a productos tangibles como a servicios intangibles. Se explicó la importancia de conocer al cliente, identificar sus necesidades y ofrecer soluciones personalizadas como base para una venta efectiva.
_Temas principales tratados: Diferencias claves entre vender productos y servicios (los productos permiten una demostración física mientras los servicios requieren una venta más orientada a la confianza y credibilidad).
_Venta Consultiva
_Técnicas de Cierre
_Propuesta de valor
_Importancia del lenguaje corporal
_Comunicación efectiva
Como ejercicio complementario, se planteó una simulación de ventas
Se reúnen grupos por parejas.
Objetivo de la actividad: Aplicar estrategias de ventas claves para aumentar el interés, persuadir y cerrar ventas efectivamente.

Actividad 2

Primer Ejercicio: Venta de un Producto Situación:

Un aprendiz realiza una simulación de venta con su compañero, aplicando tres estrategias de: venta consultiva, demostración de beneficios y cierre de venta. El producto a vender es un reloj inteligente.

El aprendiz comienza haciendo preguntas para venta identificar las necesidades del cliente:

- "¿Te gustaría llevar un control de tu actividad física diaria?"
- "¿Tienes problemas para organizar tus notificaciones o llamadas cuando estás en clase o haciendo ejercicio?"

Esto le permite conocer que el compañero busca un dispositivo que lo ayude a mantenerse activo y organizado.

Demostración de beneficios:
Luego, el aprendiz presenta el reloj destacando los beneficios más relevantes para su compañero:

- "Este reloj cuenta con podómetro, monitoreo del ritmo cardíaco y recordatorios de movimiento. También puedes recibir notificaciones de tus redes sociales y llamadas directamente en tu muñeca."
- "Además, la batería dura hasta 7 días con una sola carga."

Cierre de venta:
Finalmente, utiliza una técnica de cierre efectiva:

- "Si decides comprarlo hoy, te llevas una correa adicional de regalo y un 15% de descuento. ¿Te gustaría que te lo empaque ya?"

Resultado: El cliente acepta la oferta y se simula el cierre de la venta.

Actividad 3

Segundo ejercicio: Venta de un servicio aplicando las tres estrategias escucha activa- Propuesta de valor personalizada-cierre con valor añadido. Servicio de diseño grafico
El aprendiz inicia con serie de preguntas. ¿Sientes que tus publicaciones en redes sociales no captan la atención del público? ¿Tienes algún problema con la imagen visual de tu emprendimiento?
Puedo diseñarte un paquete de plantillas personalizadas para redes sociales que reflejen la identidad de tu marca y se vean más profesionales. Además, incluiré algunos consejos sobre cómo organizar y dar impacto visual."

Cierre con valor añadido. Si contratas el servicio hoy, te incluyo gratuitamente el diseño de tu logotipo en formato editable y una revisión adicional sin costo."

El cliente se muestra interesado y se da por concretado el cierre de venta del

servicio. Se presento un video Técnicas Efectivas de Ventas

Durante el video, se abordaron varias técnicas fundamentales que todo vendedor o profesional del área comercial debe conocer

_venta consultiva

Se presentó como una de las técnicas más efectivas, ya que se basa en escuchar al

cliente, hacerle preguntas clave y entender profundamente sus necesidades antes de ofrecer una solución.
El video mostró ejemplos de cómo adaptar el discurso de ventas según el tipo de cliente.

Demostración de beneficios

_Se explicó que el vendedor debe enfocar su presentación en los beneficios del producto o servicio, es decir, cómo este puede mejorar la vida o resolver el problema del cliente.

_Se usaron casos prácticos donde se mostraba cómo transformar características técnicas en beneficios concretos y atractivos.

_Cierre de ventas

_Se destacaron diversas técnicas de cierre, como:

Cierre por urgencia: “Esta promoción es válida solo por

hoy.” Cierre por alternativa: “¿Prefieres el plan mensual o

el anual?”

Cierre con obsequio o valor añadido: “Si compras ahora, te llevas este accesorio gratis.”

_El video remarcó que el cierre debe ser natural, y no forzado, para generar confianza.

Comunicación y lenguaje corporal

Otro punto importante fue el papel de la comunicación no verbal: postura, tono de voz, contacto visual, gestos. Todo esto transmite seguridad y genera empatía con el cliente.

Seguimiento y postventa

Finalmente, se recalcó la importancia del seguimiento posterior a la venta, ya que mantener al cliente satisfecho aumenta la posibilidad de futuras compras o recomendaciones.

Actividad 4

Durante la actividad nos organizamos por grupos dando la indicaciones y objetivo del ejercicio donde los aprendices apliquen técnicas de ventas y manejo de objeciones en un contexto real, con el fin de mejorar su capacidad de cerrar ventas.

Contexto:

La empresa CampoTech se especializa en la venta de productos y herramientas agrícolas para mejorar la productividad de las tierras de cultivo. Entre sus productos más populares están los fertilizantes especializados y herramientas de última tecnología para la cosecha y el riego.
La empresa desea expandir su presencia en una región agrícola donde los productores suelen ser reticentes a cambiar sus métodos tradicionales debido a costos elevados y falta de confianza en las nuevas tecnologías. Sin embargo, el uso de los productos de CampoTech podría mejorar significativamente el rendimiento de las cosechas, reducir el uso de pesticidas, y hacer más eficientes los procesos de cultivo.
Cliente: Miguel Pérez, productor de maíz y frijol en una finca de 30 hectáreas.

Necesidades: Miguel está buscando productos que le ayuden a mejorar el rendimiento de sus cultivos y reducir los costos de producción. Está considerando cambiar de fertilizantes, pero duda sobre los beneficios de los productos nuevos que se ofrecen en el mercado.

Objeciones principales:

- Costo: "Los fertilizantes nuevos son caros y no estoy seguro de si realmente valdrá la pena el cambio".
- Desconfianza en nuevas tecnologías: "He usado los fertilizantes tradicionales durante años, no estoy convencido de que los nuevos sean mejores".
- Eficiencia: "Mi equipo y yo no tenemos tiempo para aprender a usar nuevas herramientas; ya tenemos suficiente trabajo con la cosecha".

Los aprendices deben actuar como vendedores de CampoTech y desarrollar una estrategia para convencer a Miguel Pérez de que sus productos son la mejor opción para mejorar la productividad de su finca. Deberán utilizar las técnicas de ventas (AIDA, SPIN, manejo de objeciones, cierre) para presentar una solución efectiva, abordar las preocupaciones de Miguel y cerrar la venta.

Como desarrollar la actividad:

Análisis del Cliente (SPIN):

- **S**ituación: ¿Cómo está manejando actualmente Miguel su producción? ¿Qué tipo de fertilizantes y herramientas utiliza?
- **P**roblema: ¿Cuáles son los problemas específicos que enfrenta Miguel con su producción (por ejemplo, bajos rendimientos, uso excesivo de químicos, falta de eficiencia)?
- **I**mplicación: ¿Cómo estos problemas afectan a la rentabilidad y la sostenibilidad de su finca?
- **N**ecesidad de solución: ¿Cómo los productos de CampoTech pueden ayudar a mejorar la productividad, reducir costos y ser más sostenibles?

Desarrollo del Discurso de Ventas (AIDA):

- **A**tención: ¿Cómo captaría la atención de Miguel, quien tiene muchas dudas sobre cambiar sus métodos tradicionales?
- **I**nterés: ¿Qué beneficios específicos de los productos de campoTech le presentarías para generar su interés (por ejemplo, ahorro de dinero, mejora en los rendimientos, productos amigables con el medio ambiente)?
- **D**eseo: ¿Cómo motivaría el deseo de cambiar sus métodos y usar los productos innovadores que le ofrece?
- **A**cción: ¿Qué técnica de cierre usaría para que Miguel se decida a realizar la compra? Manejo de Objeciones:

- Costo: ¿Cómo respondería a la objeción de costo?
- Desconfianza en la tecnología: ¿Cómo haría frente a la objeción de que Miguel no está seguro de que los nuevos productos sean mejores que los tradicionales?
- Eficiencia en el uso de herramientas: ¿Cómo respondería a la objeción de la curva de aprendizaje y la falta de tiempo para adaptarse a nuevas herramientas?

Plan de Cierre:

¿Qué estrategia utilizaría para cerrar la venta de manera efectiva?



Durante la sesión se llevó a cabo una actividad práctica y creativa mediante la elaboración de carteleras utilizando recortes de revistas, material impreso y recursos visuales, con el objetivo de analizar el perfil del cliente y simular el modelo de negocio de una empresa.

Actividad 5

Aspectos desarrollados en la cartelera:

Cada grupo representó de manera gráfica los siguientes componentes:

- Propuesta de valor:
  Se identificó qué producto o servicio ofrece la empresa y cuál es el valor que entrega a sus clientes. Ejemplos: rapidez, comodidad, innovación, economía, personalización.
- Segmentos de clientes:
  Se definieron los distintos tipos de clientes a los que va dirigida la oferta. Por ejemplo: jóvenes, adultos mayores, empresas, estudiantes, familia.
- Canales de distribución y comunicación:
  Se detallaron los medios por los que la empresa entrega su propuesta de valor: redes sociales, tiendas físicas, sitio web, aplicaciones móviles, atención telefónica.
- Relaciones con los clientes:
  Se describió el tipo de relación que la empresa mantiene con sus clientes: personalizada, autoservicio, asistencia directa, comunidades, programas de fidelización.
- Fuentes de ingresos:
  Se identificó de dónde proviene el dinero: ventas directas, suscripciones, publicidad, comisiones.
- Actividades clave:
  Se resaltaron las actividades fundamentales que debe realizar la empresa para que funcione su modelo de negocio. Ejemplo: producción, marketing, logística, atención al cliente, desarrollo tecnológico.
- Recursos clave:
  Se identificaron los recursos necesarios para operar: personal capacitado, tecnología, infraestructura, materia prima, marca.
- Asociaciones clave:
  Se analizaron las alianzas necesarias: proveedores, socios estratégicos, colaboradores externos.

Materiales de formación: carteleras, hojas de papel, marcadores, lapiceros, tablero, video beam, portátil.

Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento de regreso: Vereda Santa Helena Municipio de Enciso-Málaga
Medio de transporte: Terrestre informal.

EVIDENCIAS O SOPORTES

1. **Fotos**
2. **Lista de asistencia**
3. **Formato de transporte Informal**

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Agosto 2025** **15 de agosto 2025**

CONCLUSIÓNES:

_ Los aprendices identificaron errores comunes que muchas veces se cometen al vender, como hablar demasiado del producto sin conocer lo que realmente busca el cliente. También resaltan que vender no es presionar, sino acompañar al cliente en su decisión de compra, generando confianza, empatía y valor.

_Realizan un conversatorio sobre las ventas, que no solo dependen de técnicas, sino también de actitudes positivas, preparación constante y una mentalidad orientada al servicio**.**

_Vender implica estar preparado, ser empático, comunicar con claridad y, sobre todo, tener la voluntad de ayudar. Este enfoque no solo mejora los resultados comerciales, sino que también construye relaciones sólidas y duraderas con los clientes.

_Los aprendices identifican concept y los aplican de forma práctica a través de actividades que fortalecen sus habilidades, descubren como adaptarse a un entorno comercial cambiante, evalúan y validan la propuesta de valor, Comprometen a todo el equipo con el cumplimiento de negocio

_Generan valor para el cliente, Planifican el crecimiento de la empresarial, Analizan el negocio desde diferentes perspectivas.

_ Los aprendices trabajaron en grupos, identificando y representando los elementos clave de una empresa seleccionada, aplicando herramientas como el Lienzo del Modelo de Negocio (Canvas). Esta metodología permitió una comprensión más visual e integrada de cómo funciona una empresa en relación con su entorno y sus clientes.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADORA DE PROGRAMAS ESPECIALES	GINNA PAOLA CARVAJAL CORREA	
Fecha:	15 de agosto 2025	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
15 de agosto del 2.025

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3301250 Técnicas de Ventas



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	TECNICAS DE VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	6/08/2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	CASA/ENCISO
N° DE FICHA:	3301250	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		5/09/2025

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 15-08-2025		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ		Andrea Gomez	✓									
2	CC - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO		Fabian Flor	✓									
3	TI - 1099302482	JAVIER FLOREZ TORRES												
4	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA		Johana G	✓									
5	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA		Karen Manriq	✓									
6	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO		Laura Flor	✓									
7	CC - 1099302044	LUZ STELLA PEÑA GUERRERO		Luz Stella P G	✓									
8	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ		Maria del C T	✓									
9	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ		Nayd Tarazon	✓									
10	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA												
11	TI - 1096950395	WENDY DAYANA FLOREZ PEÑA		Wendy Flore	✓									
12														
13														
14														
15														

Observaciones:

	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 15 de agosto 2025**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Código Centro:**	9545
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	37618007	**Fecha de elaboración:**	15 de agosto del 2025

En desarrollo de la comisión No.104225 durante el dia 15 de agosto de 2025 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
15 de agosto de 2025	Málaga -Enciso, vereda Santa Helena-Málaga	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO-MOTO	$ 90.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			90.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	GYNNA PAOLA CARVAJAL CORREA	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.7540495	**Cargo:**	CORDINADORA DE PROGRAMAS ESPECIALES	**Cargo:**	SUBDIRECTOR(A)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	Firmado digitalmente por YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES Fecha: 2025.08.19 10:49:55 -05'00'

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	viernes, 15 de agosto de 2025	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	105925	**Fecha Solicitud**	2025-08-15	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**			
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2025-08-15	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION SER CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4025	**Dependencia Solicitante**		954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR SER CAMPESENA	Autorizada	2025-08-16	2025-08-16	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.599.511,00	235.178,00	117.589,00	90.000,00	207.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 16 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3301250
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**90.000,00**	**207.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 16 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3301250

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	13928646	Nombre:	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/08/15 14:50:59 -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:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	viernes, 15 de agosto de 2025	

Firma Responsable

Verificado Por:	LEIDY YAMILE BAEZ GARCIA	Fecha Verificación:	15/08/2025 14:45:40

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
15/08/2025 2:51:13 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.

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	15/08/2025 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 4025 de fecha 2025-01-10. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	303125	**Fecha Registro:**	2025-08-15	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	207.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	207.589,00	**Saldo x Obligar:**	207.589,00

TERCERO ORIGINAL

Identificación: Cédula de Ciudadanía	37618007	**Razón Social:**	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Medio de Pago:**	Abono en cuenta

CUENTA BANCARIA

Número:	500802798607	**Banco:**	BANCO POPULAR S. A.	**Tipo:**	Ahorro	**Estado:**	Activa

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	13928646	**Nombre:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES	**Cargo:**	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES - SANTANDER

CAJA MENOR				VIÁTICOS				DOCUMENTO SOPORTE					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**105925**	**Número:**	COM 105925	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2025-08-15

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	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	Nación	10	CSF		207.589,00	0,00		
					Total:	207.589,00	0,00	207.589,00	207.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 105925 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 16 AGOSTO 2025 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3301250

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2025-08-20	207.589,00	207.589,00	NINGUNO

Yenny Patricia Alean Castillo

Firmado digitalmente por Yenny Patricia Alean Castillo
Fecha: 2025.08.16 14:22:25 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga, 19 de agosto 2.025

PRESENTADO A: YADIMIR OSWALDO GARCIA SUBDIRECTOR (E) CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
105925	**Agosto 16 de 2025**	**Agosto 16 de 2025**
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
Enciso, Vereda Santa Helena	SANTANDER/CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3301250

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

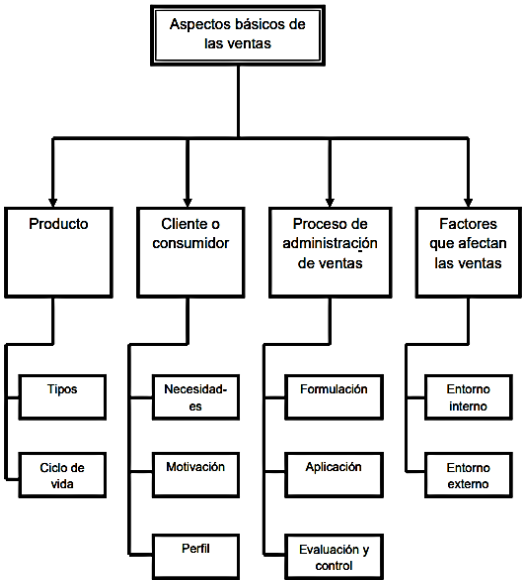
Día 1: 16/08/2025
Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso, vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.
Actividades ejecutadas: Se Impartió formación de técnicas de ventas en la ficha 3301250 AA1 Aplicando estrategias de ventas de productos y servicios, aplicando técnicas de comunicación y de cierre de ventas.

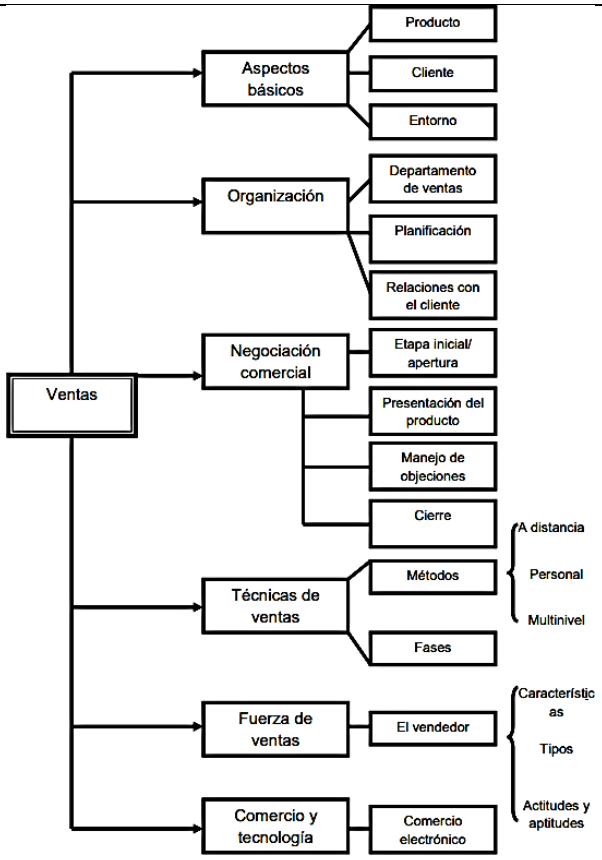
Actividad 1

Se realizó una presentación destacada en la que se trataron de forma sencilla y aplicada los conceptos fundamentales más importantes del ámbito de las ventas.

- ✓ Definición de producto
- ✓ Tipos de producto
- ✓ Ciclo de vida del producto
- ✓ El cliente o consumidor
- ✓ Las necesidades del cliente
- ✓ La motivación para consumir
- ✓ El perfil del consumidor
- ✓ El proceso de la administración de las ventas
- ✓ Factores que afectan a las ventas
- ✓ Entorno externo
- ✓ Entorno interno

Empleo un mapa conceptual como apoyo visual para ofrecer una exposición magistral, resaltando los temas más importantes relacionados con las técnicas de ventas."


Aspectos básicos de las ventas
Producto
Cliente o consumidor
Proceso de administración de ventas
Factores que afectan las ventas
Tipos
Ciclo de vida
Necesidad-es
Motivación
Perfil
Formulación
Aplicación
Evaluación y control
Entorno interno
Entorno externo



Actividad 2 Tarjetas

Utilizo tarjetas como recurso didáctico para representar y explicar las diferentes etapas por las que pasa un producto a lo largo de su ciclo de vida.

- Fase 1. Lanzamiento: en ella se introduce el producto al mercado y tiene un bajo volumen de ventas y gran inversión en mercadotecnia para darlo a conocer.

- Fase 2. Crecimiento: Si se logra superar la fase anterior, se inicia esta etapa que se caracteriza por un considerable aumento en las ventas y es aquí en donde se debe invertir en mejoras en el producto, la competencia también aparece en esta fase.
- Fase 3. Madurez: dentro de esta etapa las ventas logran una estabilidad, no existe mucho crecimiento, pero si se incrementa la competencia y los costos de producción disminuyen dada la aplicación de economías a escala. El esfuerzo se debe dirigir aquí a que dure lo más que se pueda esta fase.
- Fase 4. Declive: el producto pierde demanda y comienza a parecer obsoleto, la rentabilidad baja y es aquí en donde debe decidirse si se continúa o no con el producto, si se opta por continuar, se deben hacer modificaciones y actualizaciones para regresarlo a la etapa de madurez.

Actividad 3

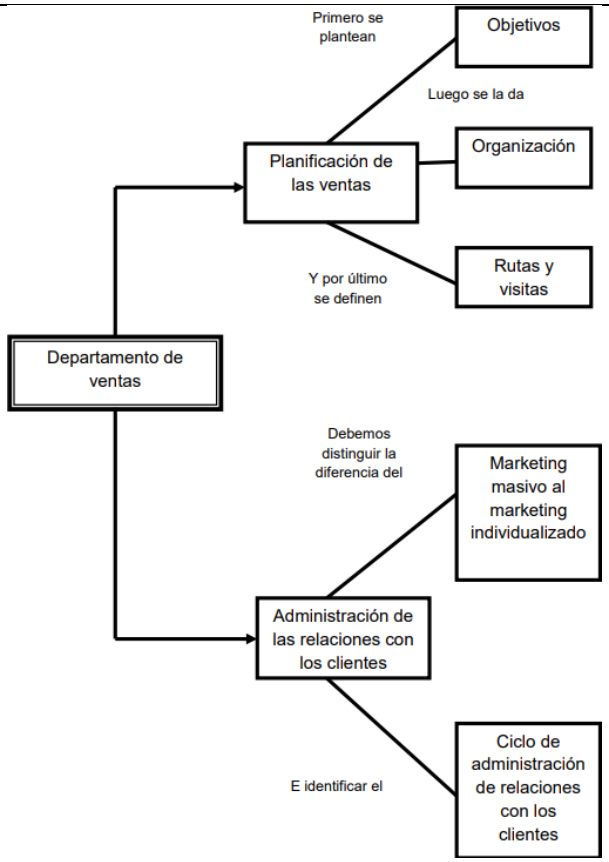
Menciona y describe los posibles hábitos de compra que podrían tener las familias con las siguientes características:

- ✓ Una pareja joven con dos hijos menores de tres años.
- ✓ Una familia en la que sus tres hijos van a la universidad.
- ✓ Una familia sostenida sólo por la madre en la que hay tres hijos de: 10, 14 y 16 años.

Actividad 4

Presento un mapa conceptual que permite visualizar los temas principales del departamento de ventas, acompañado de ejemplos reales y situaciones cotidianas, con el fin de ofrecer una visión global y clara del contenido.

- ✓ El departamento de ventas
- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Objetivos de ventas
- ✓ Organización de las ventas
- ✓ Rutas y visitas de ventas
- ✓ Administración de las relaciones con los clientes
- ✓ Del marketing masivo al marketing individualizado
- ✓ Ciclo de administración de las relaciones con los clientes


Primero se plantean
Objetivos
Luego se la da
Organización
Planificación de las ventas
Rutas y visitas
Y por último se definen
Departamento de ventas
Debemos distinguir la diferencia del
Marketing masivo al marketing individualizado
Administración de las relaciones con los clientes
Ciclo de administración de relaciones con los clientes
E identificar el

FUENTES DE DATOS



Actividad 5

Explicación detallada de las diferentes fases del proceso de ventas, con ejemplos prácticos de cada tipo de venta, y las técnicas utilizadas para acercarse al cliente de manera efectiva.

Métodos de ventas

- Venta a distancia
- Venta personal
- Venta multinivel
- Las fases de la venta
- Localización y calificación de los clientes
- Acercamiento con el cliente
- Argumento de ventas
- Consolidación de la venta
- Servicio de atención al cliente

Actividad 6 Test

1.Entendemos por producto:
Rta: Un conjunto de atributos tangibles o intangibles que el consumidor considera que tiene un bien o servicio para satisfacer sus deseos o necesidades.

2. Algunos tipos de productos de consumo son:
Rta: Bienes de conveniencia, bienes de compra esporádica, bienes de especialidad.

3. Un ejemplo de bienes no buscados son:
Rta: Medicinas

4. Algunos tipos de productos industriales son:
Rta: Instalaciones y bienes de equipo y suministros y servicios auxiliares.

5.Las fases del producto son:
Rta: Lanzamiento, crecimiento, madurez y declive.

6.Las necesidades sociales son las que buscan:
Rta: Sentido de pertenencia.

7. Es el grupo con mayor influencia en el comportamiento del consumidor:
Rta: La familia.

8.Son los consumidores que adquieren bienes en etapa de lanzamiento:
Rta: Innovadores.

9. Los aspectos legales y políticos son parte del entorno:
Externo.

10. La misión, visión y objetivos deben orientarse hacia:
El cliente.

1
a) Apertura.
b) Cierre
9.Si el cierre no es exitoso puede deberse a:
A)La actitud negativa del vendedor.
b) Que el cliente no tiene dinero.
10.Nombre de la matriz que se puede utilizar para evaluar el proceso de negociación:
a) FATO.
b) FODA.
c) FEDA.

Actividad 7

Carteleras

Durante la sesión se llevó a cabo una actividad práctica y creativa mediante la elaboración de carteleras utilizando recortes de revistas, material impreso y recursos visuales, con el objetivo de analizar el perfil del cliente y simular el modelo de negocio de una empresa.
Los aprendices trabajaron en grupos, identificando y representando los elementos clave de una empresa seleccionada, aplicando herramientas como el Lienzo del Modelo de Negocio (Canvas). Esta metodología permitió una comprensión más visual e integrada de cómo funciona una empresa en relación con su entorno y sus clientes.
Aspectos desarrollados en la cartelera:
Cada grupo representó de manera gráfica los siguientes componentes:

- • Propuesta de valor: Se identificó qué producto o servicio ofrece la empresa y cuál es el valor que entrega a sus clientes. Ejemplos: rapidez, comodidad, innovación, economía,

- Segmentos de clientes: Se definieron los distintos tipos de clientes a los que va dirigida la oferta. Por ejemplo: jóvenes, adultos mayores, empresas, estudiantes, familia.
- • Canales de distribución y comunicación: Se detallaron los medios por los que la empresa entrega su propuesta de valor: redes sociales, tiendas físicas, sitio web, aplicaciones móviles, atención telefónica.
- • Relaciones con los clientes: Se describió el tipo de relación que la empresa mantiene con sus clientes: personalizada, autoservicio, asistencia directa, comunidades, programas de fidelización.
- • Fuentes de ingresos: Se identificó de dónde proviene el dinero: ventas directas, suscripciones, publicidad, comisiones.
- • Actividades clave: Se resaltaron las actividades fundamentales que debe realizar la empresa para que funcione su modelo de negocio. Ejemplo: producción, marketing, logística, atención al cliente, desarrollo tecnológico.
- • Recursos clave: Se identificaron los recursos necesarios para operar: personal capacitado, tecnología, infraestructura, materia prima, marca.
- • Asociaciones clave: Se analizaron las alianzas necesarias: proveedores, socios estratégicos, colaboradores externos.





2) Un excelente vendedor no habla mal de su competencia con el cliente, ni siquiera la menciona, sabe que su empresa es mejor.



1) Un buen vendedor sabe que el 50% de su éxito depende de lo bien que conozca lo que vende.
Aprende, investiga y analiza todo lo referente a tu producto y/o servici-





Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento de regreso: Vereda Santa Helena Municipio de Enciso-Málaga
Medio de transporte: Terrestre informal.

EVIDENCIAS O SOPORTES

1. **Fotos**
2. **Lista de asistencia**
3. **Formato de transporte Informal**

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Agosto 2025** **16 de agosto 2025**

CONCLUSIÓNES:

_ Los aprendices demostraron que comprendieron el tema abordado, reconociendo que conocer el producto o servicio que ofrece la empresa es esencial, ya que refleja el compromiso de colaborador y permite orientar adecuadamente los esfuerzos hacia la satisfacción del cliente identificando sus necesidades y motivaciones de compra.

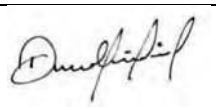
_En conclusión, en un entorno cada vez más competitivo y exigente, la organización efectiva de las ventas se vuelve crucial para enfrentar los desafíos del mercado global, responder a las demandas del consumidor y desarrollar estrategias que garanticen una propuesta de valor sólida y diferenciada.

_En técnicas de ventas, Los vendedores representan a la empresa y deben gestionar adecuadamente sus relaciones con los clientes, ya que al satisfacer sus necesidades y brindar un buen seguimiento, se puede construir una relación comercial duradera y exitosa.

_El aprendiz es capaz de valorar los diferentes métodos de venta, comprendiendo su importancia en el proceso de acercamiento al cliente, con el objetivo de consolidar la venta y brindar un seguimiento de calidad que genere nuevas oportunidades comerciales.

_El proceso de venta incluye diversas fases que comienzan con la localización y calificación del cliente y culminan con el cierre; sin embargo, un vendedor eficaz entiende que la venta no termina con la compra, sino que continúa a través del servicio al cliente, buscando ofrecerle mayor valor y fomentar su fidelización.

_Se identificaron errores comunes que frecuentemente se cometen al vender, como enfocarse demasiado en hablar del producto sin antes conocer las verdaderas necesidades del cliente.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBREY APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADORA DE PROGRAMAS ESPECIALES	GINNA PAOLA CARVAJAL CORREA	
Fecha:	16 de agosto 2025	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
16 de agosto del 2.025

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3301250 Técnicas de Ventas	
	
	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR
Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	TECNICAS DE VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	6/08/2025	HORARIO:	10:00-18:00	LUGAR:	CASA/ENCISO
N° DE FICHA:	3301250	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:		5/09/2025	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 15-08-2025		Fecha (D/M/AA) 16-08-2025		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ		Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓							
2	CC - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO												
3	TI - 1099302482	JAVIER FLOREZ TORRES												
4	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA		Johana G.	✓	Johana G	✓							
5	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA		Karen Manrique	✓	Karen Manrique	✓							
6	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO		laura flore	✓	laura flore	✓							
7	CC - 1099302044	LUZ STELLA PEÑA GUERRERO		LuzStellaP.G.	✓	Luz Stella P.G	✓							
8	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ		Mari del Tara	✓	Maria del C Tarazona	✓							
9	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ		Nayd Tarazona	✓	Nayed tarazona	✓							
10	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA												
11	TI - 1096950395	WENDY DAYANA FLOREZ PEÑA		wendy florez	✓	wendy florez	✓							
12														
13														
14														
15														

Observaciones:

	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona	Diana M. Tarazona
	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 16 de agosto 2025**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Código Centro:**	9545
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	37618007	**Fecha de elaboración:**	19 de agosto del 2025

En desarrollo de la comisión No.105925 durante el dia 16 de agosto de 2025 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
16 de agosto de 2025	Málaga -Enciso, vereda Santa Helena-Málaga	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO-MOTO	$ 90.000,00

RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A: 90.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		SUPERVISOR DE CONTRATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	GYNNA PAOLA CARVAJAL CORREA	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.7540495	**Cargo:**	CORDINADORA DE PROGRAMAS ESPECIALES	**Cargo:**	SU
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	Firmado digitalmente por YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES Fecha: 2025.08.19 16:30:51 -05'00'