PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Sincelejo Sucre 17 de octubre de 2025

Señora
CARMEN CRISTINA GIL ORTEGA.
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1. PCCNTR.7503007** del año 2025
Cargo del Supervisor: Coordinador Académico Programas Especiales.
Dependencia Articulación con la Educación Media.
Centro de la Innovación la Tecnología y los Servicios.
Sincelejo, Sucre.

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

Referencia: CO1. PCCNTR.7503007 del año 2025

ABELARDO JOSE BADEL ROMERO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 92.556.325 de Corozal- Sucre, en mi calidad de Contratista del SENA, en el área de Titulada y Complementaria en el programa de Articulación con la Educación Media Técnica Doble Titulación, 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: De conformidad con la tabla de honorarios según circular, establecida por la Dirección General con base en el nivel de estudios y/o experiencia que se requiere para la adecuada ejecución del contrato se fija como valor total de CUARENTA Y DOS MILLONES TRESCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL OCHOCINTOS PESOS M/CTE

($42.394.800,00). Esta suma será pagada por el SENA a los contratistas de la siguiente manera: a) Un primer pago en el mes de FEBRERO de 2025 por valor DE UN MILLÓN SETECIENTOS TREINTA MIL CUATROCIENTOS PESOS M/CTE ($1.730.400)

b) Nueve pagos iguales por los meses de marzo al mes de noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES TRESCIENTOS VEINTISEIS MIL PESOS M/CTE ($ 4.326.000) cada uno Y C. Un último pago en el mes de diciembre por valor de UN MILLÓN SETECIENTOS TREINTA MIL CUATROCIENTOS PESOS ($1.730.400).

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Desarrollar el programa de articulación del SENA con la educación media en instituciones educativas públicas de carácter técnico y académico, con el propósito de fomentar el desarrollo de competencias específicas incluidas en los programas de formación profesional integral del SENA, contribuyendo a la formación de los estudiantes en áreas técnicas y profesionales alineadas con las necesidades del sector productivo y educativo.

Obligaciones Especificas:

No	**Obligaciones**	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
1.	Estar inscrito en el banco de instructores del Sistema Nacional de Recursos Humano del SENA.	Registro en el banco de instructores del Sistema Nacional de Recursos Humano del SENA.	certificación del sistema.
2.	Cumplir con el objeto contractual pactado, en los programas y lugares que el SENA indique.	Desarrollo de Formación en modalidad del programa de articulación del SENA con la educación media en instituciones	Plataforma Sofia plus – LMS Territorium – Microsoft Teams

		educativas públicas de carácter técnico y académico.	
3.	Prestar los servicios con seriedad, responsabilidad, profesionalidad y eficiencia.	Desarrollar el programa de articulación del SENA con la educación media en instituciones educativas públicas de carácter técnico y académico.	interacción con estudiantes en Plataforma Sofia plus – LMS Territorium – Microsoft Teams
4.	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito para el pago de los honorarios, así como para la legalización del contrato acreditar su afiliación al sistema general de seguridad social en salud y pensiones.	Pago mes a mes de seguridad social.	Planillas de pago mensual
5.	Conocer y cumplir los autos emanados por la Honorable Corte Constitucional, Conpes 3616 de 2009-generación de Ingresos, y estrategias de Gobierno como Red Juntos y Centro de Coordinación de acción Integral — "CCAI" — Programa de retorno interinstitucional.	Cuando sea requerido	Cuando sea requerido
6.	Iniciar la atención a la población en situación de Desplazamiento con la Ruta de Atención Integral	Cuando sea requerido	Cuando sea requerido

	Generar beneficios a la población desplazada mediante el diseño, montaje y consolidación de Unidades Productivas viables, pertinentes y sostenibles.		
7	Desarrollar las actividades de acuerdo con los programas de trabajo que se elaboraran previamente y con personal que cumpla con las exigencias de formación académica y pedagógica que el SENA determine.	Cuando sea requerido	Cuando sea requerido
8.	Seleccionar estrategias de enseñanza — aprendizaje — evaluación según el programa de Formación Profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Diseño de estrategias de enseñanza — aprendizaje — evaluación según el programa de Formación Profesional y el enfoque metodológico adoptado, conforme a la estructura curricular del programa	Guias de aprendizajes
9.	Seleccionar ambientes de aprendizaje con base a los resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices.	Ambientes de aprendizajes con buenas condiciones para la formación,	Evidencias fotográficas de infraestructuras de los ambientes
10.	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de	Diseño de estrategias de enseñanza — aprendizaje — evaluación según el programa de Formación	Guías de aprendizajes

	evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Profesional y el enfoque metodológico adoptado, conforme a la estructura curricular del programa	
11.	Programar las actividades de enseñanza — aprendizaje — evaluación de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional.	Programación de enseñanza – actividades.	Guias de aprendizaje Proyecto formativo
12.	Reportar la información académica y administrativa, requerida dentro el proceso de formación.	Informes administrativos y reportes de notas	Registro en el Sofia Plus
13.	Presentar mensualmente los informes estadísticos y de actividades, inherentes al objeto contractual.	Informes administrativos y reportes de notas	Registro en el Sofia Plus
14.	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto contratado.	Cuando sea requerido	Cuando sea requerido
15.	Informar a los aprendices acerca de los resultados de aprendizaje y acciones evaluativas desarrollados dentro de la Formación Profesional.	evaluación de RAPS y reportes en Sofia	Mecanismos de interacción con estudiantes- Sofia plus, ambientes virtuales de aprendizaje

16-	Desarrollar actividades de formación, aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección n de los recursos agua, aire y suelo, lo anterior, en cumplimiento del Art. 79 C. Nal., Decretos 1713 de 202, 1140 y 1505 de 2003, 838 de 2005 y Resolución 555 de 2006 del SENA y demás normas concordantes.	Desarrollar el programa de articulación del SENA con la educación media en instituciones educativas públicas de carácter técnico y académico	Plataforma Sofia plus – LMS Territorium. - Microsoft Teams
17.	Reportar en el sistema Sofia Plus en plazo máximo de 3 días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de los juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, Comunicar al Supervisor oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Reportes de los juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos y comunicaciones oportunas.	Registro en Sofia Plus

18.	Apoyar la programación y seguimiento de la formación por proyecto o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integralidad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	Cuando sea requerido	Cuando sea requerido
19	Desarrollar actividades de formación, aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos agua, aire y suelo, lo anterior, en cumplimiento del Art. 79 C. Nal., Decretos 1713 de 202, 1140 y 1505 de 2003, 838 de 2005 y Resolución 555 de 2006 del SENA y demás normas concordantes.	Desarrollar el programa de articulación del SENA con la educación media en instituciones educativas públicas de carácter técnico y académico	Plataforma Sofia plus – LMS Territorium. - Microsoft Teams
20	Avisar al SENA, dentro del día hábil siguiente a conocida su existencia, la causal de incompatibilidad o inhabilidad sobreviniente.	Cuando sea requerido	Cuando sea requerido
21	Cumplir cabalmente los deberes que le impone la Constitución, la ley y los reglamentos internos, los cuales deberá conocer sin que por ello adquiera la calidad de empleado público o de trabajador	Cumplimiento de leyes y reglamento interno	

	oficial de EL SENA.		
22	Permanecer identificado con su carnet dentro de las instalaciones del SENA 23) Deberá promover entre sus aprendices y velar por el cumplimiento de las normas de seguridad industrial.	Identificación y promoción de cumplimiento de normas de seguridad industrial	
23	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Cuando sea requerido	Cuando sea requerido
24	Estar afiliado o afiliarse al Sistema General de Salud y Pensión, así como facilitar al SENA toda la documentación necesaria para la afiliación a la Administradora de Riesgos Laborales -ARL -, a cargo de la Entidad, en virtud de los artículos 2 y 6 de la ley 1562 de 2012, previo a la ejecución del contrato.	Afiliación activa	Certificado afiliado ARL Positiva
25	En cumplimiento de lo dispuesto en el parágrafo del artículo 23 de la ley 1150 de 2007 y del articulo	Pago mes a mes de seguridad social.	Reporte de planilla de pago mensual

	6 de la ley 1562 de 2012, el (la) CONTRATISTA deberá acreditar que se encuentra al dia en el pago mensual de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales) y para la realización de cada pago derivado del mismo; estos pagos se acreditan únicamente por el sistema PILA o de Planilla Asistida o el que determine el Ministerio de Trabajo. Cuando corresponda, el (la) contratista también debe acreditar el pago oportuno de los aportes al SENA, ICBF y cajas de Compensación Familiar		
26	Presentar a la suscripción del contrato, los siguientes documentos: a) Registro Único Tributario — RUT (en caso de que haya cambiado de régimen). b) Constancia de afiliación al Plan Obligatorio de Salud a través de una Empresa Promotora de Salud (E.P.S) y al Sistema General de Pensiones. c) Formulario (mica de declaración de bienes y rentas diligenciado, d) Registrar al momento de la firma	Documentos diligenciados oportunamente,	Documentos entregados a contratación, y en el SIGEP

	del contrato la informaci6n de hoja de vida del Sistema de Información y Gestión del Empleo Público — SIGEP, siguiendo el procedimiento señalado por el Grupo de Apoyo Administrativo del Centro.		
27	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Cuando sea requerido.	Cuando sea requerido.

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.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No operador APORTES EN LINEA **9492086902** y periodo SEPTIEMBRE DEL 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Anti trámites")

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI_NO_X_ he suscrito otro u otros contratos con entidades(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

> **Nota:** En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias: No ( ) Folios.
Evidencias: Fotográficas.

Cordialmente,



ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.
Contratista
C.C. No. 92.556.325

Recibí a satisfacción:

Firma

CARMEN CRISTINA GIL ORTEGA.
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 7503007 de 2025.
Cargo: Coordinador Académico de Programas Especiales

PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA TÉCNICA-DOBLE TITULACIÓN	
INFORME DE EVIDENCIAS	
FICHA: 3203961 – GRADO X	
Fecha de Corte	Del 16/09/2025 al 15/10/2025
Días de formación	DIAS MARTES Y JUEVES de 16,18,23,25,30 de septiembre y 02,07,09 de octubre de 2025. DE 2:00 PM a 6:30 PM
Municipio	GALERAS – SUCRE.
Institución Educativa	INSTITUCIÓN EDUCATIVA ANTONIO NARIÑO
Nombre de la Competencia	PROYECCION DEL MERCADO
Resultado de Aprendizaje	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
Conocimiento del Proceso	RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES. INDAGAR CONTEXTO EN BUSCA DE POTENCIALES RETOS DE INNOVACIÓN. IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN. JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.
Conocimiento del Saber	MERCADO: CONCEPTO, TÉCNICAS DE ANÁLISIS, CARACTERÍSTICAS, ENTORNO, FACTORES EXTERNOS, TENDENCIAS, POSICIONAMIENTO, GRUPO META, FUENTES DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE SEGMENTACIÓN. GENERACIÓN DE IDEAS: CONCEPTO, FUENTES, MÉTODOS, TÉCNICAS, FASES, HERRAMIENTAS. PROTOTIPADO: CONCEPTO, TÉCNICAS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, HERRAMIENTAS. VALIDACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS, HERRAMIENTAS.
Criterios de Evaluación	ELABORA PROTOTIPO DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO Y TÉCNICAS DE PROTOTIPADO. AJUSTA PROTOTIPO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.
Actividades de Aprendizaje	ACTIVIDAD COGNITIVA Objetivo: Comprender qué es un prototipo de negocio y por qué es importante validarlo antes de lanzarlo al mercado. encuestas a clientes potenciales, Entrevistas ACTIVIDAD PROCEDIMENTAL Aplicar técnicas de validación para diseñar y ajustar un prototipo de idea de negocio, Seleccionan una idea de negocio, Diseñan un prototipo básico (puede ser un boceto, maqueta digital, servicio simulado, presentación de propuesta de valor, etc.).

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

	ACTIVIDAD ACTITUDINAL Fomentar una mentalidad abierta al aprendizaje, la mejora continua y la empatía con el cliente en el desarrollo del negocio. Después de realizar la validación del prototipo, los estudiantes responden a preguntas como: ¿Qué aprendiste? ¿Qué ideas tuviste, Cómo te sentiste al recibir críticas o sugerencias

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

	
FOTO 1 GRADO X - No FICHA 3203961 Comprender qué es un prototipo de negocio y por qué es importante	FOTO 2 GRADO X - No FICHA 3203961 Elaboración de modelos de encuestas para clientes potenciales y Entrevistas.
	
FOTO 3 GRADO X - No FICHA 3203961 Aplicar técnicas de validación para diseñar y ajustar un prototipo de idea de negocio.	FOTO 4 GRADO X - No FICHA 3203961 Seleccionan una idea de negocio, Diseñan un prototipo básico (puede ser un boceto, maqueta digital, servicio simulado, presentación de propuesta de valor, etc.).

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

	
FOTO 5 GRADO X - No FICHA 3203961 Fomentar una mentalidad abierta al aprendizaje, la mejora continua y la empatía con el cliente en el desarrollo del negocio.	FOTO 6 GRADO X - No FICHA 3203961 Después de realizar la validación del prototipo, los estudiantes responden a preguntas como: ¿Qué aprendiste? ¿Qué ideas tuviste?, Cómo te sentiste al recibir críticas o sugerencias
	
FOTO 7 GRADO X - No FICHA 3203961 TALLER PARA RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES.	FOTO 8 GRADO X - No FICHA 3203961 ACTIVIDAD PARA IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN Y JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

SENA

REGIONAL: SUCRE

EMPRENDIMEINTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

NOMBRE DEL PROGRAMA

DIAS DE FORMACION: MARTES -JUEVES

HORARIO DE FORMACION 13:00 A 18:00

FICHA SOFIA: 3203961

NOMBRE INSTRUCTOR

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	MARTES P/A	MARTES 7-oct-25
1	ACOSTA VILLAMIZAR	ARLY JOSE	1100546121		
2	ARRIETA VARGAS	VALERIA JULIETH	1103109030		valeria yulieth
3	ATEHORTUA ARRIETA	CLARA VALENTINA	1103106777		Clara Atehorta
4	BENAVIDES PAYARES	WUILIAN GABRIEL	1102104203		
5	BERTEL CASTILLEJO	JOSUE GUILLERMO	1102847771		
6	CARDOZO SANES	BARBARA DANIELA	1100545060		
7	CARDOZO SANES	MARIA VALENTINA	1100545059		
8	DIAZ MARTINEZ	IVAN YESITH	1103100455		
9	LARA BOHORQUEZ	ADRIANA CRISTINA	1104421519		Adriana
10	LOPEZ ANAYA	MARIAN	1100546887		
11	MEJIA SEVERICHE	YEIRIMAR PAOLA	1100550000		
12	MEZA FLOREZ	VALENTINA	1100545652		Valentina
13	MOLINA SEVERICHE	CESAR DAVID	1102886554		
14	NAVARRO GOMEZ	CRISTIAN DAVID	1100545958		
15	PAUTH COLEY	VALERIA ROSA	1100547019		Valeria Pauth
16	PERALTA VILLEGAS	VANESSA	1103108381		
17	ROMAN RUIZ	KARLA	1100547109		
18	ROMERO MARTINEZ	EMANUEL	1052976084		
19	RUIZ MARTINEZ	ISAAC JOSE	1100544739		
20	SEQUEDA GUERRERO	MIGUEL ALEJANDRO	1103108908		
21					
22					
23					
24					

FIRMA INSTRUCTOR

PLANILLA DE ASISTENCIA DIARIA

SENA

REGIONAL: SUCRE

MUNICIPIO: GALERAS

CENTRO DE FORMACION: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS.

EMPRENDIMEINTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

NOMBRE DEL PROGRAMA

DIAS DE FORMACION: MARTES -JUEVES

HORARIO DE FORMACION 13:00 A 18:00

FICHA SOFIA: 3203961

NOMBRE INSTRUCTOR: ABELARDO JOSE BADEL ROMERO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PREPARAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL TENIENDO EN CUENTA LOS RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVES DEL MODELO DE NEGOCIOS. ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACION CON EL EMPRENDIMIENTO SEGUN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACION.

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	MARTES P/A	MARTES 2-sep-25	JUEVES P/A	JUEVES 4-sep-25	MARTES P/A	MARTES 9-sep-25	JUEVES P/A	JUEVES 11-sep-25	MARTES P/A	MARTES 16-sep-25	JUEVES P/A	JUEVES 18-sep-25	MARTES P/A	MARTES 23-sep-25
1	ACOSTA VILLAMIZAR	ARLY JOSE	1100546121		ARLY ACOSTA V.		ARLY ACOSTA V.		ARLY ACOSTA V.		ARLY ACOSTA V.		ARLY ACOSTA V.		ARLY ACOSTA V.		ARLY ACOSTA V.
2	ARRIETA VARGAS	VALERIA JULIETH	1103109030		Valeria Arrieta		Valeria Arrieta		Valeria Arrieta		Valeria Arrieta		Valeria Arrieta		Valeria Arrieta		Valeria Arrieta
3	ATEHORTUA ARRIETA	CLARA VALENTINA	1103106777		Clara Atehortua		Clara Atehortua		Clara A.		Clara A.		Clara Ateh		Clara Atc		Clara A.
4	BENAVIDES PAYARES	WUILIAN GABRIEL	1102104203		Willian Benavides		Willian Benavides		Willian Benavides		Willian Benavides		Willian Benavides		Willian Benavides		Willian Benavides
5	BERTEL CASTILLEJO	JOSUE GUILLERMO	1102847771		Josue Bertel		Josue Bertel		Josue Bertel		Josue Bertel		Josue Bertel		Josue Bertel		Josue Bertel
6	CARDOZO SANES	BARBARA DANIELA	1100545060		Barbara Cardozo		Barbara Cardozo		Barbara C.		Barbara C		Barbara C		Barbara C		Barbara C.
7	CARDOZO SANES	MARIA VALENTINA	1100545059		Maria Valentina C.S		Maria valentina S		Ma Valentina		Maria valentina		Maria Valentina		Maria valentina		Maria valen
8	DIAZ MARTINEZ	IVAN YESITH	1103100455		Ivan Diaz		Ivan Diaz		Ivan Diaz		Ivan Diaz		Juan Diaz		Ivan Diaz		
9	LARA BOHORQUEZ	ADRIANA CRISTINA	1104421519		Adriana		Adriana		Adriana		Adriana		Adriana		Adriana		Adriana
10	LOPEZ ANAYA	MARIAN	1100546887		Marian López		Marian López		Marian López		Marian López		Marian López		Marian López		Marian López
11	MEJIA SEVERICHE	YEIRIMAR PAOLA	1100550000		Yeirimar Mejia		~~Yeirimar~~		Yeirimar Mejia		Yeirimar		Yeirimar		Yeirimar		~~Yeirimar~~
12	MEZA FLOREZ	VALENTINA	1100545652		valentina		Valentina		valentina		Valentina		Valentina		Valentina		Valentina
13	MOLINA SEVERICHE	CESAR DAVID	1102886554		David M.		David M.		David		David		David		David		David
14	NAVARRO GOMEZ	CRISTIAN DAVID	1100545958		cristian D		Cristian D		Cristian D		cristian D		Cristian D		cristian D		Cristian D
15	PAUTH COLEY	VALERIA ROSA	1100547019		Valeria pauth		Valeria Pauth		Valeria Pauth		Valeria Pauth		Valeria pauth		Valeria pauth		Valeria Pauth
16	PERALTA VILLEGAS	VANESSA	1103108381		Vanessa P.V.		Vanessa P.V		Vanessa P.V		Vanessa P.V		Vanessa P.V		Vanessa P.V		Vanessa P.V
17	ROMAN RUIZ	KARLA	1100547109		Karla R.R.		Karla R.R.		Karla Roman		Karla Roman		Karla R.		Karla R.		Karla R.
18	ROMERO MARTINEZ	EMANUEL	1052976084		Emanuel		Emanuel		Emanuel		Emanuel		Emanuel		Emanuel		Emanuel
19	RUIZ MARTINEZ	ISAAC JOSE	1100544739		Isaac Jose		Isaac Jose		Isaac Jose		Isaac Jose						
20	SEQUEDA GUERRERO	MIGUEL ALEJANDRO	1103108908		Miguel Sequeda		Miguel sequeda		Miguel Sequeda		Miguel Sequeda		Miguel Sequeda		Miguel Sequeda		Miguel Sequeda
21																	
22																	
23																	
24																	

FIRMA INSTRUCTOR

FIRMA SUPERVISOR CONTRATO

Powered by CamScanner

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	14/10/2025
Ficha de Caracterización:	3203961
Cógigo:	134102
Versión:	1
Denominación:	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	03/03/2025
Fecha Fin:	12/12/2026
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	70 - REGIONAL SUCRE
Centro de Formación:	9542 - CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluati	Funcionario que registro el juicio ev
TI	1052976084	EMANUEL	ROMERO MARTINEZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100544739	ISAAC JOSE	RUIZ MARTINEZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100545059	MARIA VALENTINA	CARDOZO SANES	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100545060	BARBARA DANIELA	CARDOZO SANES	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100545652	VALENTINA	MEZA FLOREZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100545958	CRISTIAN DAVID	NAVARRO GOMEZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100546121	ARLY JOSÉ	ACOSTA VILLAMIZAR	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100546887	MARIAN	LOPEZ ANAYA	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100547019	VALERIA ROSA	PAUTH COLEY	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100547109	KARLA	ROMAN RUIZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1100550000	YEIRIMAR PAOLA	MEJIA SEVERICHE	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1101104203	WUILIAN GABRIEL	BENAVIDES PAYARES	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1102847771	JOSUE GUILLERMO	BERTEL CASTILLEJO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1102886554	CESAR DAVID	MOLINA SEVERICHE	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1103100455	IVAN YESITH	DIAZ MARTINEZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1103106777	CLARA VALENTINA	ATEHORTUA ARRIETA	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1103108381	VANESSA	PERALTA VILLEGAS	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1103108908	MIGUEL ALEJANDRO	SEQUEDA GUERRERO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1103109030	VALERIA JULIETH	ARRIETA VARGAS	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD
TI	1104421519	ADRIANA CRISTINA	LARA BOHORQUEZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.06 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BAD

PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA TÉCNICA-DOBLE TITULACIÓN	
INFORME DE EVIDENCIAS	
FICHA: 3203967 - GRADO X	
Fecha de Corte	Del 16/09/2025 al 15/10/2025
Días de formación	LUNES Y SABADOS. 20,22,27,29 de septiembre y 04,06,11,13 de octubre de 2025. DE 2:00 PM a 6:30 PM
Municipio	GALERAS – SUCRE.
Institución Educativa	INSTITUCIÓN EDUCATIVA DE GALERAS – INEGA.
Nombre de la Competencia	PROYECCION DEL MERCADO
Resultado de Aprendizaje	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
Conocimiento del Proceso	RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES. INDAGAR CONTEXTO EN BUSCA DE POTENCIALES RETOS DE INNOVACIÓN. IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN. JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.
Conocimiento del Saber	MERCADO: CONCEPTO, TÉCNICAS DE ANÁLISIS, CARACTERÍSTICAS, ENTORNO, FACTORES EXTERNOS, TENDENCIAS, POSICIONAMIENTO, GRUPO META, FUENTES DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE SEGMENTACIÓN. GENERACIÓN DE IDEAS: CONCEPTO, FUENTES, MÉTODOS, TÉCNICAS, FASES, HERRAMIENTAS. PROTOTIPADO: CONCEPTO, TÉCNICAS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, HERRAMIENTAS. VALIDACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS, HERRAMIENTAS.
Criterios de Evaluación	ELABORA PROTOTIPO DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO Y TÉCNICAS DE PROTOTIPADO. AJUSTA PROTOTIPO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.
Actividades de Aprendizaje	ACTIVIDAD COGNITIVA Objetivo: Comprender qué es un prototipo de negocio y por qué es importante validarlo antes de lanzarlo al mercado. encuestas a clientes potenciales, Entrevistas ACTIVIDAD PROCEDIMENTAL Aplicar técnicas de validación para diseñar y ajustar un prototipo de idea de negocio, Seleccionan una idea de negocio, Diseñan un prototipo básico (puede ser un boceto, maqueta digital, servicio simulado, presentación de propuesta de valor, etc.).

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

	ACTIVIDAD ACTITUDINAL Fomentar una mentalidad abierta al aprendizaje, la mejora continua y la empatía con el cliente en el desarrollo del negocio. Después de realizar la validación del prototipo, los estudiantes responden a preguntas como: ¿Qué aprendiste? ¿Qué ideas tuviste, Cómo te sentiste al recibir críticas o sugerencias

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

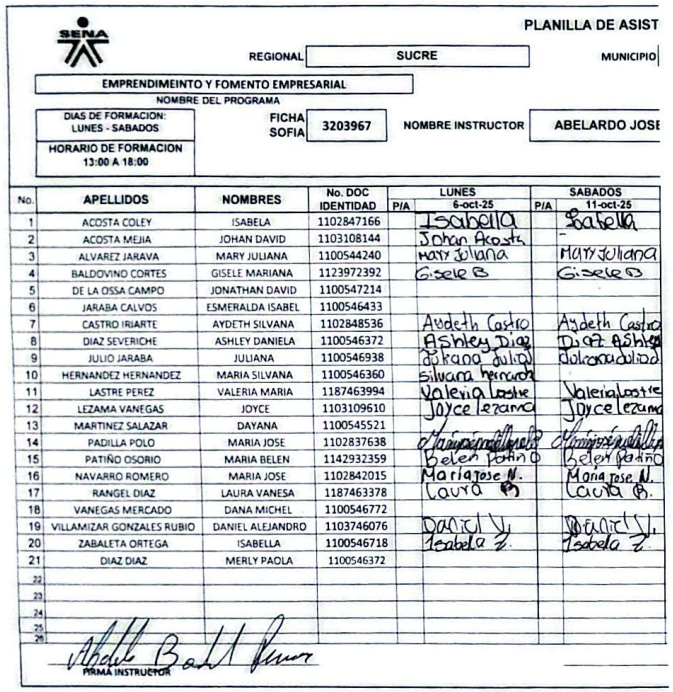
EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

	
FOTO 1 GRADO X - No FICHA 3203967 Comprender qué es un prototipo de negocio y por qué es importante	FOTO 2 GRADO X - No FICHA 3203967 Elaboración de modelos de encuestas para clientes potenciales y Entrevistas.
	
FOTO 3 GRADO X - No FICHA 3203967 Aplicar técnicas de validación para diseñar y ajustar un prototipo de idea de negocio.	FOTO 4 GRADO X - No FICHA 3203967 Seleccionan una idea de negocio, Diseñan un prototipo básico (puede ser un boceto, maqueta digital, servicio simulado, presentación de propuesta de valor, etc.).

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

	
FOTO 5 GRADO X - No FICHA 3203967 Fomentar una mentalidad abierta al aprendizaje, la mejora continua y la empatía con el cliente en el desarrollo del negocio.	FOTO 6 GRADO X - No FICHA 3203967 Después de realizar la validación del prototipo, los estudiantes responden a preguntas como: ¿Qué aprendiste? ¿Qué ideas tuviste?, Cómo te sentiste al recibir críticas o sugerencias
	
FOTO 7 GRADO X - No FICHA 3203967 TALLER PARA RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES.	FOTO 8 GRADO X - No FICHA 3203967 ACTIVIDAD PARA IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN Y JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**



PLANILLA DE ASIST

REGIONAL: SUCRE | MUNICIPIO:

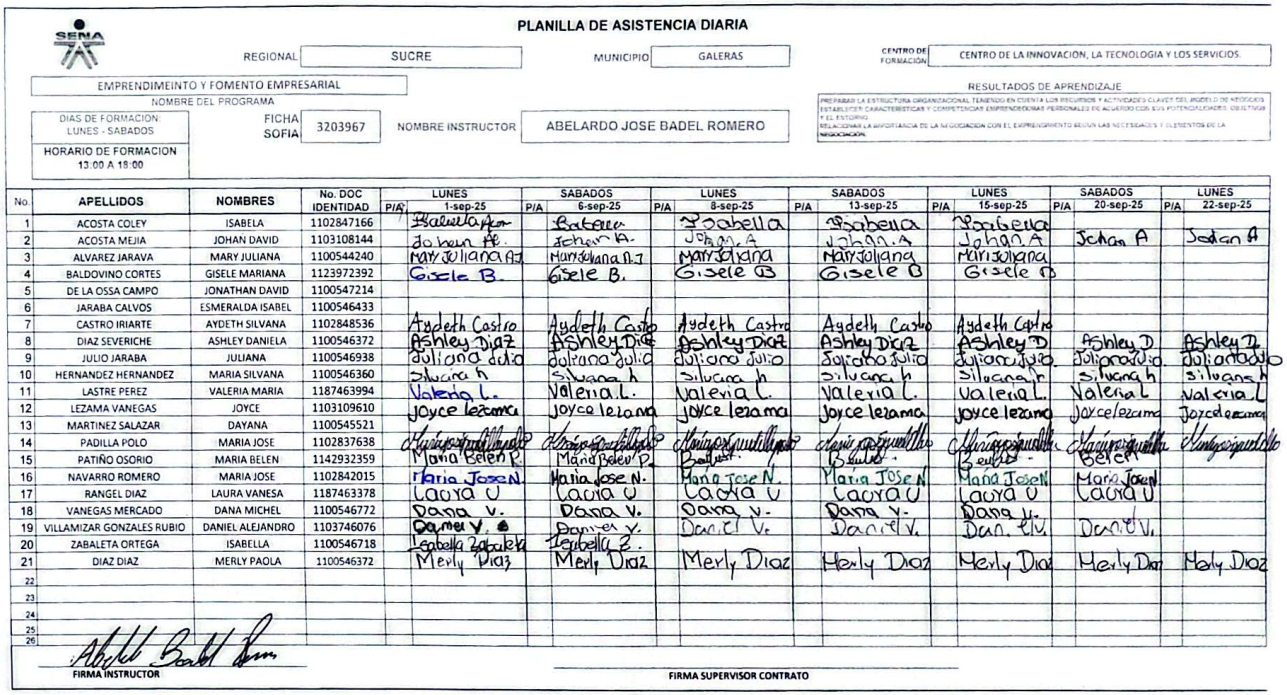
EMPRENDIMEINTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
NOMBRE DEL PROGRAMA

DIAS DE FORMACION: LUNES - SABADOS
HORARIO DE FORMACION 13:00 A 18:00

FICHA SOFIA: 3203967 | NOMBRE INSTRUCTOR: ABELARDO JOSE

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	P/A	LUNES 6-oct-25	P/A	SABADOS 11-oct-25
1	ACOSTA COLEY	ISABELA	1102847166		Isabella		Isabella
2	ACOSTA MEJIA	JOHAN DAVID	1103108144		Johan Acosta		-
3	ALVAREZ JARAVA	MARY JULIANA	1100544240		Mary Juliana		Mary Juliana
4	BALDOVINO CORTES	GISELE MARIANA	1123972392		Gisele B		Gisele B
5	DE LA OSSA CAMPO	JONATHAN DAVID	1100547214				
6	JARABA CALVOS	ESMERALDA ISABEL	1100546433				
7	CASTRO IRIARTE	AYDETH SILVANA	1102848536		Aydeth Castro		Aydeth Castro
8	DIAZ SEVERICHE	ASHLEY DANIELA	1100546372		Ashley Diaz		Diaz Ashley
9	JULIO JARABA	JULIANA	1100546938		Juliana julio		Juliana julio
10	HERNANDEZ HERNANDEZ	MARIA SILVANA	1100546360		Silvana hernandez		
11	LASTRE PEREZ	VALERIA MARIA	1187463994		Valeria lastre		Valeria lastre
12	LEZAMA VANEGAS	JOYCE	1103109610		Joyce lezama		Joyce lezama
13	MARTINEZ SALAZAR	DAYANA	1100545521				
14	PADILLA POLO	MARIA JOSE	1102837638				
15	PATIÑO OSORIO	MARIA BELEN	1142932359		Belen Patiño		Belen patiño
16	NAVARRO ROMERO	MARIA JOSE	1102842015		Mariajose N.		Maria Jose N.
17	RANGEL DIAZ	LAURA VANESA	1187463378		Laura R		Laura R.
18	VANEGAS MERCADO	DANA MICHEL	1100546772				
19	VILLAMIZAR GONZALES RUBIO	DANIEL ALEJANDRO	1103746076		Daniel V.		Daniel V.
20	ZABALETA ORTEGA	ISABELLA	1100546718		Isabela Z.		Isabela Z.
21	DIAZ DIAZ	MERLY PAOLA	1100546372				
22							
23							
24							
25							
26							

FIRMA INSTRUCTOR



PLANILLA DE ASISTENCIA DIARIA

REGIONAL: SUCRE | MUNICIPIO: GALERAS | CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

EMPRENDIMEINTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
NOMBRE DEL PROGRAMA

DIAS DE FORMACION: LUNES - SABADOS
HORARIO DE FORMACION 13:00 A 18:00

FICHA SOFIA: 3203967 | NOMBRE INSTRUCTOR: ABELARDO JOSE BADEL ROMERO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PREPARAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL TENIENDO EN CUENTA LOS RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVES DEL MODELO DE NEGOCIOS ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES OBJETIVOS Y EL ENTORNO
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACION CON EL EMPRENDIMIENTO SEGUN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACION

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	P/A	LUNES 1-sep-25	P/A	SABADOS 6-sep-25	P/A	LUNES 8-sep-25	P/A	SABADOS 13-sep-25	P/A	LUNES 15-sep-25	P/A	SABADOS 20-sep-25	P/A	LUNES 22-sep-25
1	ACOSTA COLEY	ISABELA	1102847166		Isabella		Isabela		Isabella		Isabella		Isabela				
2	ACOSTA MEJIA	JOHAN DAVID	1103108144		Johan A.		Johan A.		Johan A.		Johan A.		Johan A		Johan A		Johan A
3	ALVAREZ JARAVA	MARY JULIANA	1100544240		Mary Juliana A.		Mary Juliana A.		Mary Juliana		Mary Juliana		Mari Juliana				
4	BALDOVINO CORTES	GISELE MARIANA	1123972392		Gisele B.		Gisele B.		Gisele B		Gisele B		Gisele B				
5	DE LA OSSA CAMPO	JONATHAN DAVID	1100547214														
6	JARABA CALVOS	ESMERALDA ISABEL	1100546433														
7	CASTRO IRIARTE	AYDETH SILVANA	1102848536		Aydeth Castro		Aydeth Castro		Aydeth Castro		Aydeth Castro		Aydeth Castro				
8	DIAZ SEVERICHE	ASHLEY DANIELA	1100546372		Ashley Diaz		Ashley Diaz		Ashley Diaz		Ashley Diaz		Ashley D		Ashley D		Ashley D
9	JULIO JARABA	JULIANA	1100546938		Juliana julio		Juliana julio		Juliana julio		Juliana julio		Juliana julio		Juliana julio		Juliana julio
10	HERNANDEZ HERNANDEZ	MARIA SILVANA	1100546360		Silvana h		Silvana h		Silvana h		Silvana h		Silvana h		Silvana h		Silvana h
11	LASTRE PEREZ	VALERIA MARIA	1187463994		Valeria L.		Valeria L.		Valeria L.		Valeria L.		Valeria L.		Valeria L		Valeria L
12	LEZAMA VANEGAS	JOYCE	1103109610		Joyce lezama		Joyce lezama		Joyce lezama		Joyce lezama		Joyce lezama		Joyce lezama		Joyce lezama
13	MARTINEZ SALAZAR	DAYANA	1100545521														
14	PADILLA POLO	MARIA JOSE	1102837638														
15	PATIÑO OSORIO	MARIA BELEN	1142932359		Maria Belen P.		Maria Belen P.										
16	NAVARRO ROMERO	MARIA JOSE	1102842015		Maria Jose N.		Maria Jose N.		Maria Jose N.		Maria Jose N.		Maria Jose N.		Maria Jose N.		
17	RANGEL DIAZ	LAURA VANESA	1187463378		Laura U		Laura U		Laura U		Laura U		Laura U		Laura U		
18	VANEGAS MERCADO	DANA MICHEL	1100546772		Dana V.		Dana V.		Dana V.		Dana V.		Dana V.				
19	VILLAMIZAR GONZALES RUBIO	DANIEL ALEJANDRO	1103746076		Daniel Y.		Daniel Y.		Daniel V.		Daniel V.		Dan. el V.		Dan. el V.		
20	ZABALETA ORTEGA	ISABELLA	1100546718		Isabella Zabaleta		Isabella Z.										
21	DIAZ DIAZ	MERLY PAOLA	1100546372		Merly Diaz		Merly Diaz		Merly Diaz		Merly Diaz		Merly Diaz		Merly Diaz		Merly Diaz
22																	
23																	
24																	
25																	
26																	

FIRMA INSTRUCTOR

FIRMA SUPERVISOR CONTRATO

Powered by CamScanner

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	14/10/2025
Ficha de Caracterización:	3203967
Código:	134102
Versión:	1
Denominación:	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	03/03/2025
Fecha Fin:	12/12/2026
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	70 - REGIONAL SUCRE
Centro de Formación:	9542 - CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1100544240	MARY JULIANA	ALVAREZ JARAVA	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100545521	DAYANA	MARTINEZ SALAZAR	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100546360	MARIA SILAVANA	HERNANDEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100546372	ASHLEY DANIELA	DIAZ SEVERICHE	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100546433	ESMERALDA ISABEL	JARABA CALVOS	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100546718	ISABELLA	ZABALETA ORTEGA	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100546772	DANA MICHEL	VANEGAS MERCADO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100546938	JULIANA	JULIO JARABA	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1100547214	JONATHAN DAVID	DE LA OSSA CAMPO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1102837638	MARIA JOSE	PADILLA POLO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1102842015	MARIA JOSE	NAVARRO ROMERO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1102847166	ISABELLA	ACOSTA COLEY	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1102848536	AYDETH SILVANA	CASTRO IRIARTE	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1103108144	JOHAN DAVID	ACOSTA MEJIA	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1103109610	JOYCE	LEZAMA VANEGAS	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1103746076	DANIEL ALEJANDRO	VILLAMIZAR GONZALEZRUBIO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1123972392	GISELE MARIANA	BALDOVINO CORTES	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1142932359	MARIA BELEN	PATIÑO OSORIO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1187463378	LAURA VANESA	RANGEL DIAZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER
TI	1187463994	VALERIA MARIA	LASTRE PEREZ	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	633050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7.07 a	CC 92568325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMER

PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA TÉCNICA-DOBLE TITULACIÓN	
INFORME DE EVIDENCIAS	
FICHA: 3203953 - GRADO X	
Fecha de Corte	Del 16/09/2025 al 15/10/2025
Días de formación	MIERCOLES Y VIERNES 17,19,24,26, de septiembre y 01,03,08,10 de octubre de 2025. DE 2:00 PM a 6:30 PM
Municipio	COROZAL – SUCRE.
Institución Educativa	INSTITUCIÓN EDUCATIVA FRANCISCO JOSE DE CALDAS.
Nombre de la Competencia	PROYECCION DEL MERCADO
Resultado de Aprendizaje	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
Conocimiento del Proceso	RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES. INDAGAR CONTEXTO EN BUSCA DE POTENCIALES RETOS DE INNOVACIÓN. IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN. JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.
Conocimiento del Saber	MERCADO: CONCEPTO, TÉCNICAS DE ANÁLISIS, CARACTERÍSTICAS, ENTORNO, FACTORES EXTERNOS, TENDENCIAS, POSICIONAMIENTO, GRUPO META, FUENTES DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE SEGMENTACIÓN. GENERACIÓN DE IDEAS: CONCEPTO, FUENTES, MÉTODOS, TÉCNICAS, FASES, HERRAMIENTAS. PROTOTIPADO: CONCEPTO, TÉCNICAS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, HERRAMIENTAS. VALIDACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS, HERRAMIENTAS.
Criterios de Evaluación	ELABORA PROTOTIPO DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO Y TÉCNICAS DE PROTOTIPADO. AJUSTA PROTOTIPO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.
Actividades de Aprendizaje	ACTIVIDAD COGNITIVA Objetivo: Comprender qué es un prototipo de negocio y por qué es importante validarlo antes de lanzarlo al mercado. encuestas a clientes potenciales, Entrevistas ACTIVIDAD PROCEDIMENTAL Aplicar técnicas de validación para diseñar y ajustar un prototipo de idea de negocio, Seleccionan una idea de negocio, Diseñan un prototipo básico (puede ser un boceto, maqueta digital, servicio simulado, presentación de propuesta de valor, etc.

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

	ACTIVIDAD ACTITUDINAL Fomentar una mentalidad abierta al aprendizaje, la mejora continua y la empatía con el cliente en el desarrollo del negocio. Después de realizar la validación del prototipo, los estudiantes responden a preguntas como: ¿Qué aprendiste? ¿Qué ideas tuviste, Cómo te sentiste al recibir críticas o sugerencias)?

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

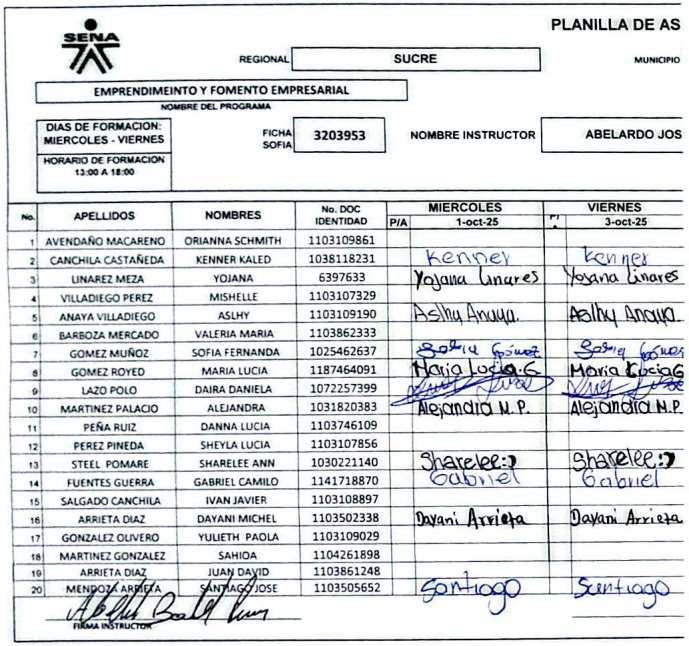
EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

	
FOTO 1 GRADO X - No FICHA 3203953 Comprender qué es un prototipo de negocio y por qué es importante	FOTO 2 GRADO X - No FICHA 3203953 Elaboración de modelos de encuestas para clientes potenciales y Entrevistas.
	
FOTO 3 GRADO X - No FICHA 3203953 Aplicar técnicas de validación para diseñar y ajustar un prototipo de idea de negocio.	FOTO 4 GRADO X - No FICHA 3203953 Seleccionan una idea de negocio, Diseñan un prototipo básico (puede ser un boceto, maqueta digital, servicio simulado, presentación de propuesta de valor, etc.).

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**

	
FOTO 5 GRADO X - No FICHA 3203953 Fomentar una mentalidad abierta al aprendizaje, la mejora continua y la empatía con el cliente en el desarrollo del negocio.	FOTO 6 GRADO X - No FICHA 3203953 Después de realizar la validación del prototipo, los estudiantes responden a preguntas como: ¿Qué aprendiste? ¿Qué ideas tuviste?, Cómo te sentiste al recibir críticas o sugerencias
	
FOTO 7 GRADO X - No FICHA 3203953 TALLER PARA RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES	FOTO 8 GRADO X - No FICHA 3203953 ACTIVIDAD PARA IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN Y JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.

Instructor: **ABELARDO JOSE BADEL ROMERO.**



PLANILLA DE AS

REGIONAL: SUCRE | MUNICIPIO

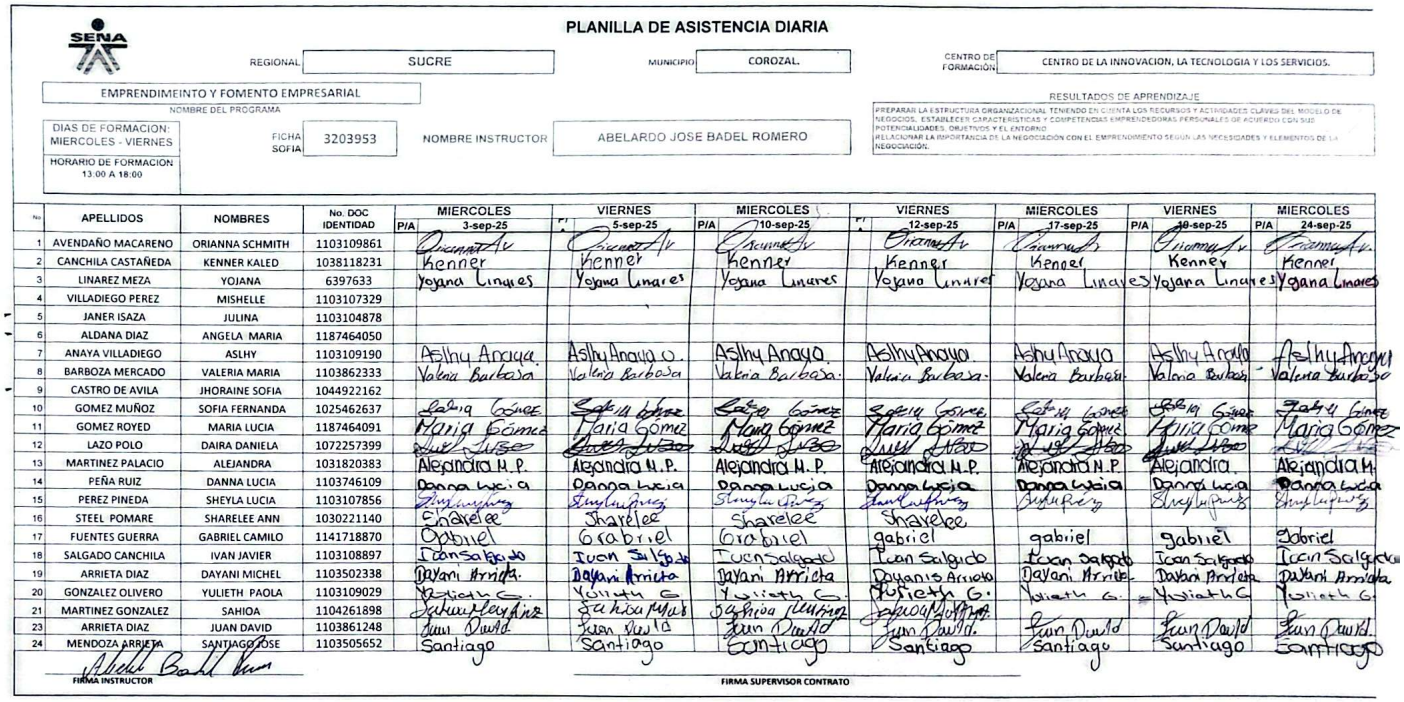
EMPRENDIMEINTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
NOMBRE DEL PROGRAMA

DIAS DE FORMACION: MIERCOLES - VIERNES
HORARIO DE FORMACION 13:00 A 18:00

FICHA SOFIA: 3203953 | NOMBRE INSTRUCTOR: ABELARDO JOS

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	MIERCOLES P/A 1-oct-25	VIERNES F/ 3-oct-25
1	AVENDAÑO MACARENO	ORIANNA SCHMITH	1103109861		
2	CANCHILA CASTAÑEDA	KENNER KALED	1038118231	Kenner	Kenner
3	LINAREZ MEZA	YOJANA	6397633	Yojana Linares	Yojana Linares
4	VILLADIEGO PEREZ	MISHELLE	1103107329		
5	ANAYA VILLADIEGO	ASLHY	1103109190	Aslhy Anaya.	Aslhy Anaya.
6	BARBOZA MERCADO	VALERIA MARIA	1103862333		
7	GOMEZ MUÑOZ	SOFIA FERNANDA	1025462637	Sofia Gómez	Sofia Gómez
8	GOMEZ ROYED	MARIA LUCIA	1187464091	Maria Lucia G.	Maria Lucia G
9	LAZO POLO	DAIRA DANIELA	1072257399		
10	MARTINEZ PALACIO	ALEJANDRA	1031820383	Alejandra N. P.	Alejandra N.P.
11	PEÑA RUIZ	DANNA LUCIA	1103746109		
12	PEREZ PINEDA	SHEYLA LUCIA	1103107856		
13	STEEL POMARE	SHARELEE ANN	1030221140	Sharelee :)	Sharelee :)
14	FUENTES GUERRA	GABRIEL CAMILO	1141718870	Gabriel	Gabriel
15	SALGADO CANCHILA	IVAN JAVIER	1103108897		
16	ARRIETA DIAZ	DAYANI MICHEL	1103502338	Dayani Arrieta	Dayani Arrieta
17	GONZALEZ OLIVERO	YULIETH PAOLA	1103109029		
18	MARTINEZ GONZALEZ	SAHIOA	1104261898		
19	ARRIETA DIAZ	JUAN DAVID	1103861248		
20	MENDOZA ARRIETA	SANTIAGO JOSE	1103505652	Santiago	Santiago

FIRMA INSTRUCTOR



PLANILLA DE ASISTENCIA DIARIA

REGIONAL: SUCRE | MUNICIPIO: COROZAL. | CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS.

EMPRENDIMEINTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
NOMBRE DEL PROGRAMA

DIAS DE FORMACION: MIERCOLES - VIERNES
HORARIO DE FORMACION 13:00 A 18:00

FICHA SOFIA: 3203953 | NOMBRE INSTRUCTOR: ABELARDO JOSE BADEL ROMERO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE
PREPARAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL TENIENDO EN CUENTA LOS RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVES DEL MODELO DE NEGOCIOS, ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	MIERCOLES P/A 3-sep-25	VIERNES F/ 5-sep-25	MIERCOLES P/A 10-sep-25	VIERNES F/ 12-sep-25	MIERCOLES P/A 17-sep-25	VIERNES P/A 19-sep-25	MIERCOLES P/A 24-sep-25
1	AVENDAÑO MACARENO	ORIANNA SCHMITH	1103109861							
2	CANCHILA CASTAÑEDA	KENNER KALED	1038118231	Kenner	Kenner	Kenner	Kenner	Kenner	Kenner	Kenner
3	LINAREZ MEZA	YOJANA	6397633	Yojana Linares	Yojana Linares	Yojana Linares	Yojana Linares	Yojana Linares	Yojana Linares	Yojana Linares
4	VILLADIEGO PEREZ	MISHELLE	1103107329							
5	JANER ISAZA	JULINA	1103104878							
6	ALDANA DIAZ	ANGELA MARIA	1187464050							
7	ANAYA VILLADIEGO	ASLHY	1103109190	Aslhy Anaya.	Aslhy Anaya o.	Aslhy Anaya.	Aslhy Anaya.	Aslhy Anaya	Aslhy Anaya	Aslhy Anaya
8	BARBOZA MERCADO	VALERIA MARIA	1103862333	Valeria Barboza	Valeria Barboza	Valeria Barboza.	Valeria Barboza.	Valeria Barboza	Valeria Barboza	Valeria Barboza
9	CASTRO DE AVILA	JHORAINE SOFIA	1044922162							
10	GOMEZ MUÑOZ	SOFIA FERNANDA	1025462637	Sofia Gómez	Sofia Gómez	Sofia Gómez	Sofia Gómez	Sofia Gómez	Sofia Gómez	Sofia Gómez
11	GOMEZ ROYED	MARIA LUCIA	1187464091	Maria Gómez	Maria Gómez	Maria Gómez	Maria Gómez	Maria Gómez	Maria Gómez	Maria Gómez
12	LAZO POLO	DAIRA DANIELA	1072257399							
13	MARTINEZ PALACIO	ALEJANDRA	1031820383	Alejandra N. P.	Alejandra N. P.	Alejandra N. P.	Alejandra N. P.	Alejandra N. P.	Alejandra	Alejandra N.
14	PEÑA RUIZ	DANNA LUCIA	1103746109	Danna Lucia	Danna Lucia	Danna Lucia	Danna Lucia	Danna Lucia	Danna Lucia	Danna Lucia
15	PEREZ PINEDA	SHEYLA LUCIA	1103107856							
16	STEEL POMARE	SHARELEE ANN	1030221140	Sharelee	Sharelee	Sharelee	Sharelee			
17	FUENTES GUERRA	GABRIEL CAMILO	1141718870	Gabriel	Grabriel	Grabriel	gabriel	gabriel	gabriel	Gabriel
18	SALGADO CANCHILA	IVAN JAVIER	1103108897	Ivan Salgado	Ivan Salgado	Ivan Salgado	Ivan Salgado	Ivan Salgado	Ivan Salgado	Ivan Salgado
19	ARRIETA DIAZ	DAYANI MICHEL	1103502338	Dayani Arrieta	Dayani Arrieta	Dayani Arrieta	Dayanis Arrieta	Dayani Arrieta	Dayani Arrieta	Dayani Arrieta
20	GONZALEZ OLIVERO	YULIETH PAOLA	1103109029	Yulieth G.	Yulieth G.	Yulieth G.	Yulieth G.	Yulieth G.	Yulieth G.	Yulieth G.
21	MARTINEZ GONZALEZ	SAHIOA	1104261898	Sahioa Martinez	Sahioa Martinez	Sahioa Martinez	Sahioa Martinez			
23	ARRIETA DIAZ	JUAN DAVID	1103861248	Juan David	Juan David	Juan David	Juan David.	Juan David	Juan David	Juan David
24	MENDOZA ARRIETA	SANTIAGO JOSE	1103505652	Santiago	Santiago	Santiago	Santiago	Santiago	Santiago	Santiago

FIRMA INSTRUCTOR

FIRMA SUPERVISOR CONTRATO

Powered by CamScanner

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	14/10/2025
Ficha de Caracterización:	3203963
Código:	134102
Versión:	1
Denominación:	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	03/03/2025
Fecha Fin:	12/12/2026
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	70 - REGIONAL SUCRE
Centro de Formación:	9542 - CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1025483637	SOFIA FERNANDA	GOMEZ MUÑOZ	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1030221140	SHARELEE ANN	STEEL POMARE	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1031820383	ALEJANDRA	MARTINEZ PALACIO	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1038118231	KENNER KALED	CANCHILA CASTAÑEDA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1044922182	JHORAINE SOFIA	CASTRO DE AVILA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1072257399	DAIRA DANELA	LAZO POLO	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103104878	JULIANA	JANER ISAZA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103107329	MISHELLE	VILLADIEGO PEREZ	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103107856	SHEYLA LUCIA	PEREZ PINEDA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103108897	IVAN JAVIER	SALGADO CANCHILA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103108933	LAURA VANESSA	RAMOS PEÑA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103109029	YULIETH PAOLA	GONZALEZ OLIVERO	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103109190	ASHLY	ANAYA VILLADIEGO	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103109861	ORIANNA SCHMITH	AVENDAÑO MACARENO	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103110214	SAMUEL DAVID	CHIRINOS ZAFRA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103110215	JAROLD DAVID	CHIRINOS ZAFRA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103502336	DAYANI MICHEL	ARRIETA DIAZ	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103505652	SANTIAGO JOSE	MENDOZA ARRIETA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103746109	DANNA LUCIA	PEÑA RUIZ	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
CC	1103961248	JUAN DAVID	ARRIETA DIAZ	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1103962333	VALERIA MARIA	BARBOSA MERCADO	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1104261896	SAHIDA	MARTINEZ GONZALEZ	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1417116870	GABRIEL CAMILO	FUENTES GUERRA	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1187464050	ANGELA MARIA	ALDANA DIAZ	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
TI	1187464091	MARIA LUCIA	GOMEZ ROYED	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO
PPT	[illegible]	YOJANA	[illegible]	EN FORMACION	36701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	833050 - RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	14/10/2025 7:04 a	CC 92556325 - ABELARDO JOSE BADEL ROMERO

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ABELARDO JOSE BADEL ROMERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/10/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3203953 - EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR SOLICITUDES FINANCIERAS DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y MANUAL TÉCNICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Planear producción de acuerdo con sistema productivo y métodos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 53,20

FICHA DE APRENDIZAJE: 3203967 - EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR SOLICITUDES FINANCIERAS DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y MANUAL TÉCNICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Planear producción de acuerdo con sistema productivo y métodos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 53,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 3203961 - EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR SOLICITUDES FINANCIERAS DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y MANUAL TÉCNICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Planear producción de acuerdo con sistema productivo y métodos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	53,20

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	160,00

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: ABELARDO JOSE BADEL ROMERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS