PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, 15 de Diciembre del 2025

Señor
LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO
SUPERVISOR (A) CONTRATO No**.** CO1.PCCNTR.7658103
INSTRUCTOR G15

Centro de Comercio, Industria y Turismo
Monteria.

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.7658103 del año 2025

MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA , Identificado con la cédula de ciudadanía No. 6890379 de Monteria en mi calidad de Contratista del SENA, Centro de Comercio, Industria y Turismo 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 CUARENTA Y UN MILLONES QUINIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS QUINCE PESOS M/CTE ($ 41.548.915), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) a) un primero pago correspondiente al mes de marzo de 2025 por valor DOS MILLONES CIENTO CUARENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS TREINTA Y OCHO PESOS M/CTE. ($2.146.438); b)Ocho (8) pagos iguales por los meses de Abril a Noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4.599.511).; c) un pago por el mes de diciembre de 2025 por valor DOS MILLONES SEISCIENTOS SEIS MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE M/CTE ($2.606,389).

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2025

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Planie y ejecute la formación profesional en las diferentes fichas asignadas, **Ficha 3381880** generación de ideas para un negocio innovador monteria 1 **Ficha 3381926** Generación de ideas para un negocio innovador monteria 2 **Ficha 3381948** generación de ideas para un negocio innovador monteria 3 **Ficha 3381966** generación de ideas para un negocio innovador monteria 4 **Competencia**: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico **Resultado de aprendizaje**: rap 4 - formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.	**Anexo # 1** evidencias fotográficas y listados de asistencia. **Anexo # 2** ficha de matricula

		rap 1 - aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos. rap 2 - determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno. rap 3 - diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación. **ficha 3381998** comportamiento emprendedor monteria 5. **Competencia**: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales **Resultado de aprendizaje**: 24020153304 relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación. 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.	
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados.	Apoye en la elaboración de la Guias de Aprendizaje de generacion de ideas para un negocio innovador y comportamiento emprendedor	**Anexo # 3** Anexo guia de aprendizaje de generacion de ideas para un negocio innovador y comportamiento emprendedor
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Registre en el aplicativo sofia pluss la creación de ruta asociada y evaluación de las **ficha 3381880** generación de ideas para un negocio innovador monteria 1 **Ficha 3381926** Generación de ideas para un negocio innovador monteria 2 **Ficha 3381948** generación de ideas para un negocio innovador monteria 3 **Ficha 3381966** generación de ideas para un negocio innovador monteria 4 Registre en el aplicativo sofia la evalucion de la **ficha 3258826** emprendimiento en produccion de cerdo cebado **ficha 3258838**	**Anexo # 4** pantallazo de sofia pluss

		emprendimiento en produccion de cerdo cebado **ficha 3258855** emprendimiento en produccion de cerdo cebado **ficha 3258854** emprendimiento en produccion de leche	
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.	No aplica	No aplica
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	No aplica	No aplica
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No aplica	No aplica
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No aplica	No aplica
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	Aporté todos los documentos como Formato informe Mensual de Ejecución Contractual GTH-F- 062-V10, Guias de aprendizaje y Planeación Pedagógica.	Formato informe Mensual de Ejecución Contractual GTH-F- 062-V10, Guias de Aprendizaje y Planeacion Pedacogica anexados en el informe mes de diciembre.
9	Participar en proyectos de investigación	No aplica	No aplica

	aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.		
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	No aplica	No aplica
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Subi los documentos correspondientes al pago mes de diciembre a la plataforma secop II.	Informe mes de diciembre subido en secop II
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	No aplica	No aplica
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesion -Terminacion).	No aplica	No aplica
14	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Atendi todas las solicitudes presentando el informe mensual mes de diciembre al supervisor de contrato evidenciando las obligaciones ejecutadas y la agenda de desplazamiento.	Informe mes de diciembre subido en secop II. **Anexo # 3** Pantallazo de agenda de desplazamiento adjuntada en el informe mes de diciembre.

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	154725	MONTERIA-TIERRALTA-MONTERIA	18/11/2025	18/11/2025
2	154725	MONTERIA -PLANETA RICA-MONTERIA	19/11/2025	19/11/2025
3	154725	MONTERIA -PLANETA RICA-MONTERIA	20/11/2025	20/11/2025
4	154725	MONTERIA-TIERRALTA-MONTERIA	21/11/2025	21/11/2025
5	154725	MONTERIA -PLANETA RICA-MONTERIA	24/11/2025	24/11/2025

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. **4629129940** de la planilla, Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de noviembre de 2025 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (104) folios

Cordialmente,

Firma



MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA

Contratista

C.C. No. 6.890.379

Recibí a satisfacción:

Firma 

LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO

Supervisor (A) Contrato CO1.PCCNTR.7658103 de 2025

INSTRUCTOR G15

ANEXO#1 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS FICHA 3381880 GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR MONTERIA 1



ANEXO#1 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS FICHA 3381926 GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR MONTERIA 2



ANEXO#1 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS FICHA 3381948 GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR MONTERIA 3



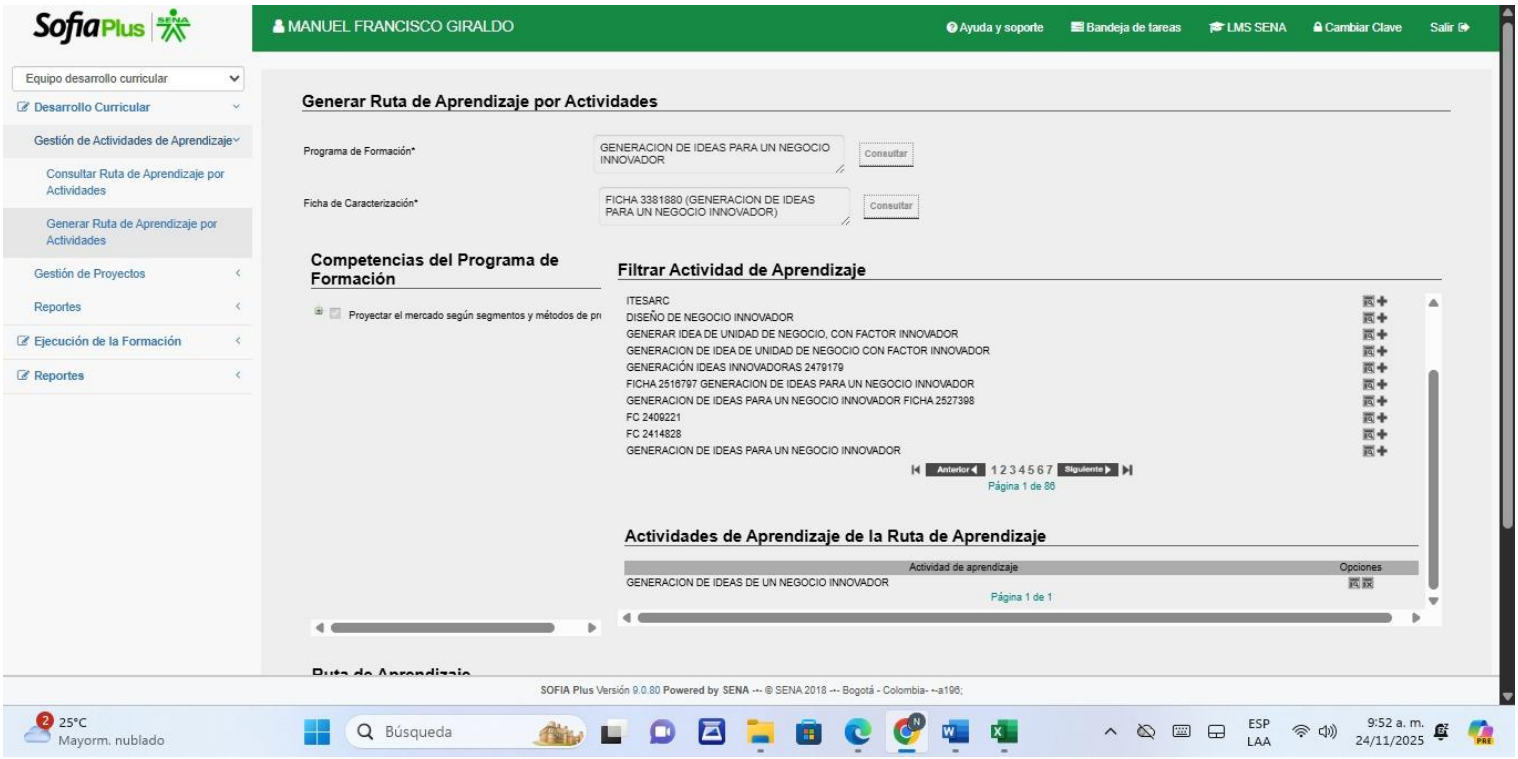
ANEXO#1 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS FICHA 3381966 GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR MONTERIA 4

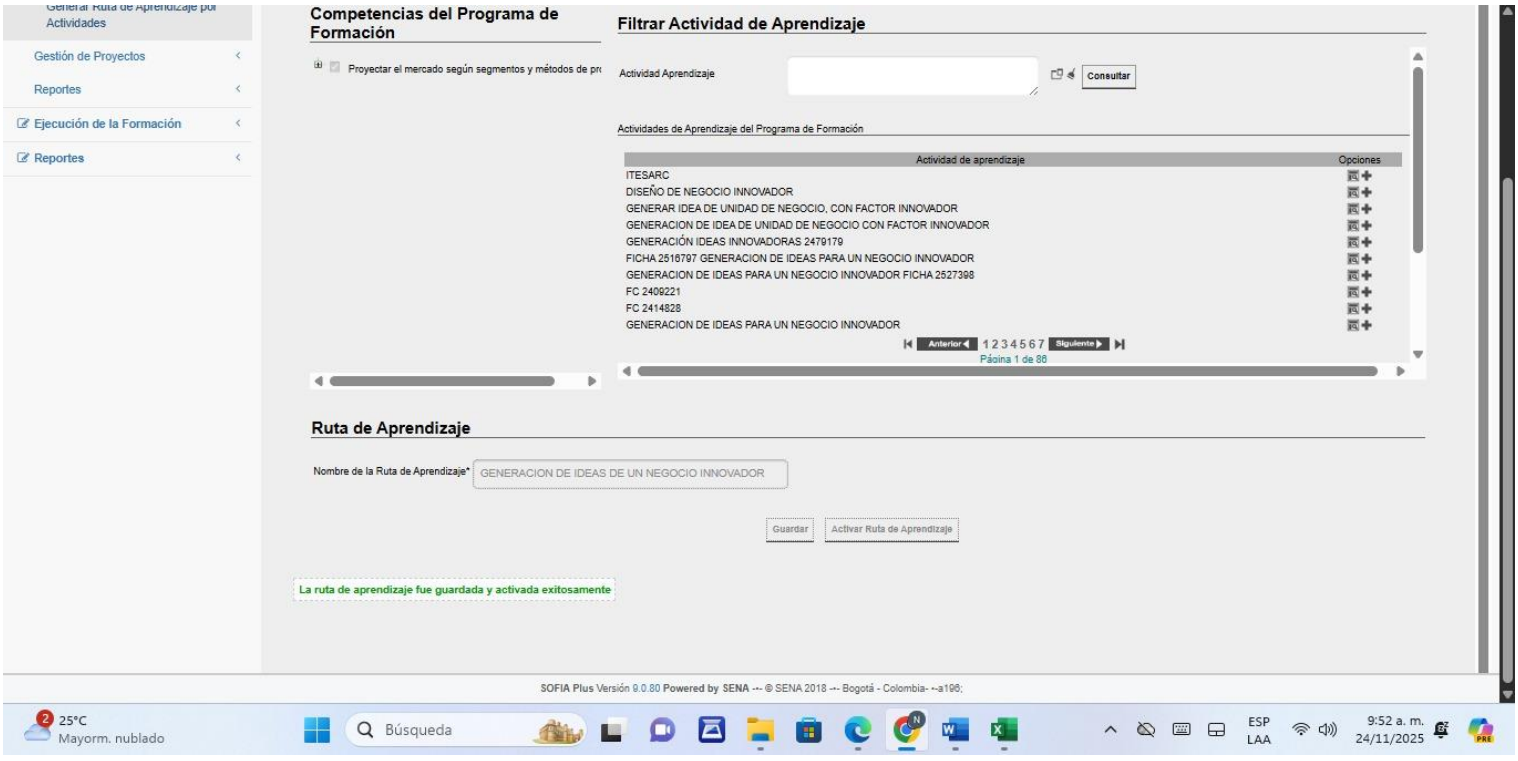


ANEXO#1 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS FICHA 3381998 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR MONTERIA 5

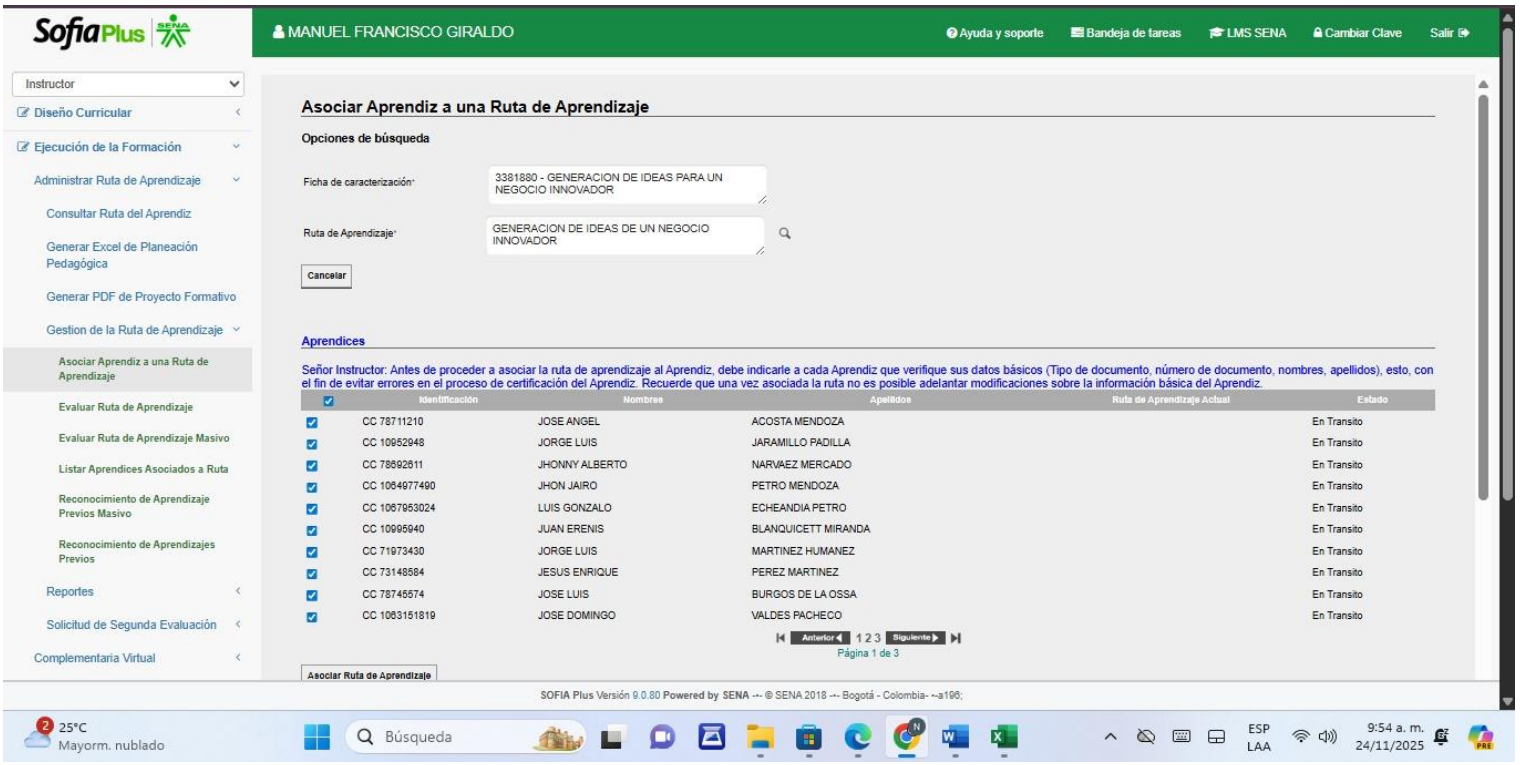


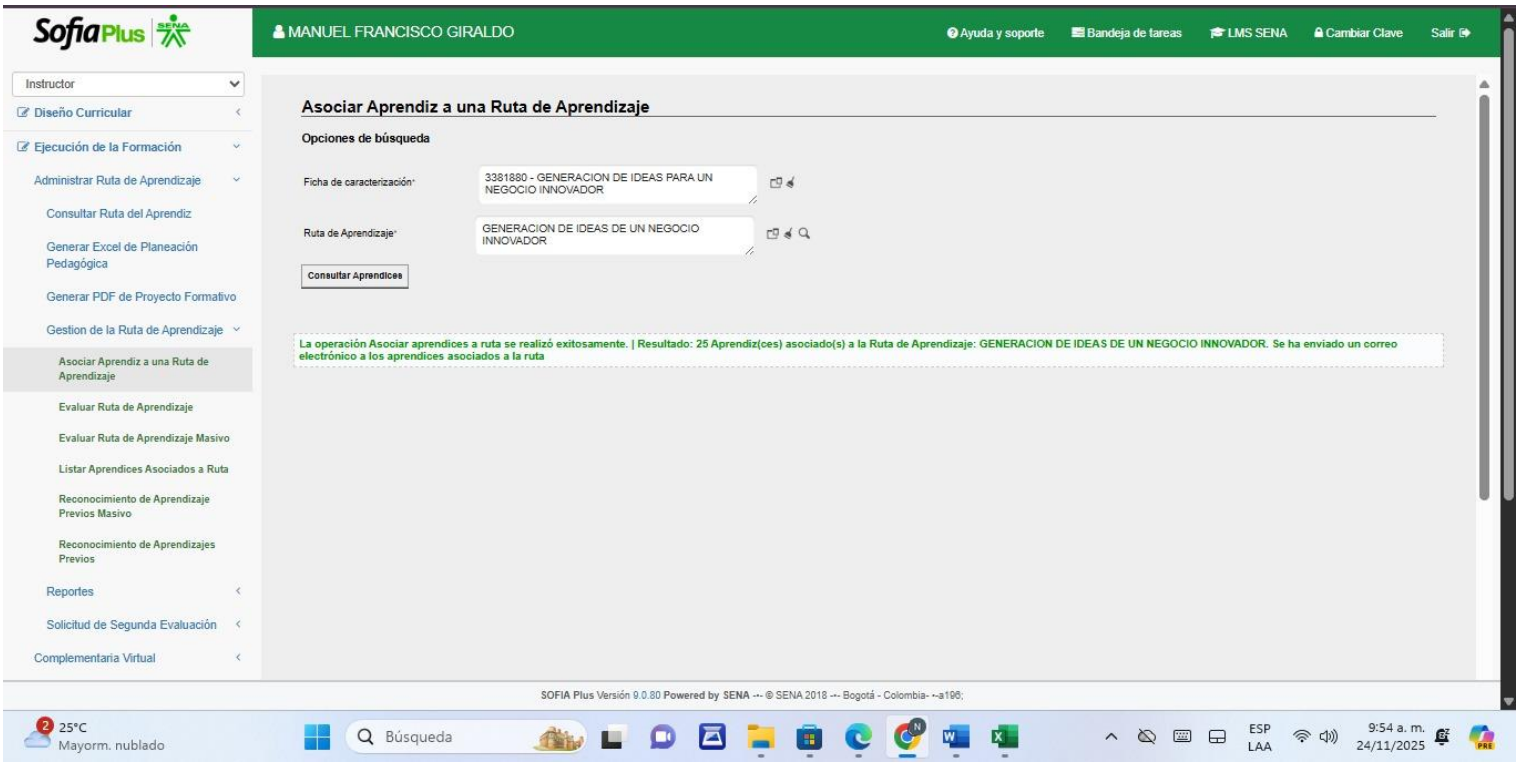
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS CREACION DE RUTA **FICHA 3381880 -** GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR



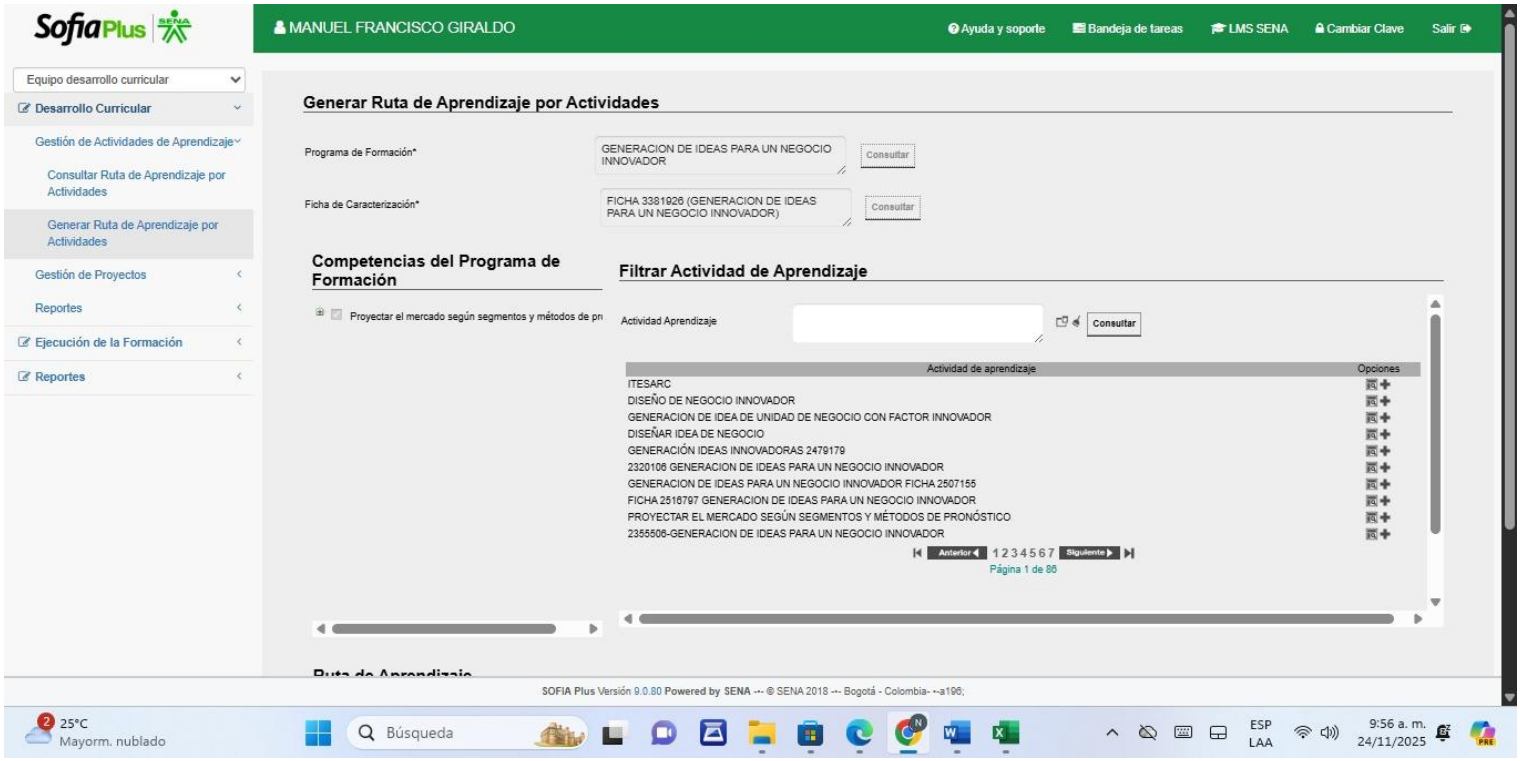


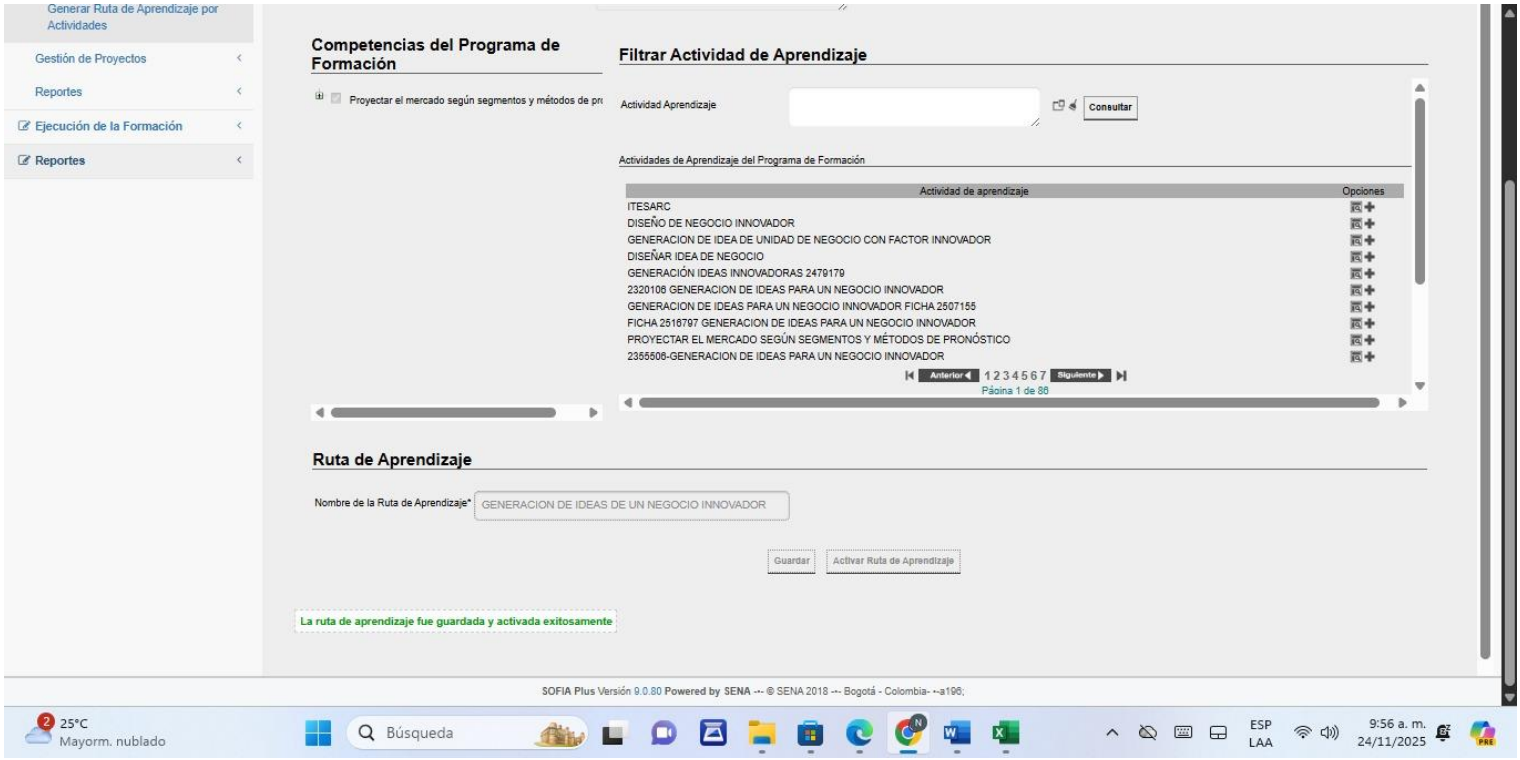
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS ASOCIADA **FICHA 3381880 -** GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR



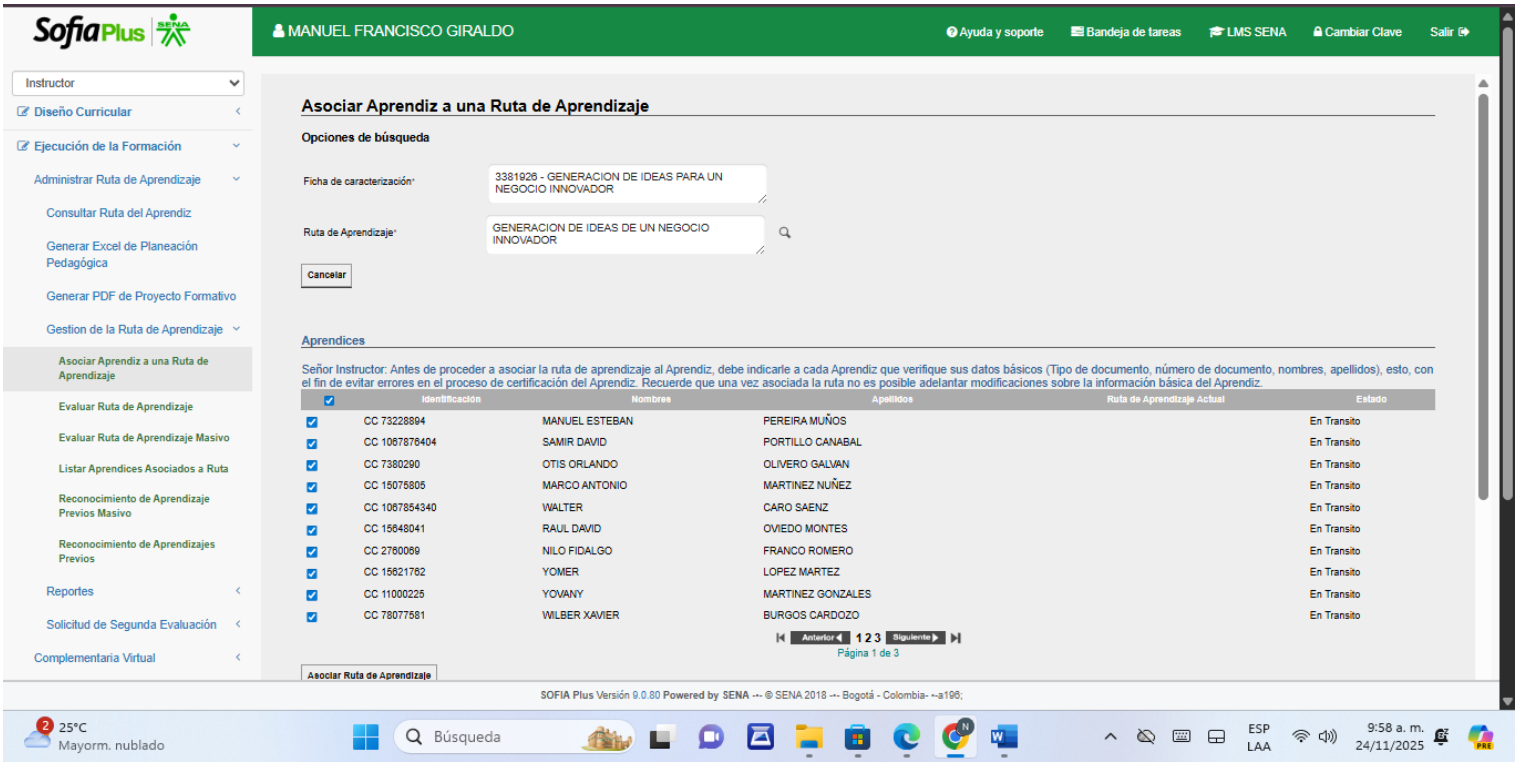


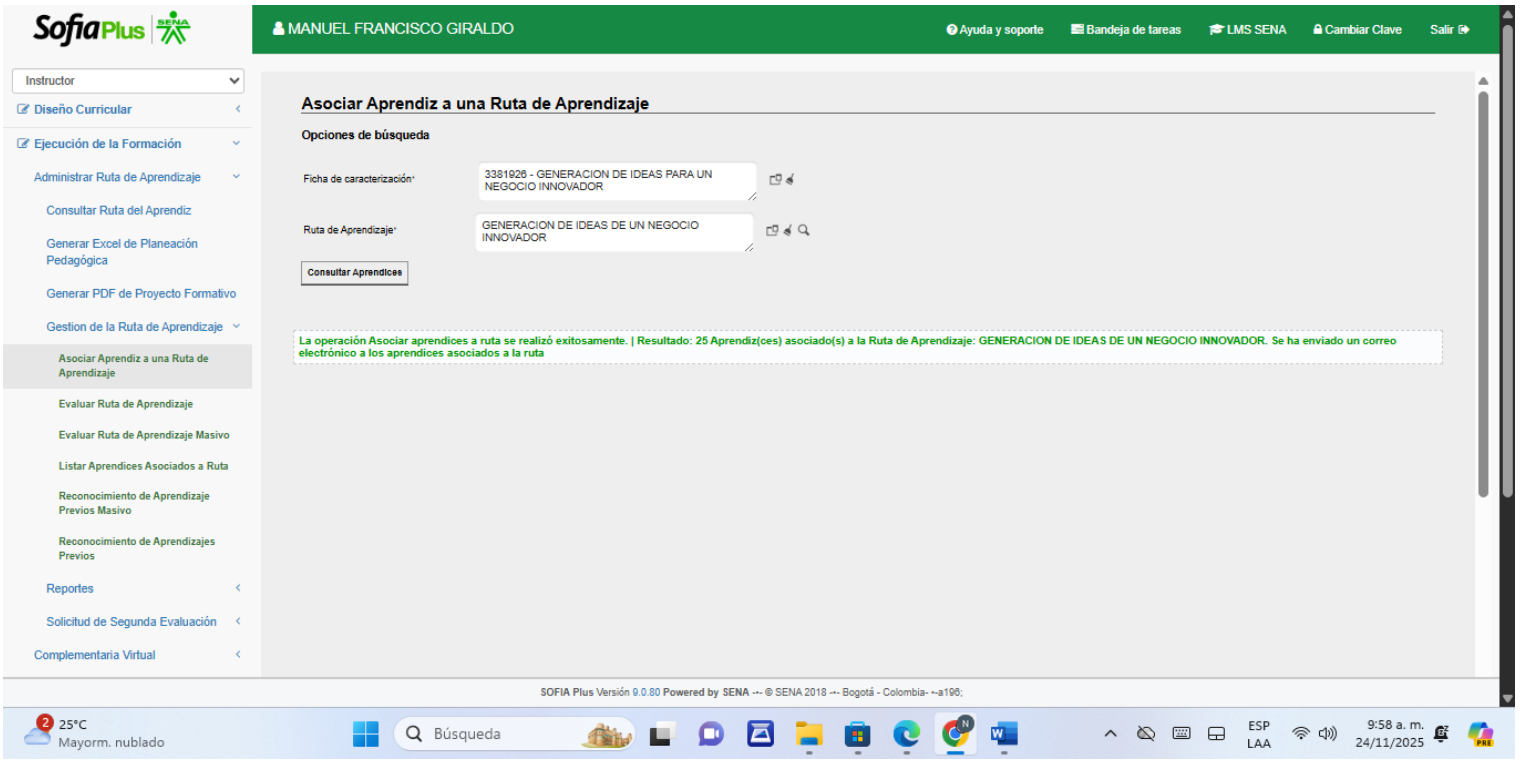
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS DE LA CREACION DE RUTA **FICHA 3381926 GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**



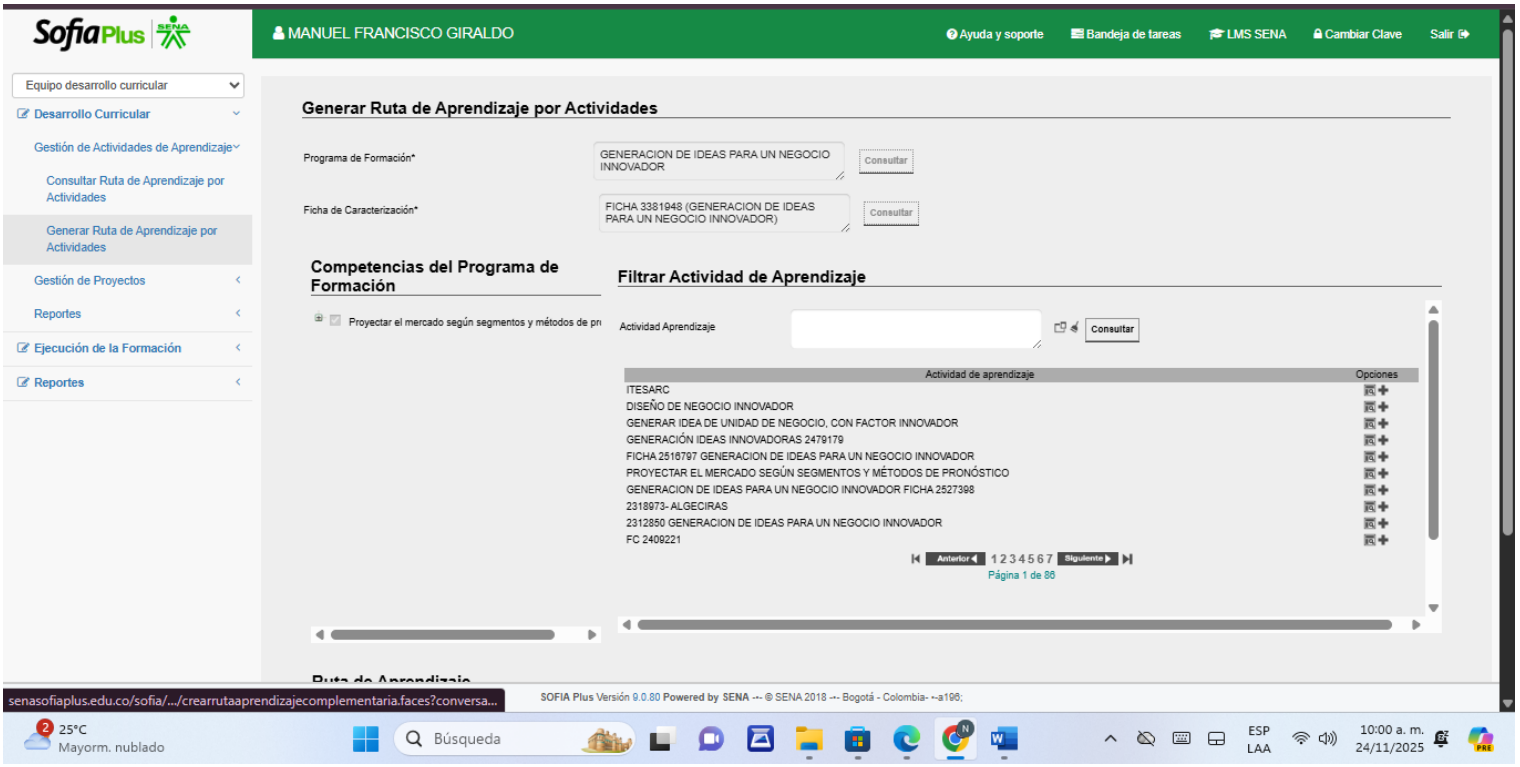


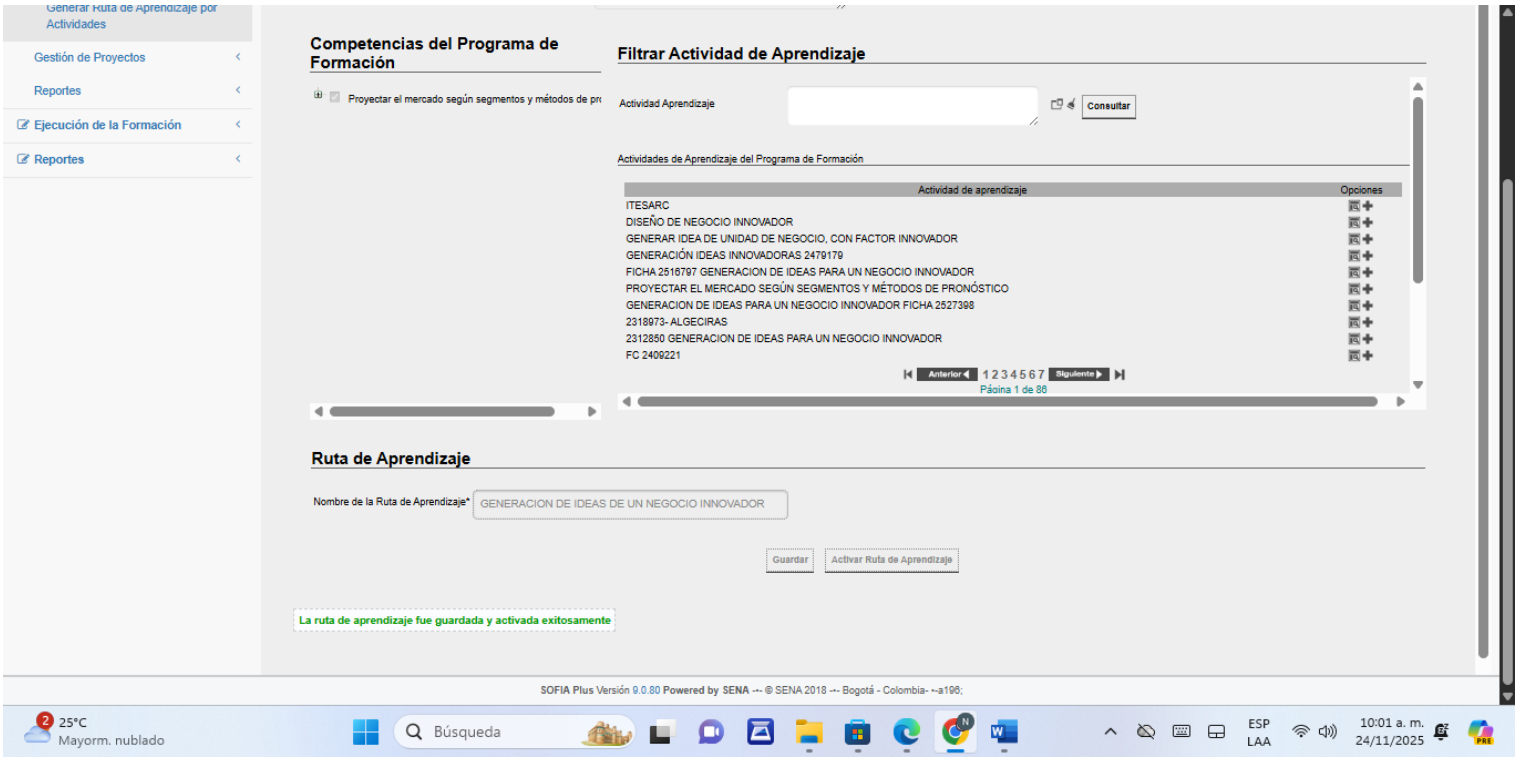
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS DE LA ASOCIADA **FICHA 3381926 GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**



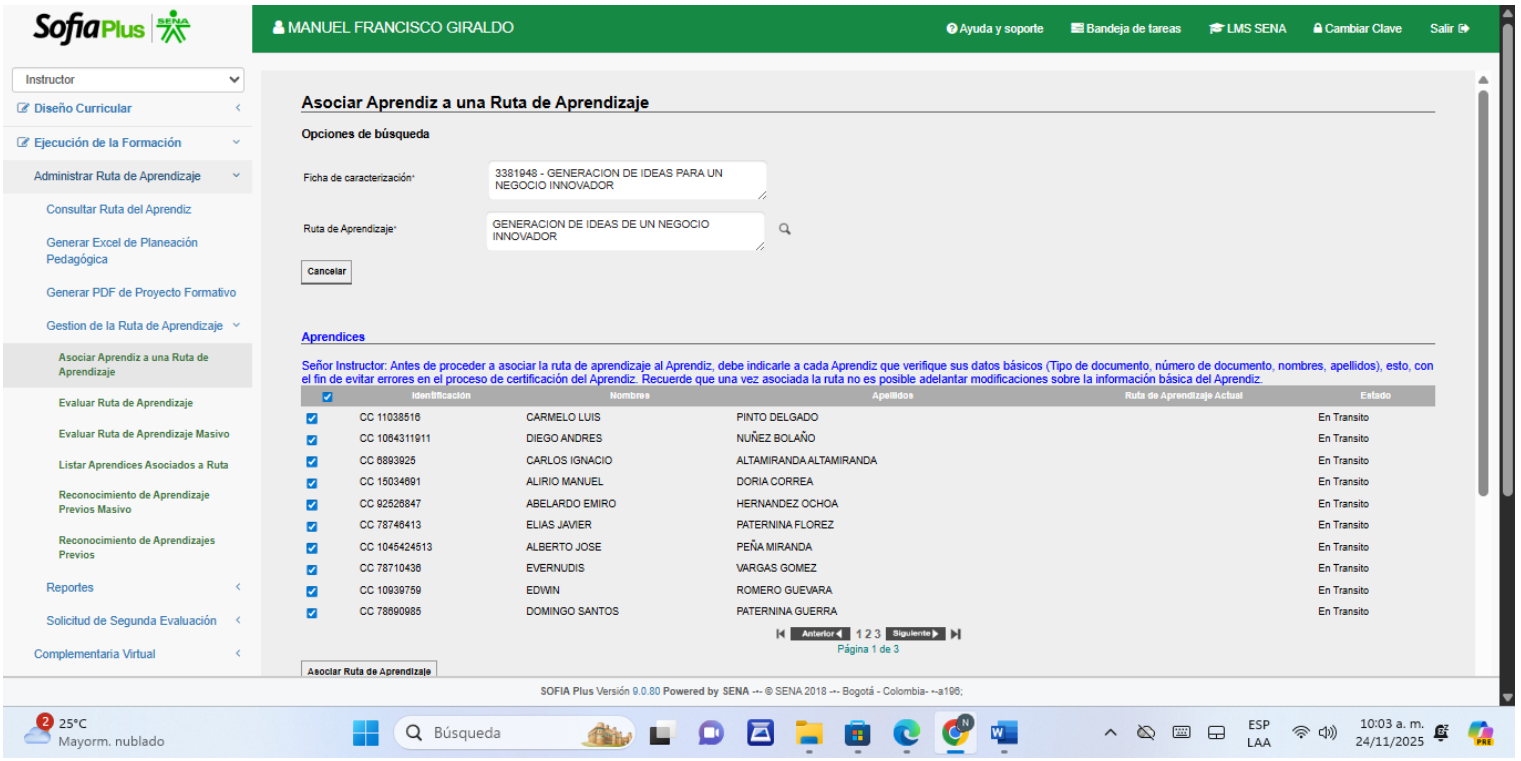


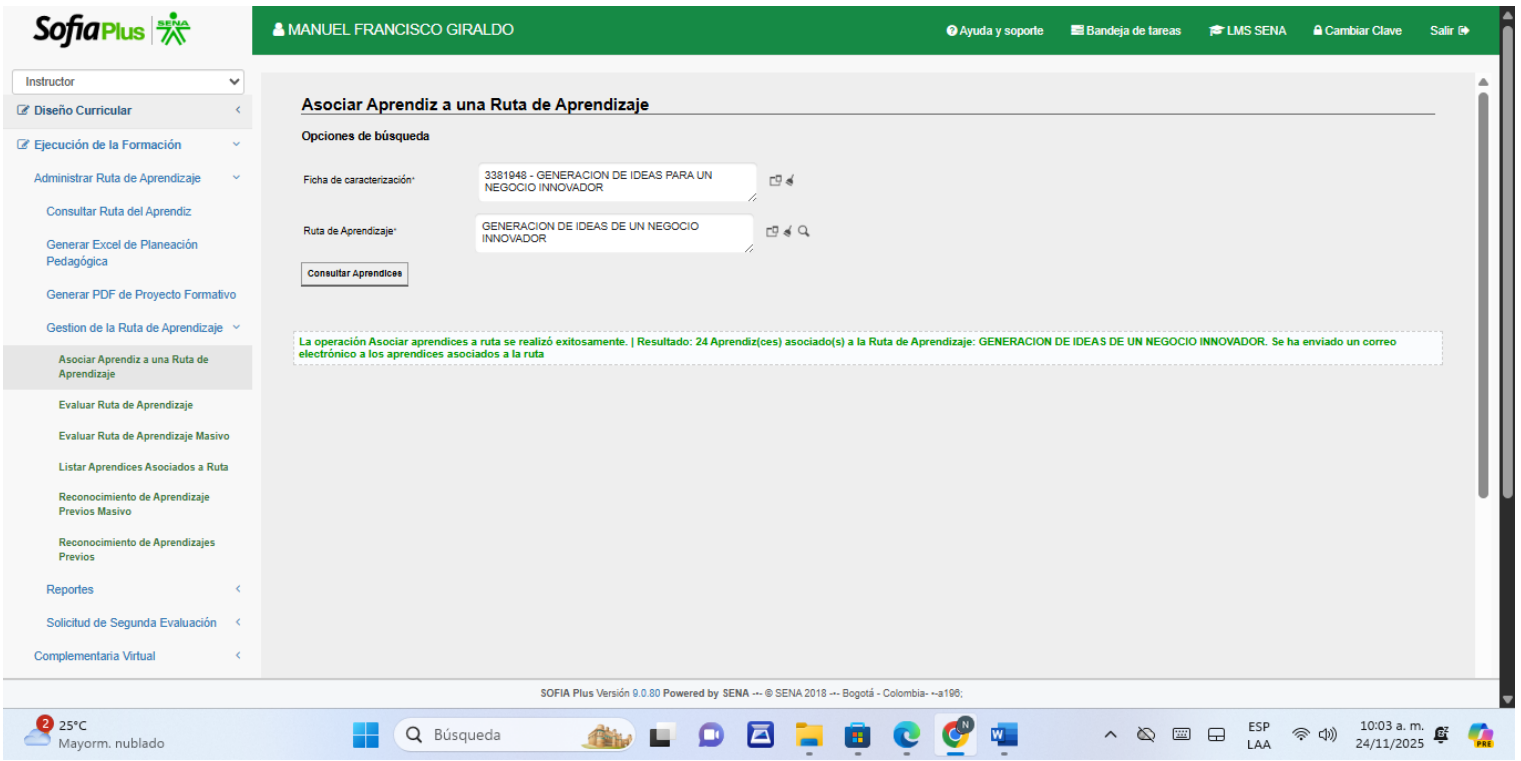
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS DE LA CREACION DE RUTA **3381948 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**



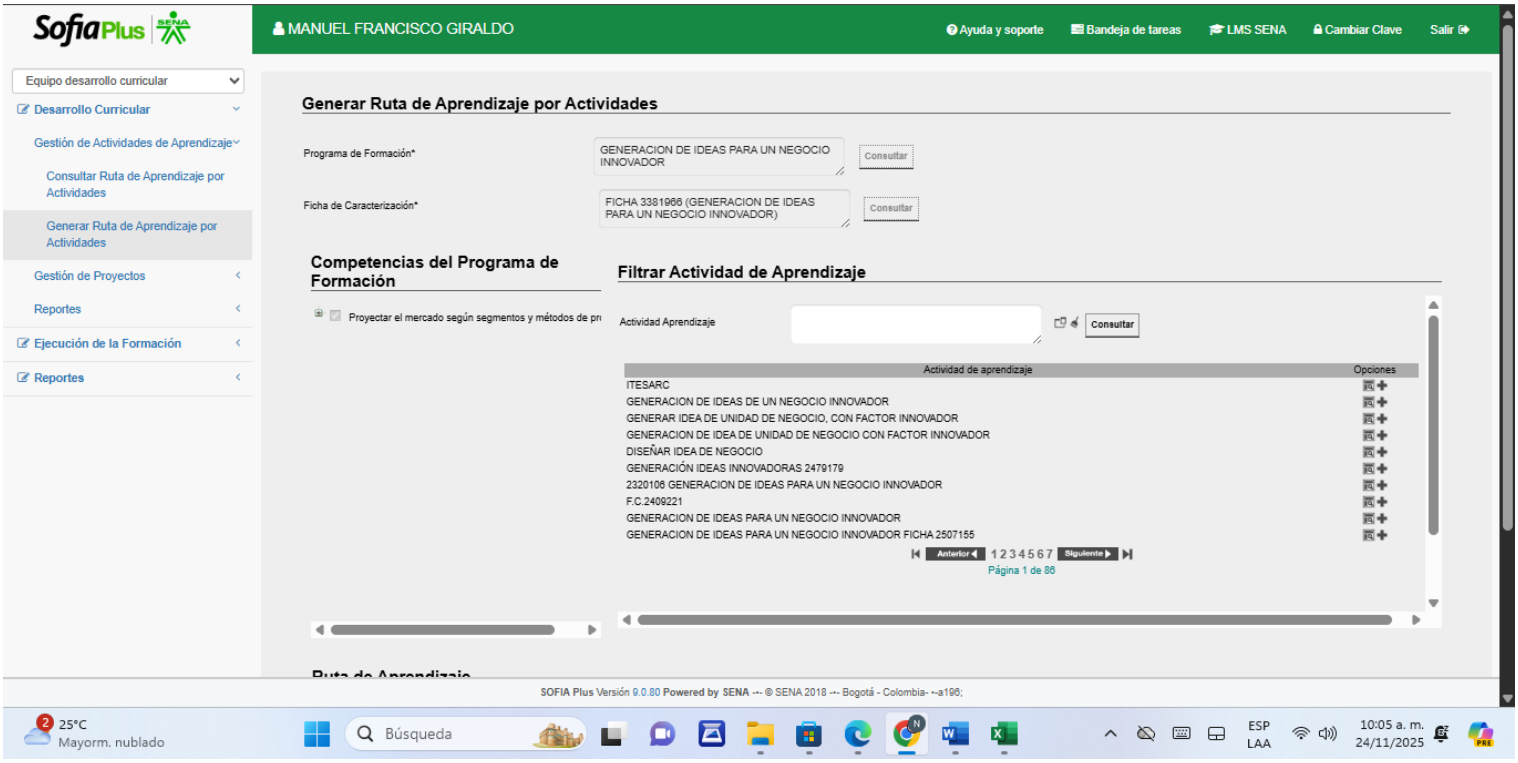


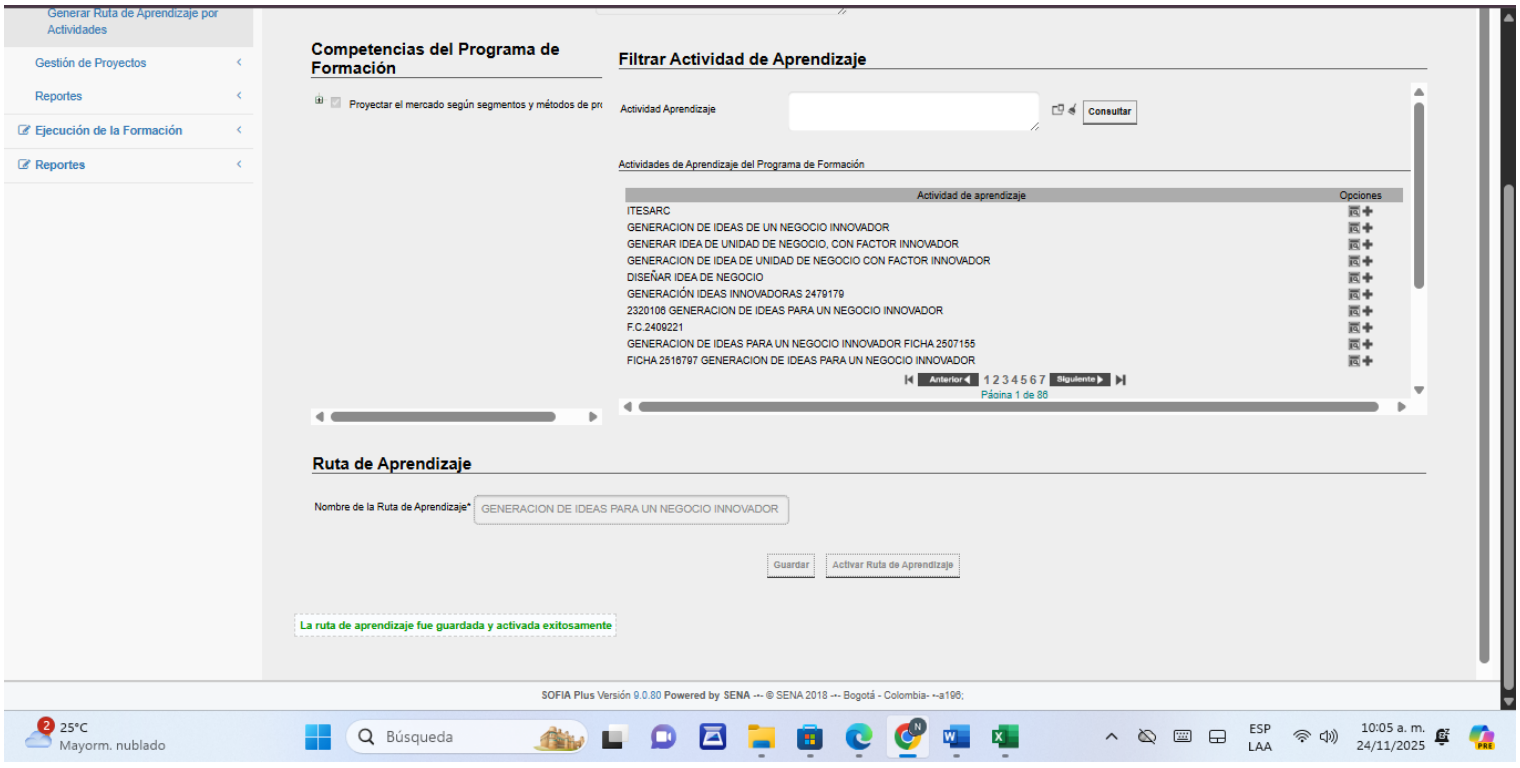
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS DE ASOCIAR LA FICHA **3381948 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**



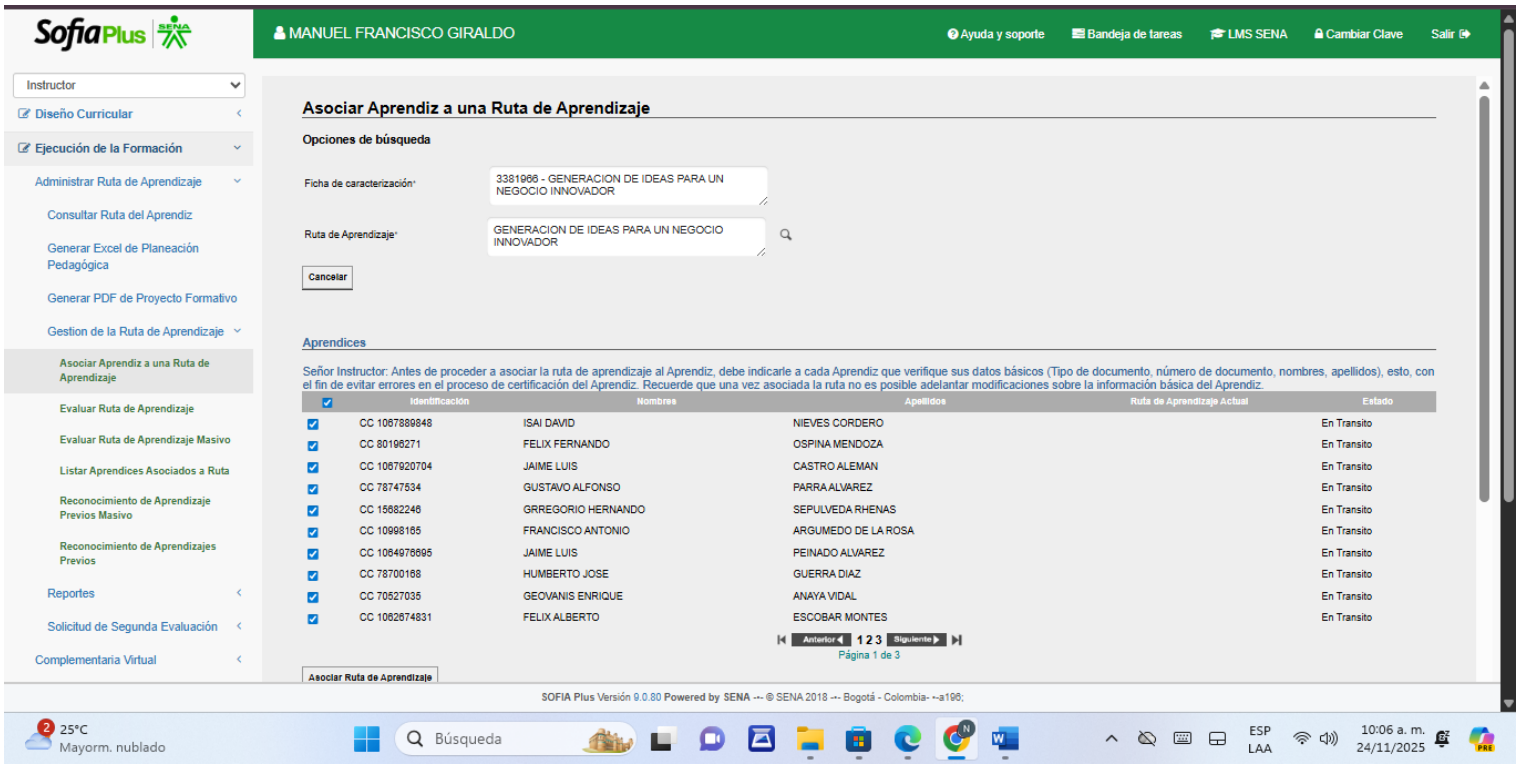


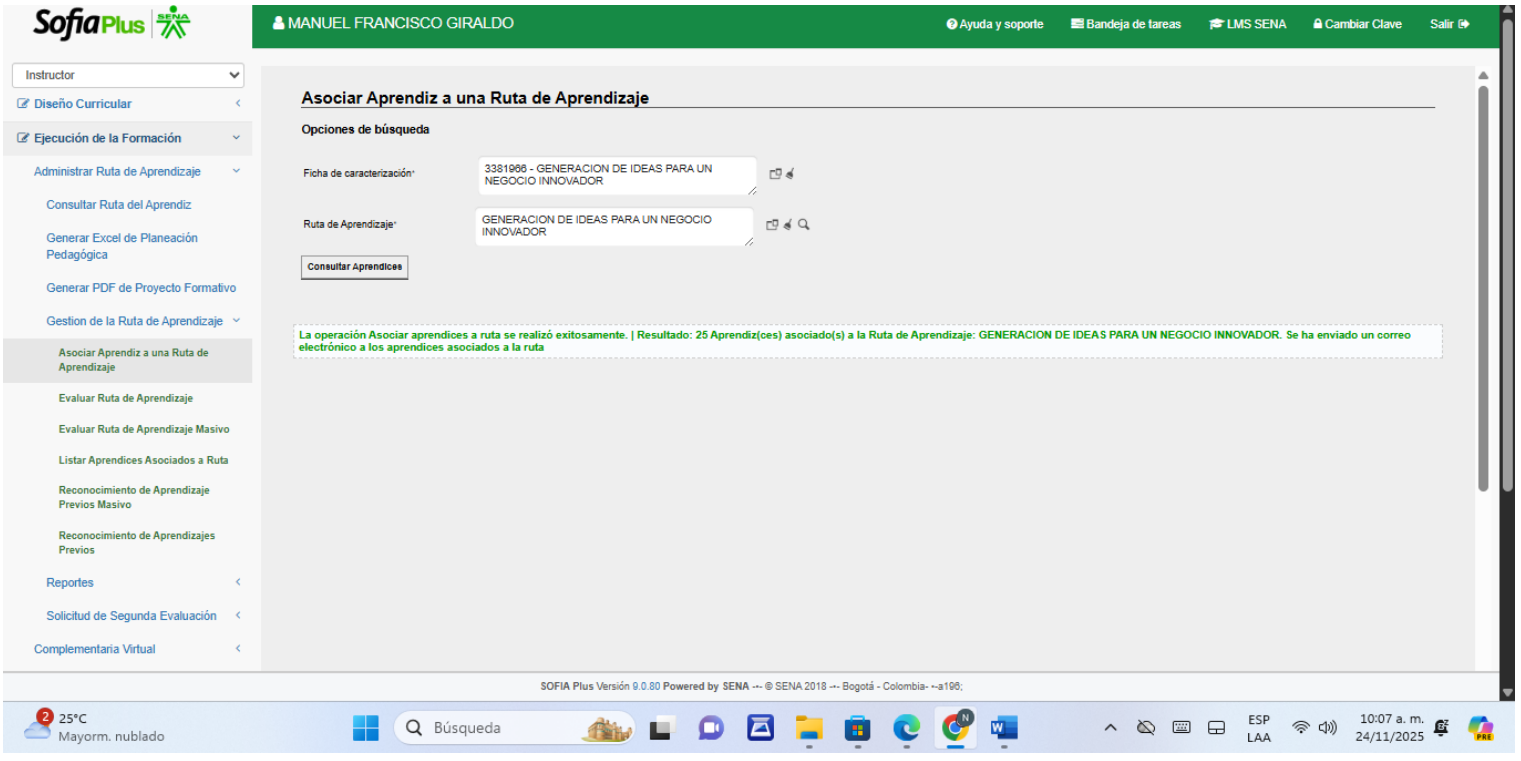
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS DE CREACION DE RUTA FICHA **3381966 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**



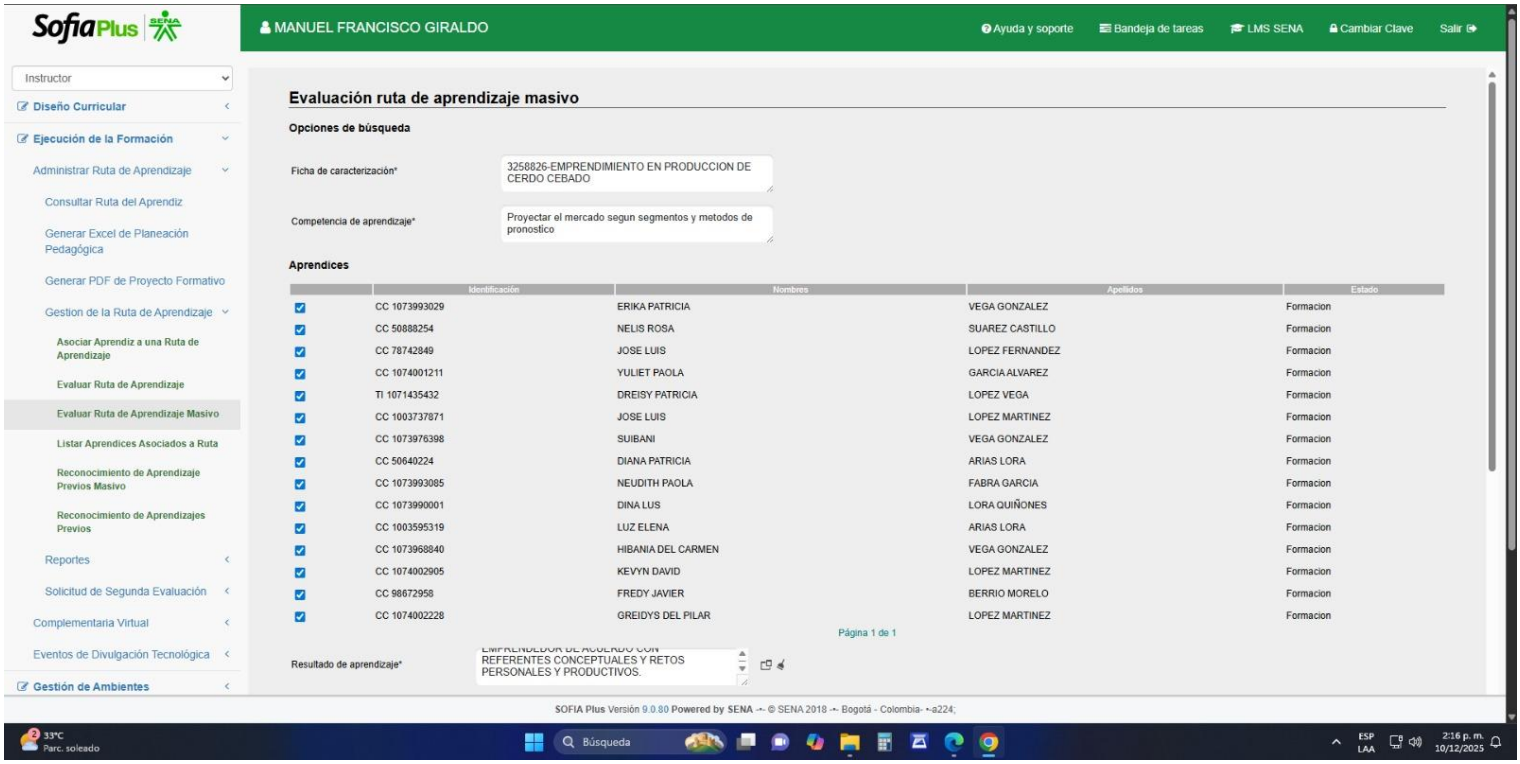


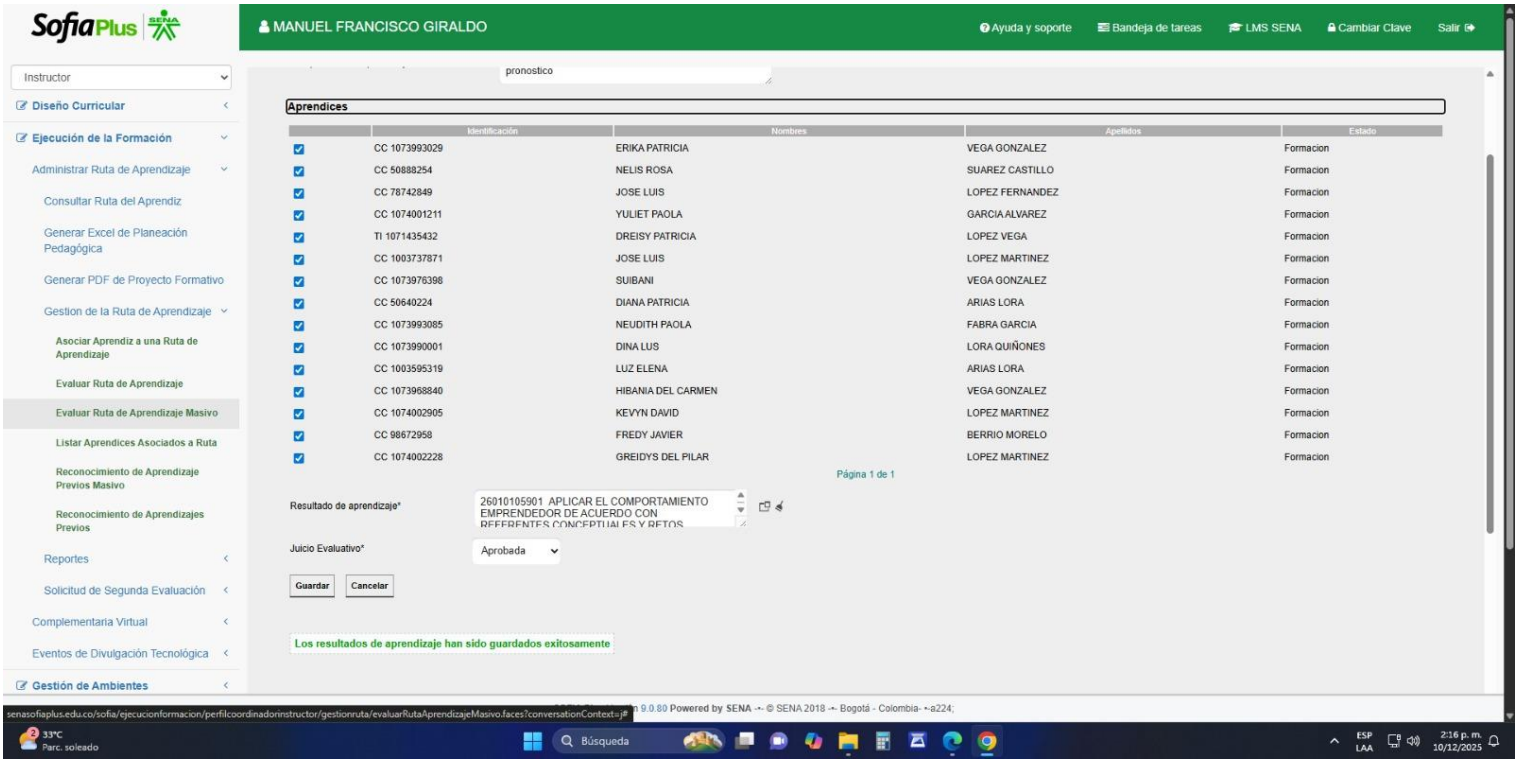
ANEXO #3 PANTALLAZO DE SOFIA PLUSS DE LA ASOCIADA FICHA **3381966 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**

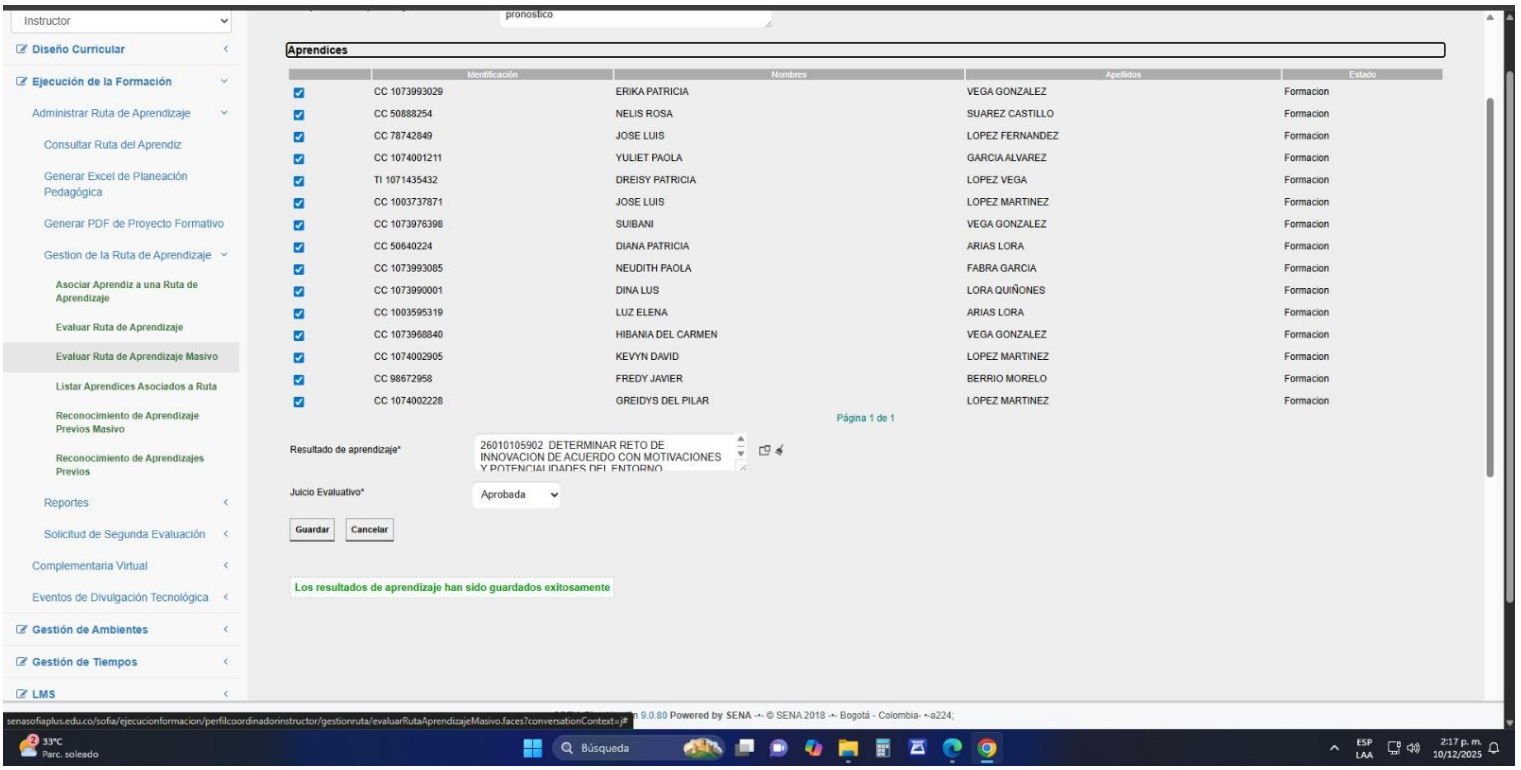


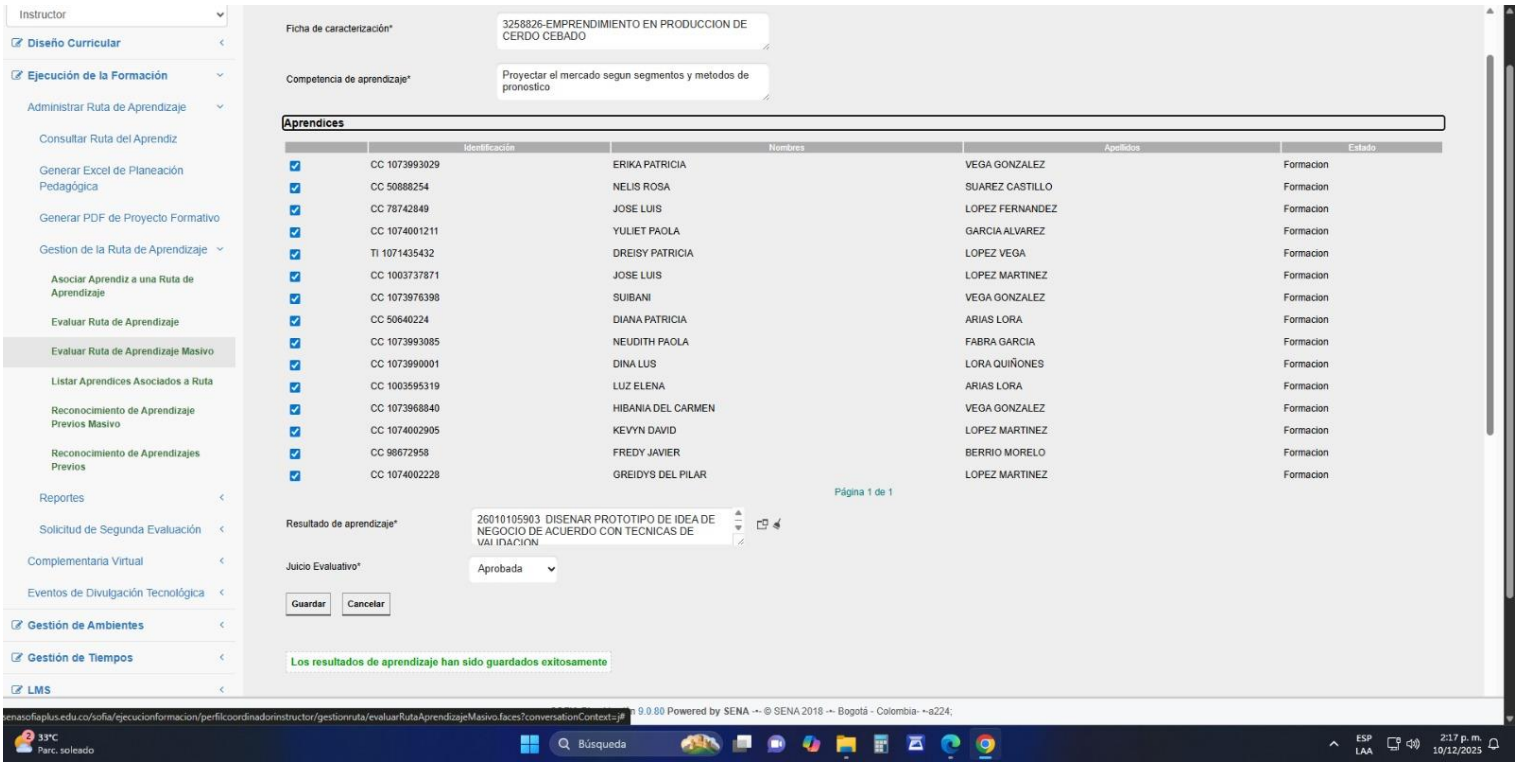


ANEXO PANTALLAZO DE EVALUCION DE LA FICHA 3258826 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO

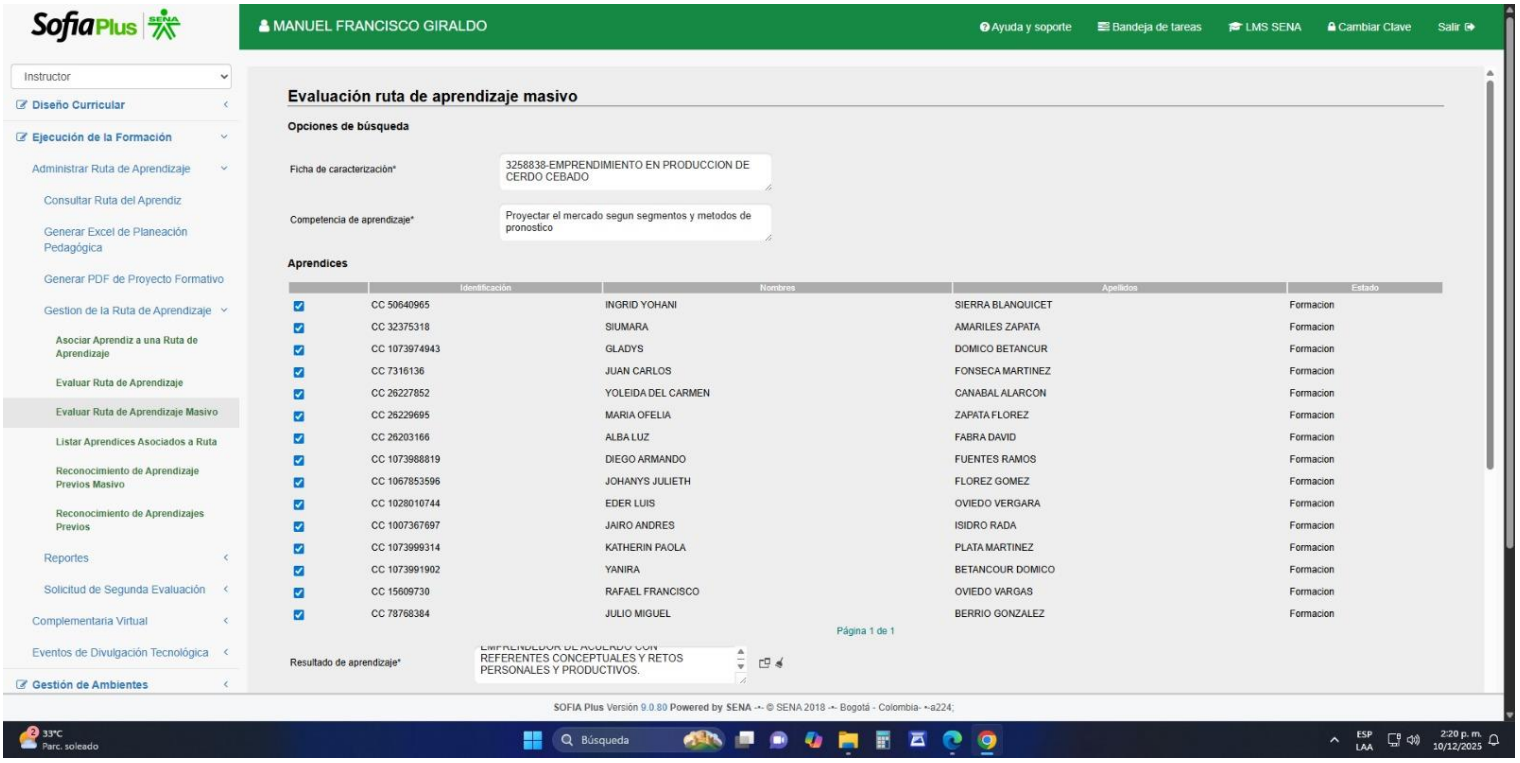


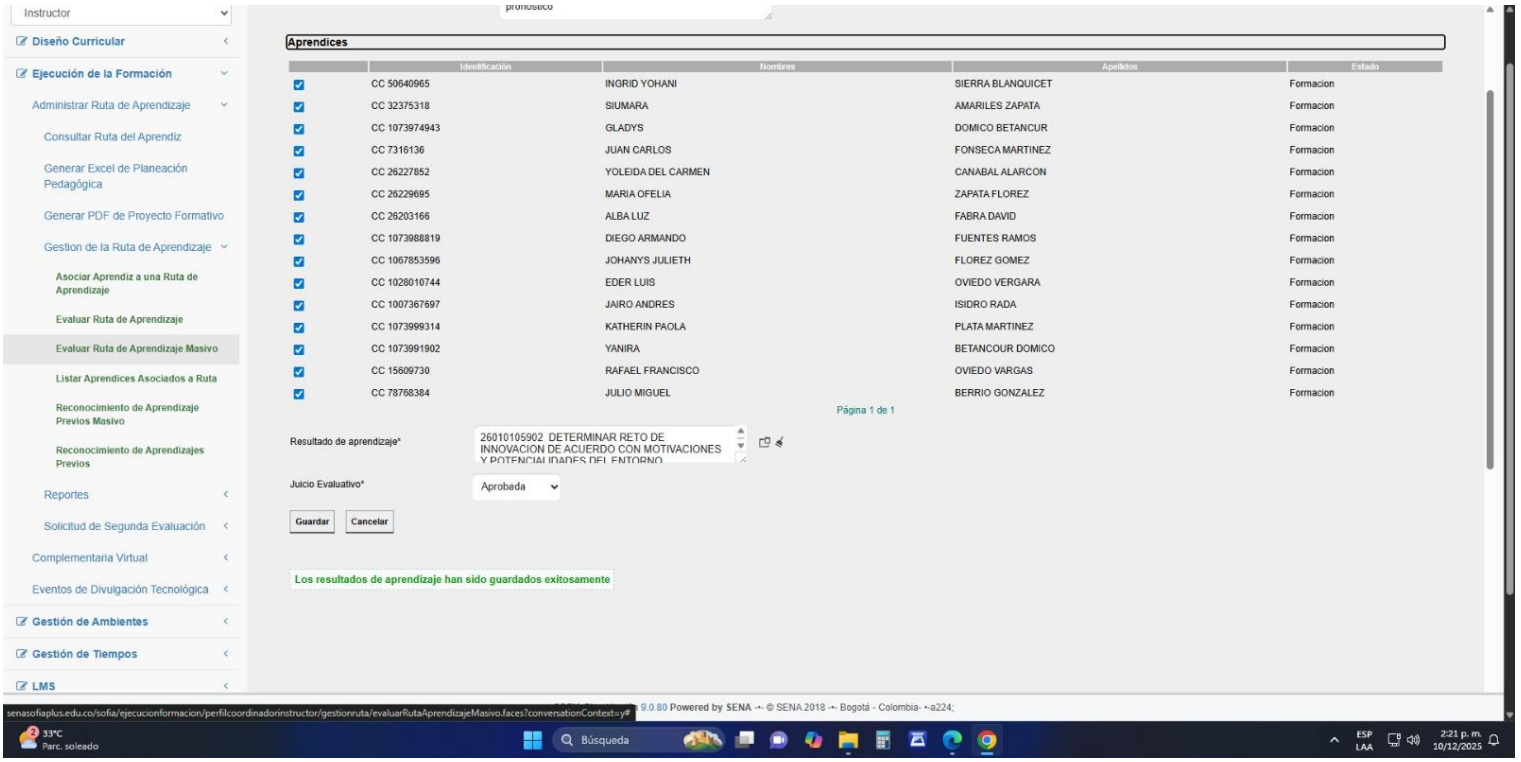



Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
pronostico
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1073993029 ERIKA PATRICIA VEGA GONZALEZ Formacion
CC 50888254 NELIS ROSA SUAREZ CASTILLO Formacion
CC 78742849 JOSE LUIS LOPEZ FERNANDEZ Formacion
CC 1074001211 YULIET PAOLA GARCIA ALVAREZ Formacion
TI 1071435432 DREISY PATRICIA LOPEZ VEGA Formacion
CC 1003737871 JOSE LUIS LOPEZ MARTINEZ Formacion
CC 1073976398 SUIBANI VEGA GONZALEZ Formacion
CC 50640224 DIANA PATRICIA ARIAS LORA Formacion
CC 1073993085 NEUDITH PAOLA FABRA GARCIA Formacion
CC 1073990001 DINA LUS LORA QUIÑONES Formacion
CC 1003595319 LUZ ELENA ARIAS LORA Formacion
CC 1073968840 HIBANIA DEL CARMEN VEGA GONZALEZ Formacion
CC 1074002905 KEVYN DAVID LOPEZ MARTINEZ Formacion
CC 98672958 FREDY JAVIER BERRIO MORELO Formacion
CC 1074002228 GREIDYS DEL PILAR LOPEZ MARTINEZ Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACION DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a224;
senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/evaluarRutaAprendizajeMasivo.faces?conversationContext=j#
33°C Parc. soleado
Búsqueda
ESP LAA
2:17 p. m. 10/12/2025

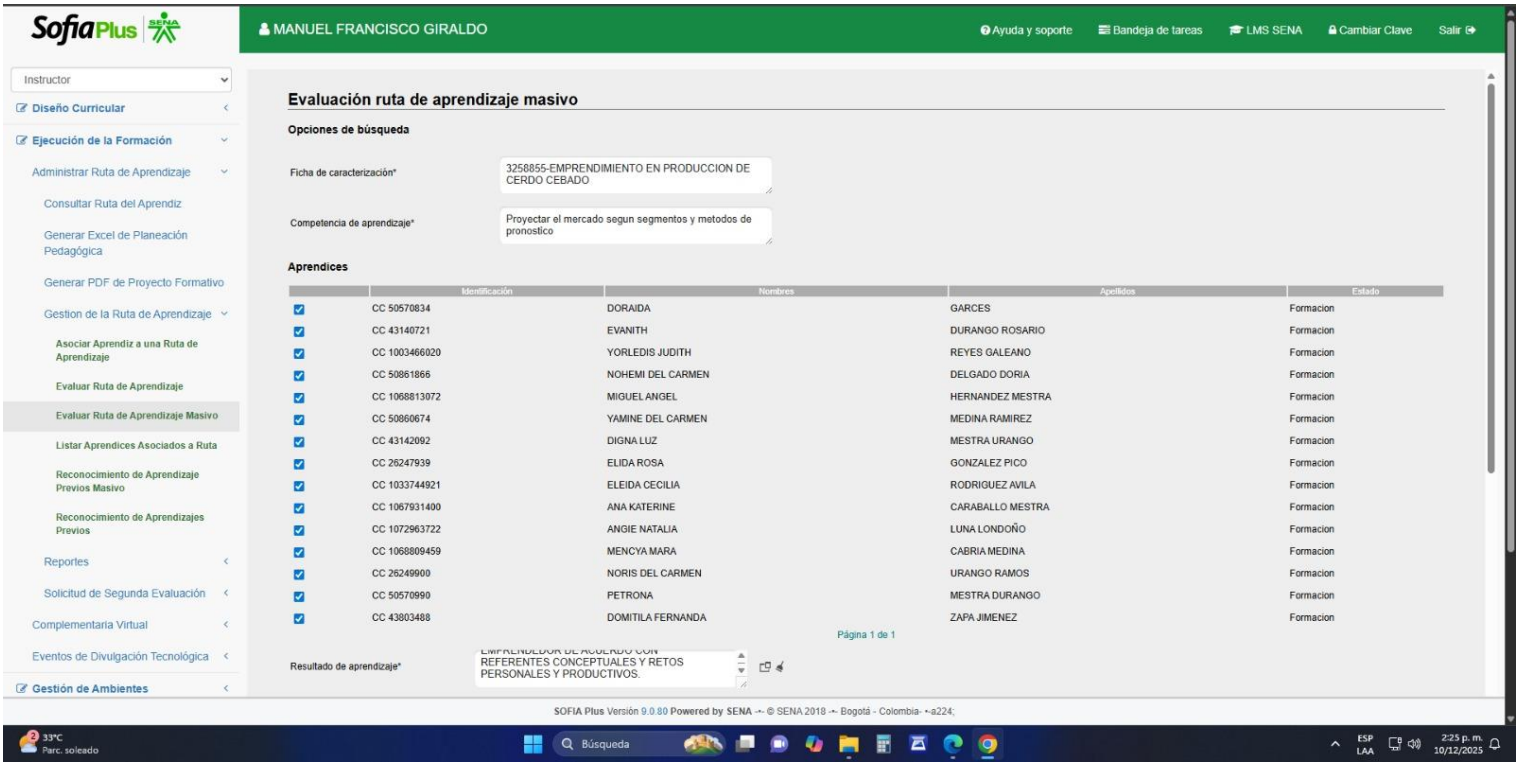

Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Ficha de caracterización*
3258826-EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO
Competencia de aprendizaje*
Proyectar el mercado segun segmentos y metodos de pronostico
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1073993029 ERIKA PATRICIA VEGA GONZALEZ Formacion
CC 50888254 NELIS ROSA SUAREZ CASTILLO Formacion
CC 78742849 JOSE LUIS LOPEZ FERNANDEZ Formacion
CC 1074001211 YULIET PAOLA GARCIA ALVAREZ Formacion
TI 1071435432 DREISY PATRICIA LOPEZ VEGA Formacion
CC 1003737871 JOSE LUIS LOPEZ MARTINEZ Formacion
CC 1073976398 SUIBANI VEGA GONZALEZ Formacion
CC 50640224 DIANA PATRICIA ARIAS LORA Formacion
CC 1073993085 NEUDITH PAOLA FABRA GARCIA Formacion
CC 1073990001 DINA LUS LORA QUIÑONES Formacion
CC 1003595319 LUZ ELENA ARIAS LORA Formacion
CC 1073968840 HIBANIA DEL CARMEN VEGA GONZALEZ Formacion
CC 1074002905 KEVYN DAVID LOPEZ MARTINEZ Formacion
CC 98672958 FREDY JAVIER BERRIO MORELO Formacion
CC 1074002228 GREIDYS DEL PILAR LOPEZ MARTINEZ Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
26010105903 DISENAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TECNICAS DE VALIDACION
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a224;
senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/evaluarRutaAprendizajeMasivo.faces?conversationContext=j#
33°C Parc. soleado
Búsqueda
ESP LAA
2:17 p. m. 10/12/2025

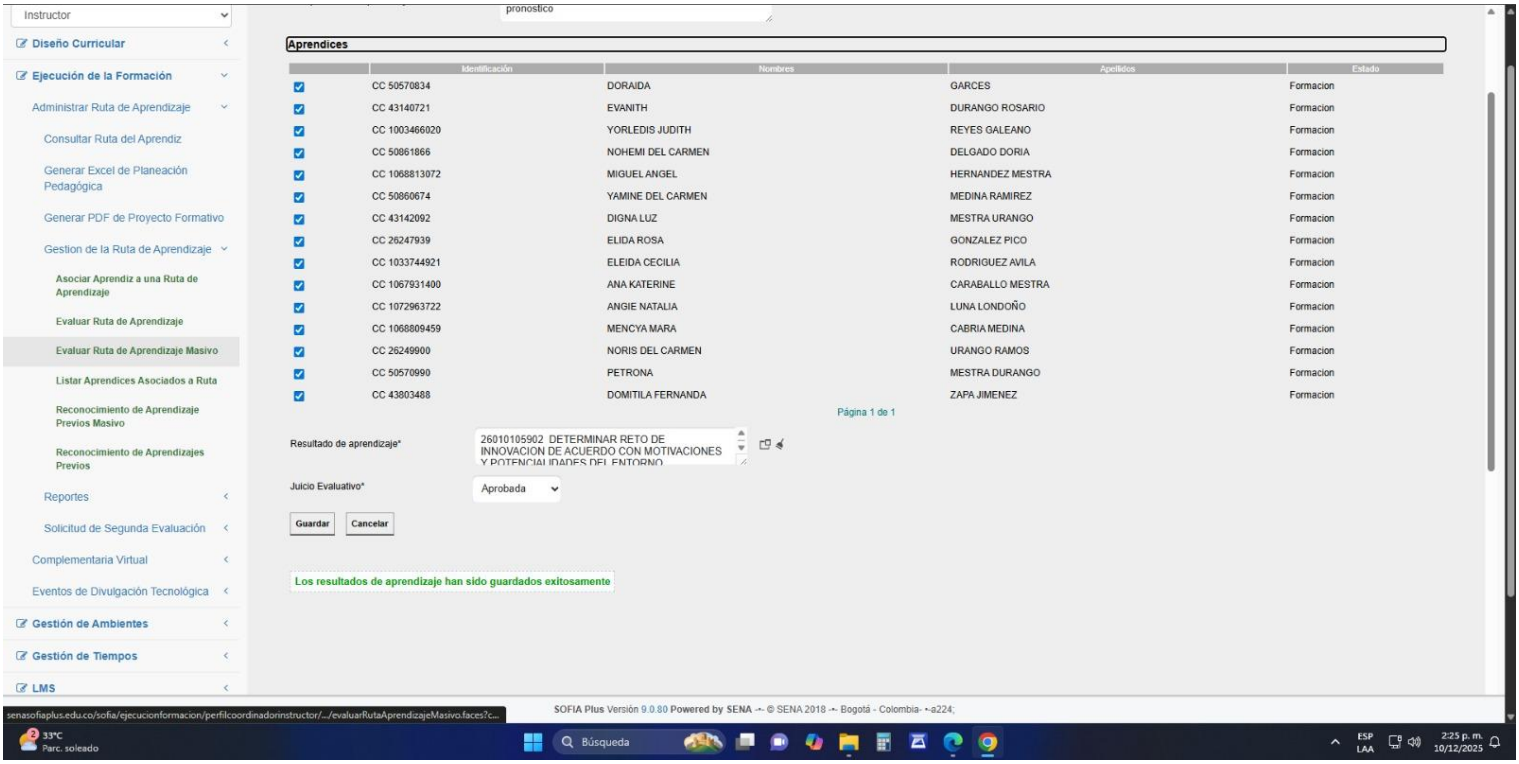
ANEXO PANTALLAZO DE EVALUCION DE LA FICHA 3258838 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO



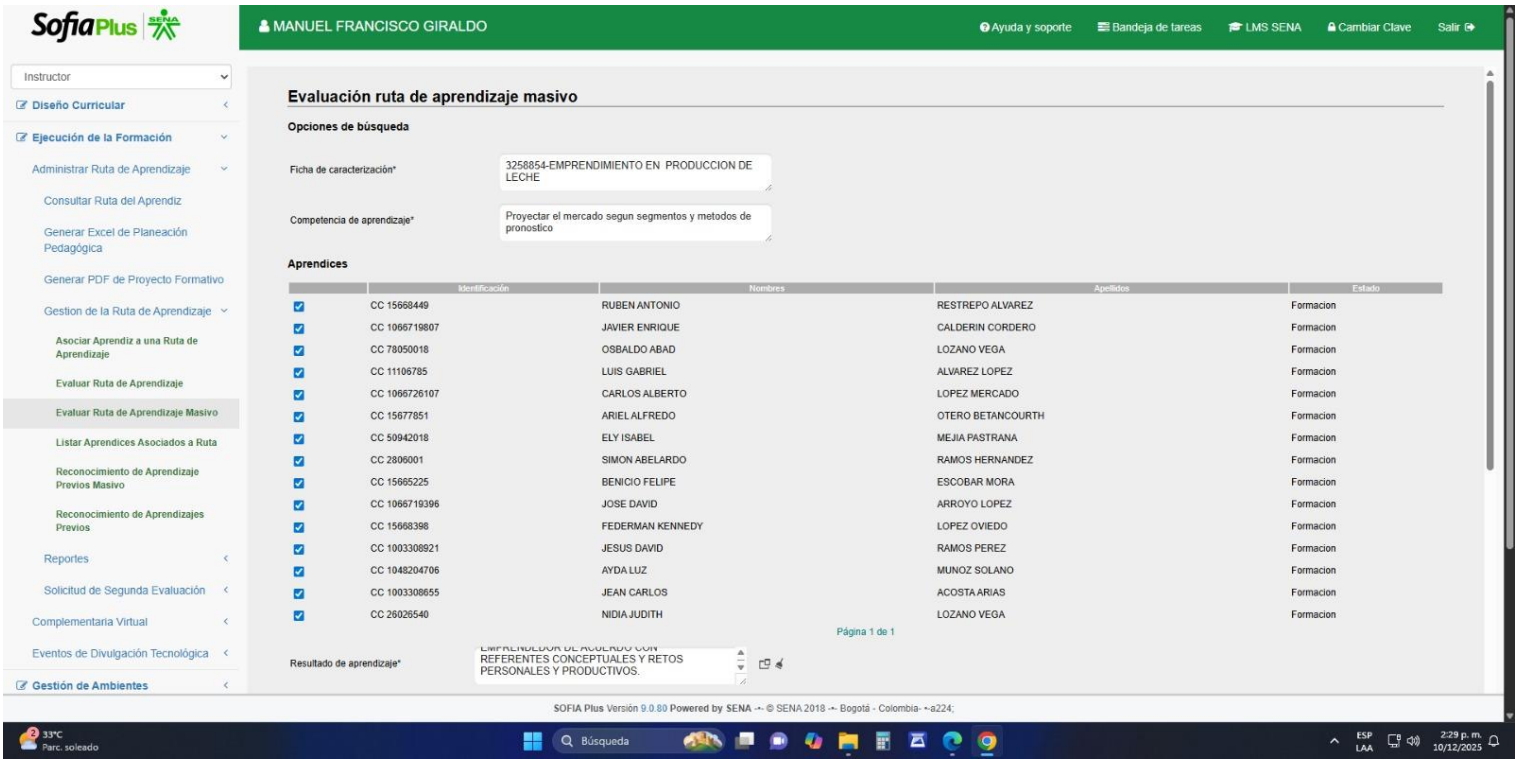


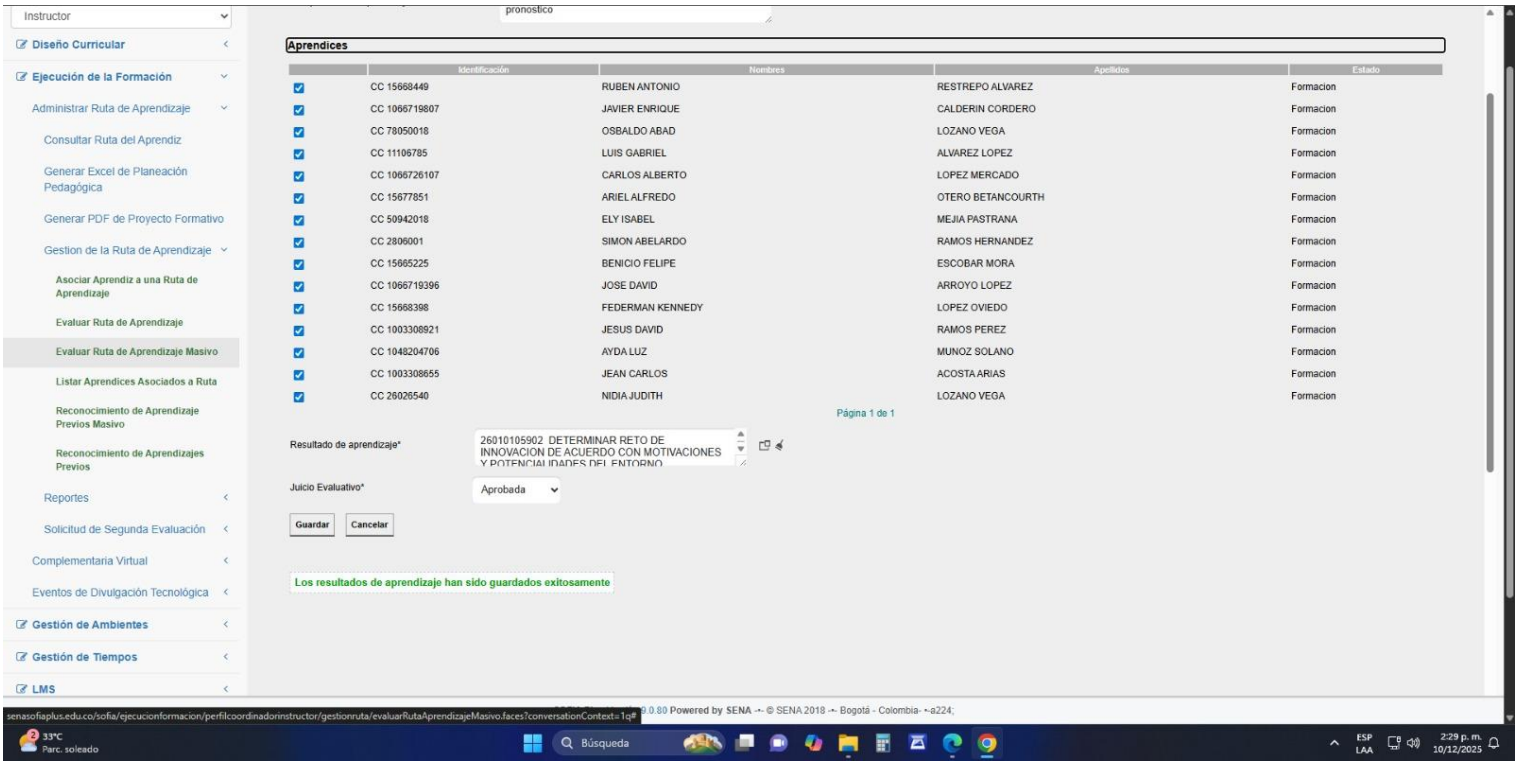
ANEXO PANTALLAZO DE EVALUCION DE LA FICHA 3258855 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO



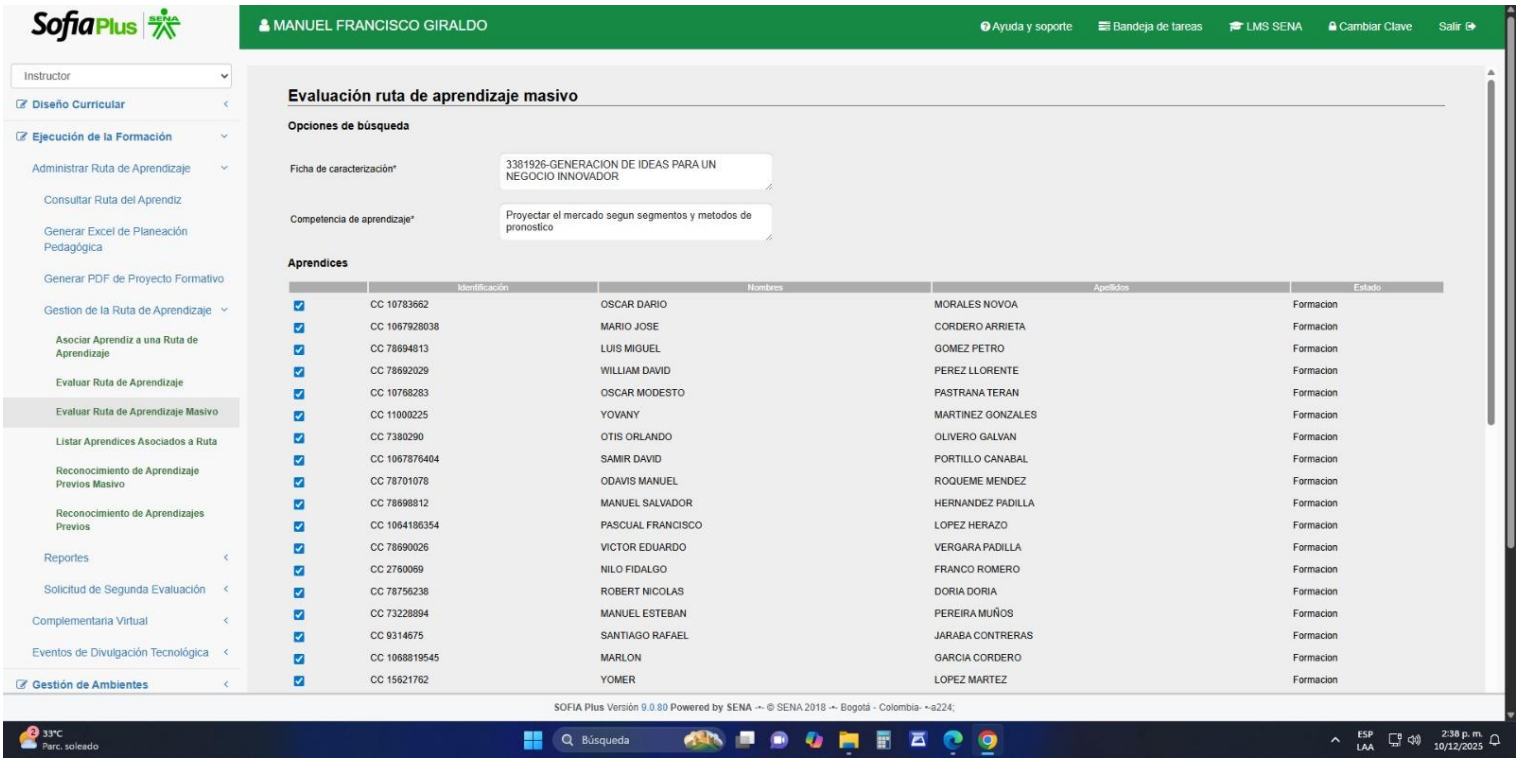


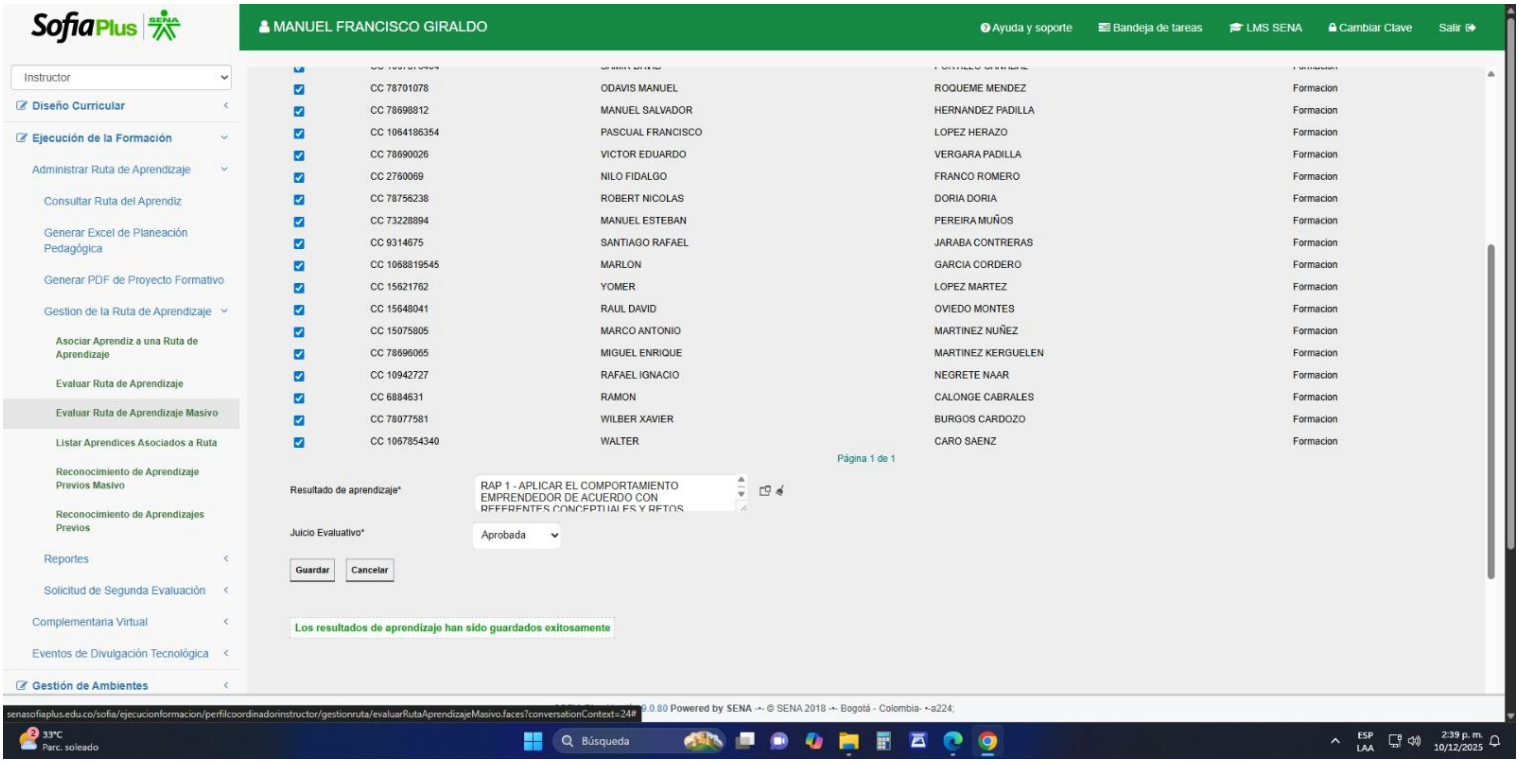
ANEXO PANTALLAZO DE EVALUCION DE LA FICHA 3258854 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE LECHE



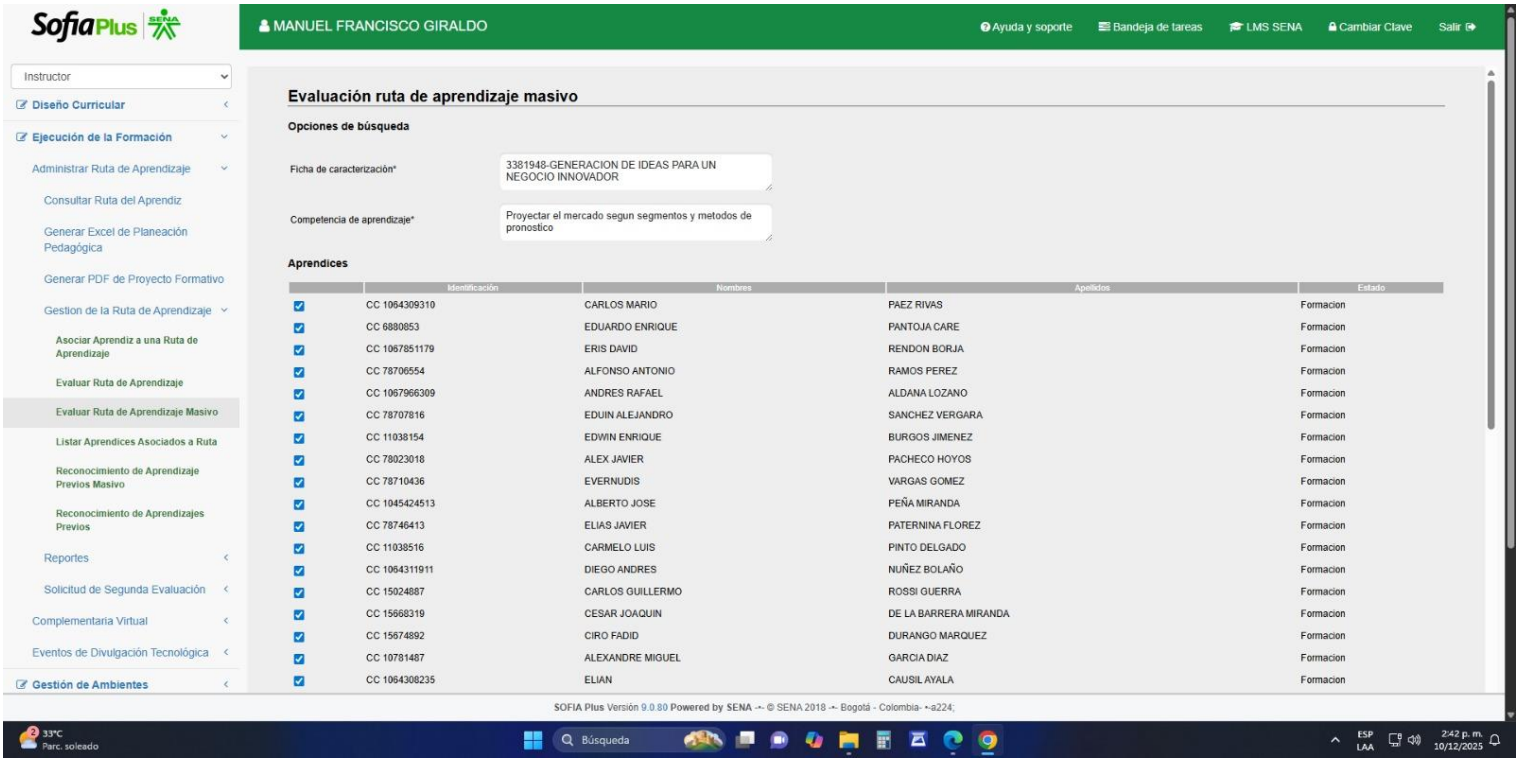


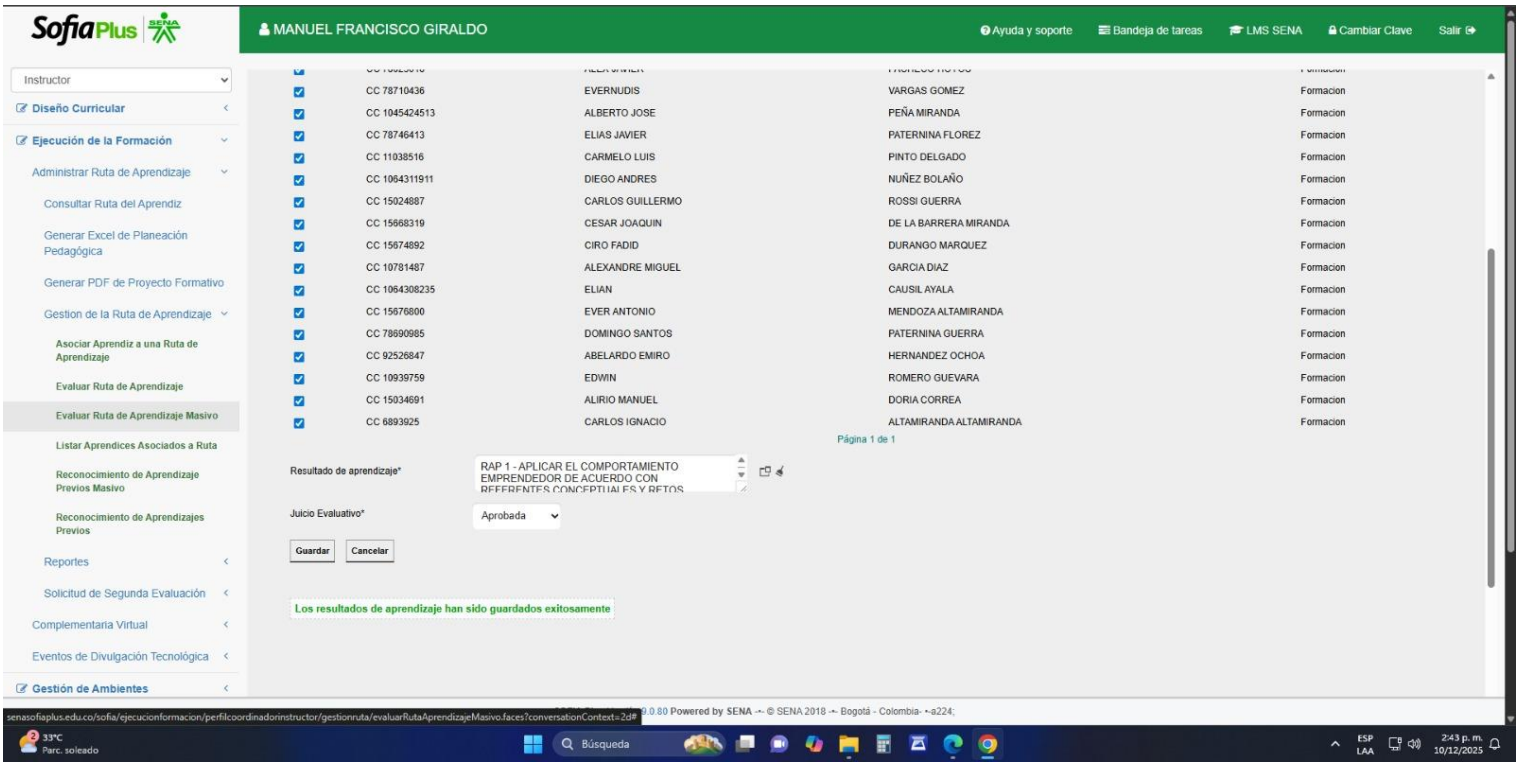
ANEXO PANTALLAZO DE EVALUCION DE LA FICHA 3381926-GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR



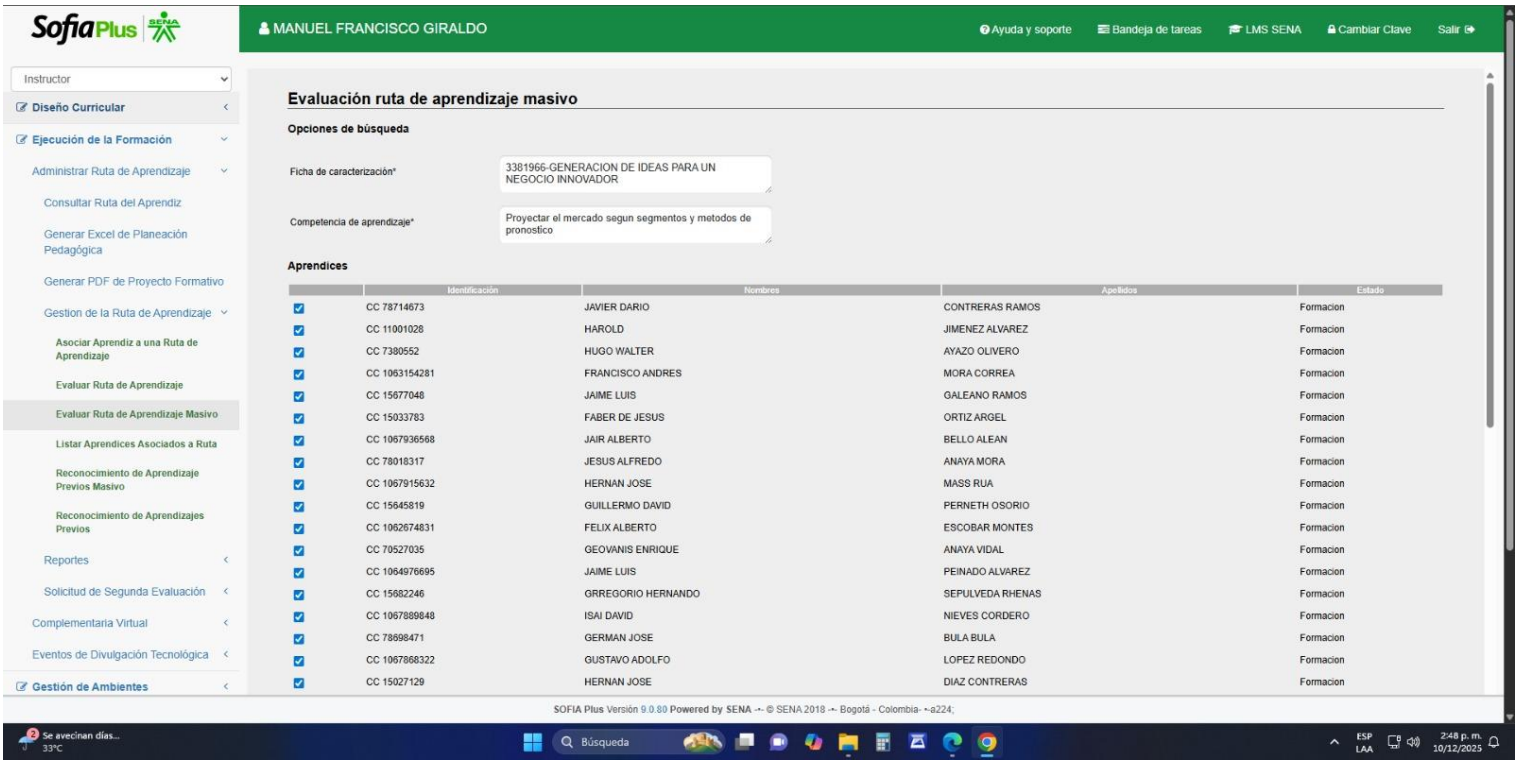


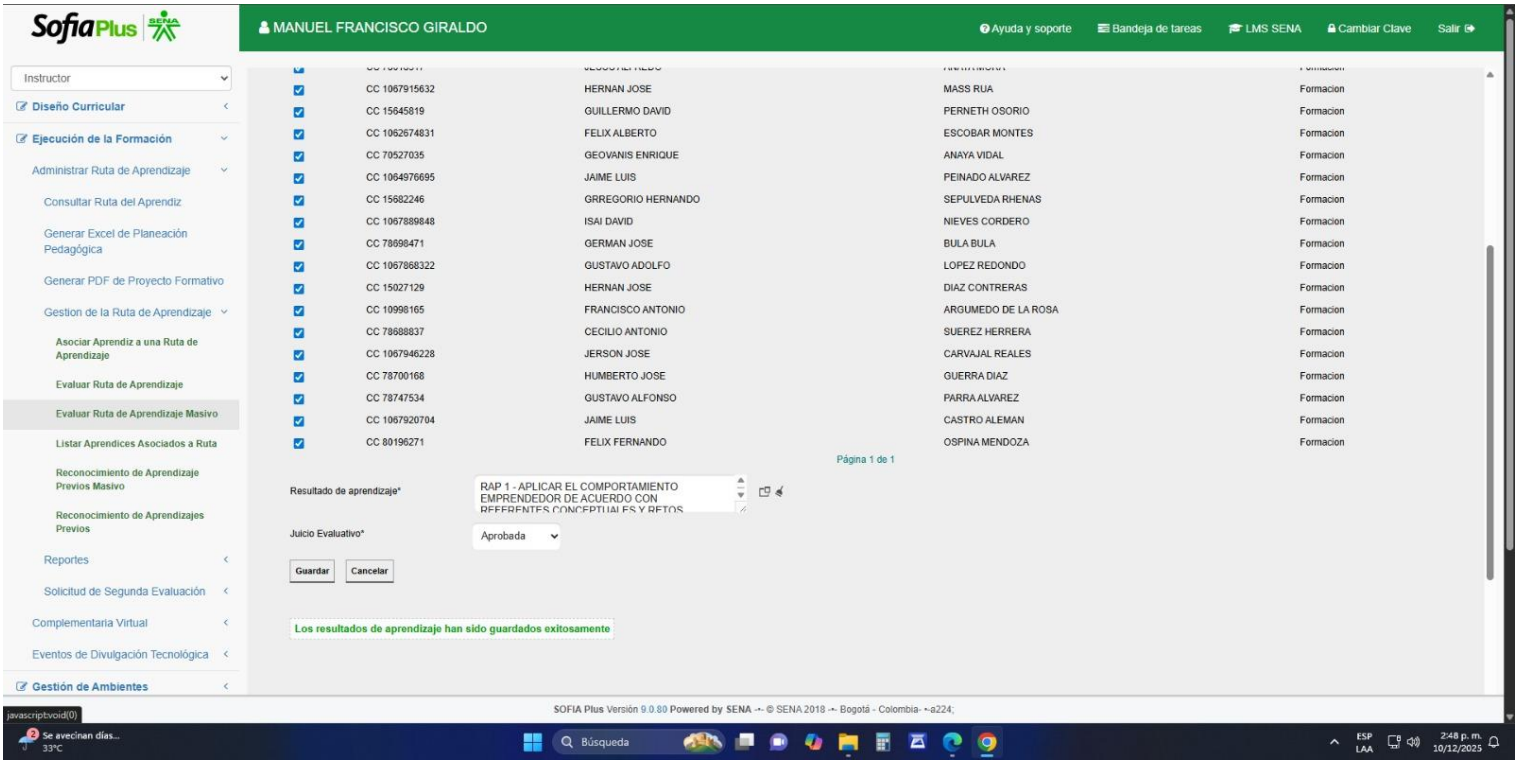
ANEXO PANTALLAZO DE EVALUCION DE LA FICHA 3381948 -GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR



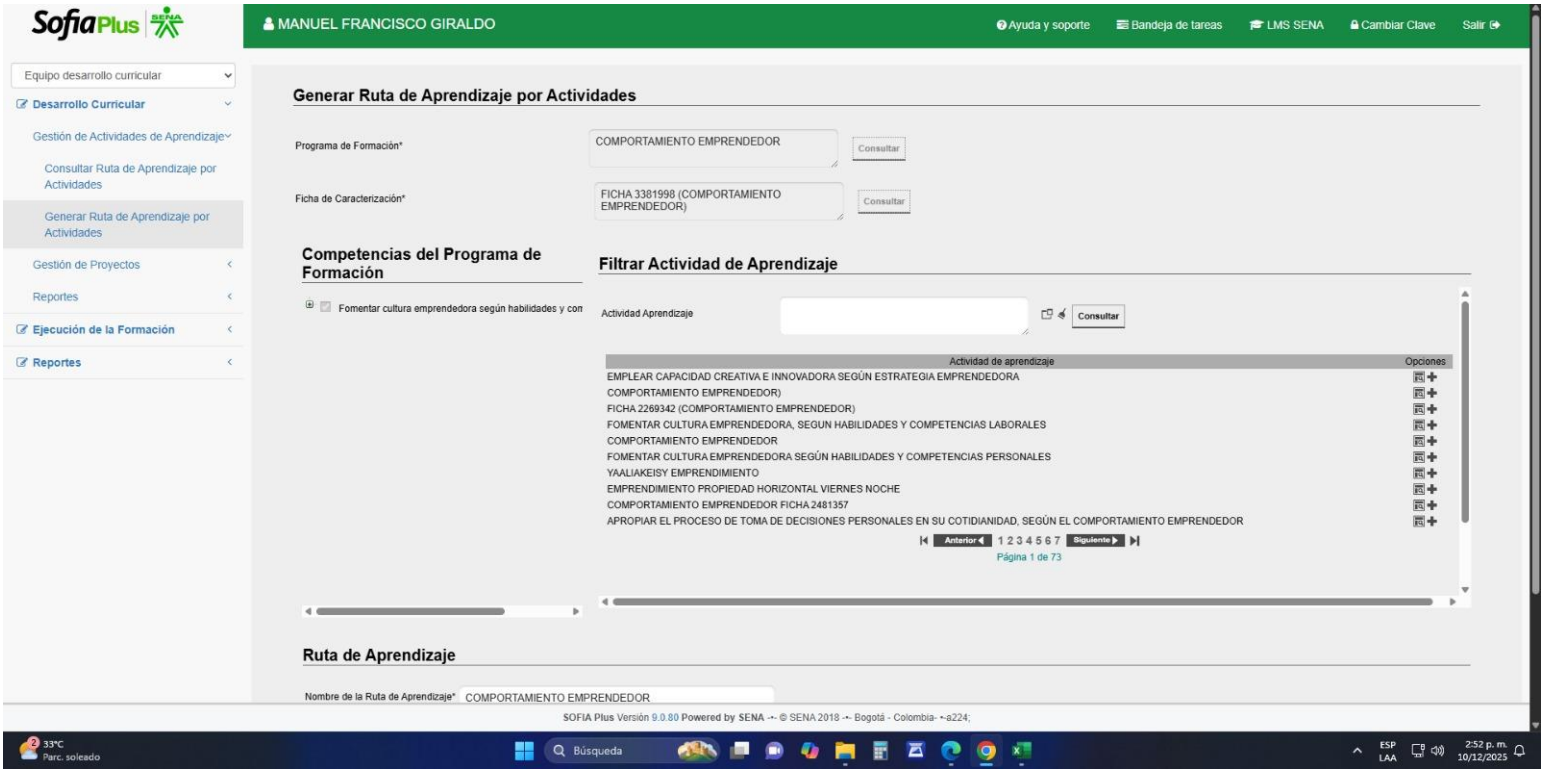


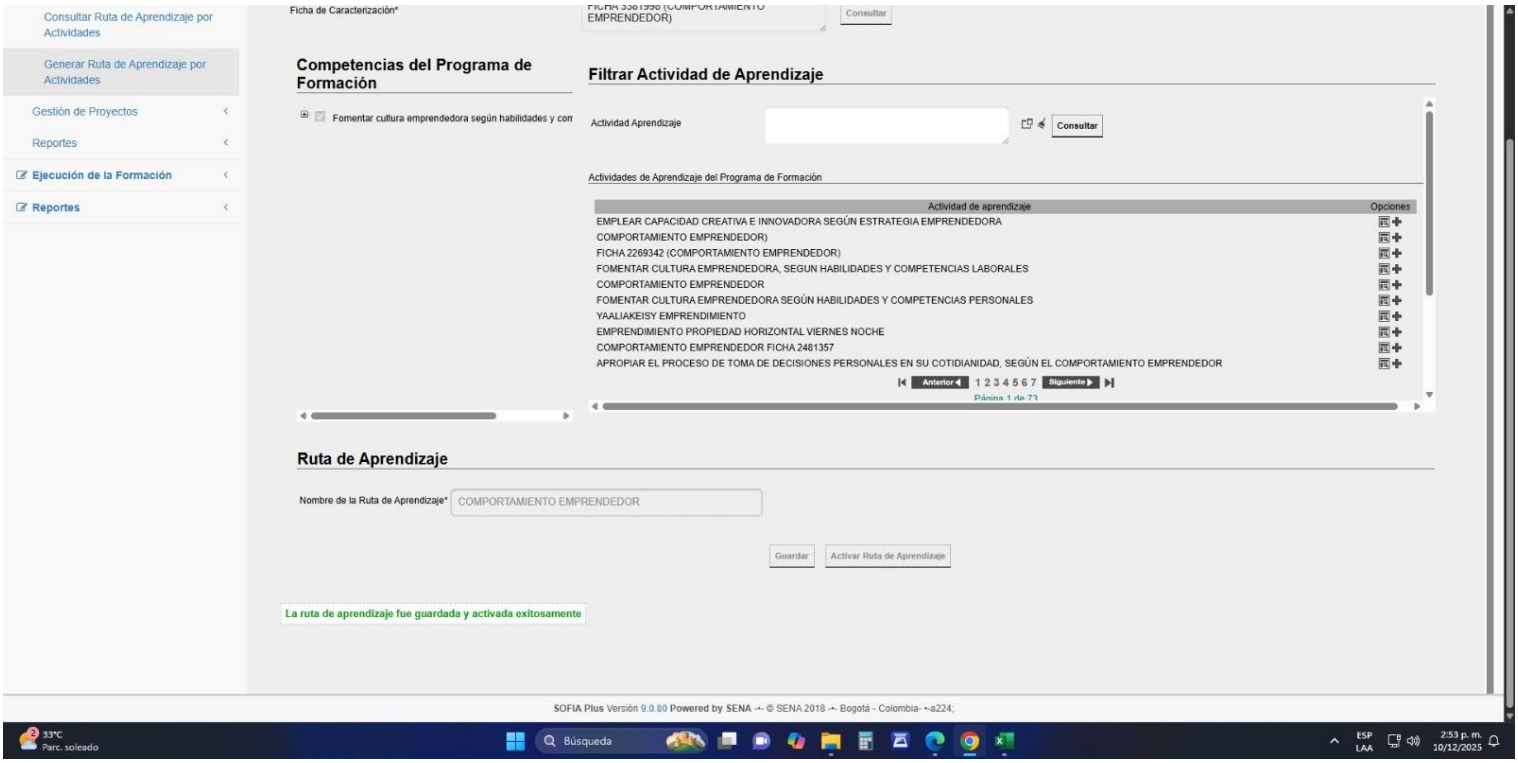
ANEXO PANTALLAZO DE EVALUCION DE LA FICHA 3381966 -GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR



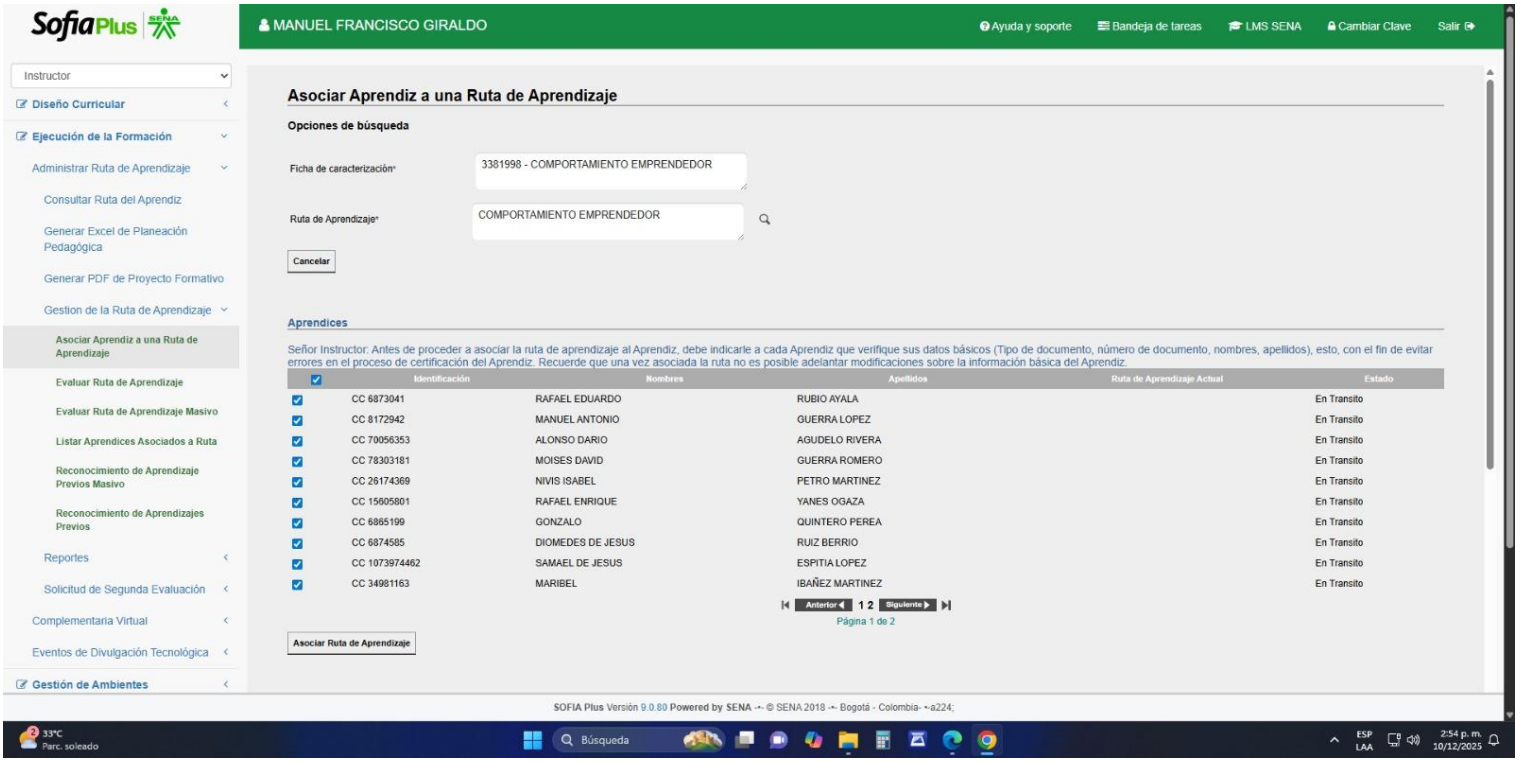


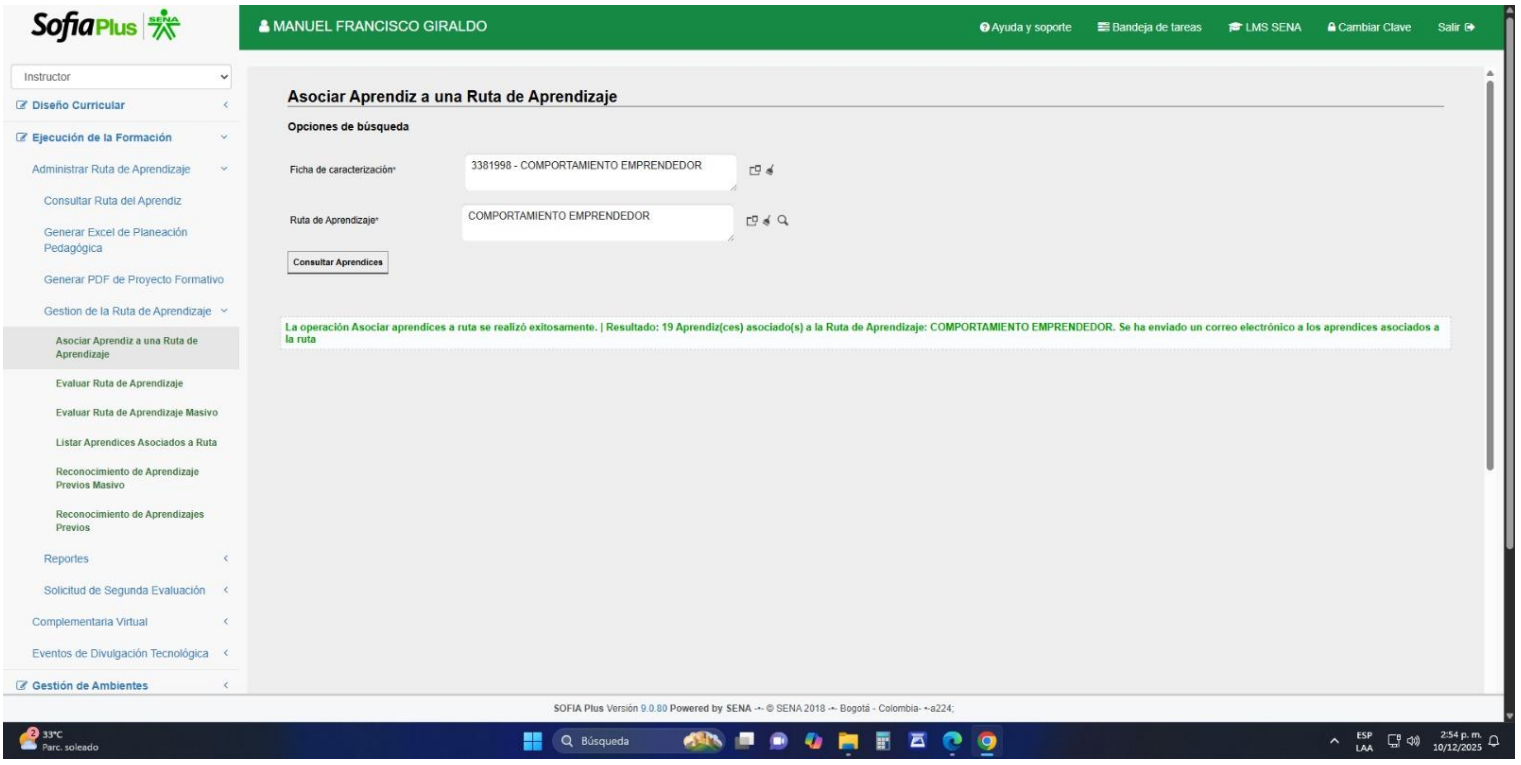
ANEXO CREACION DE RUTA DE LA FICHA COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR



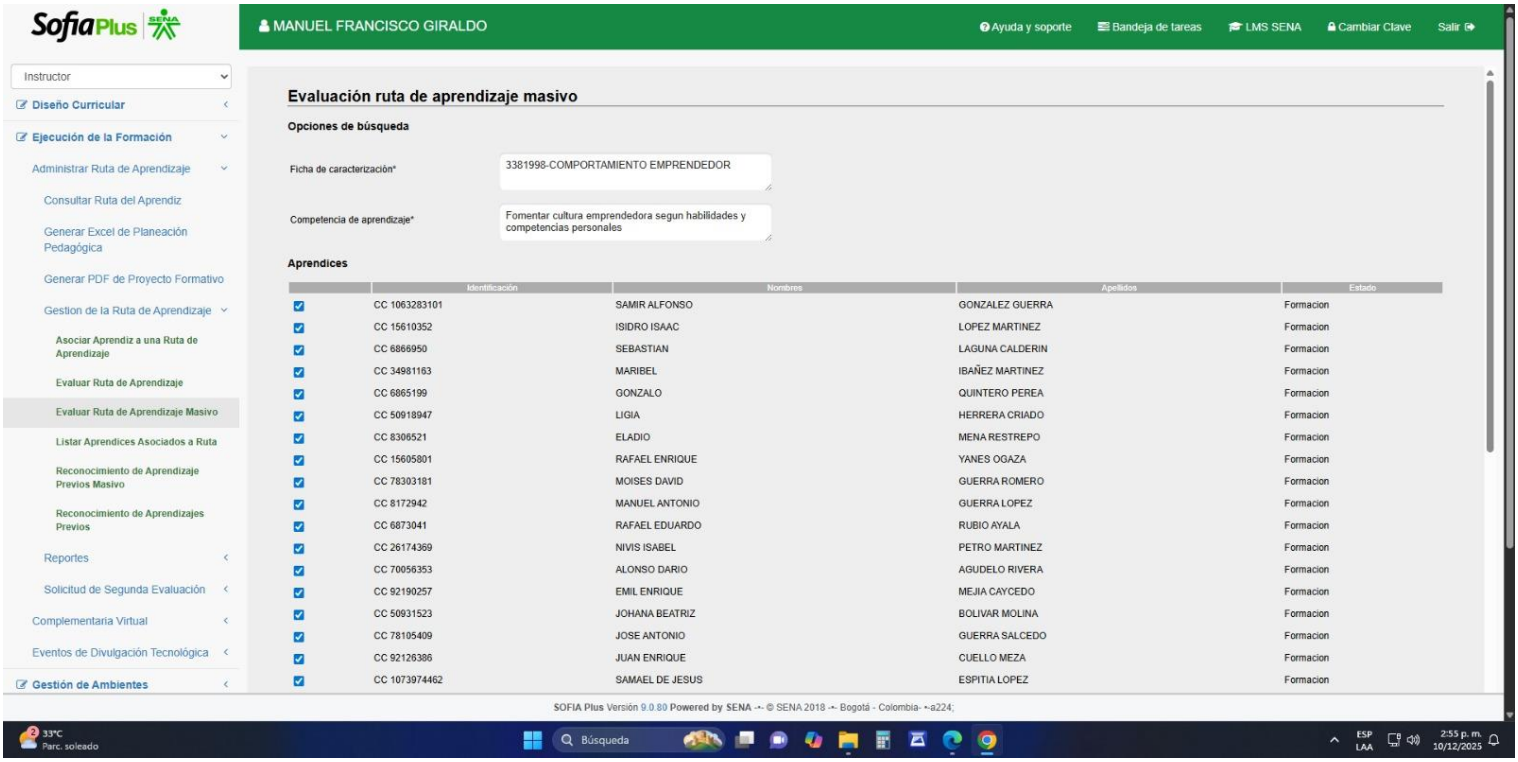


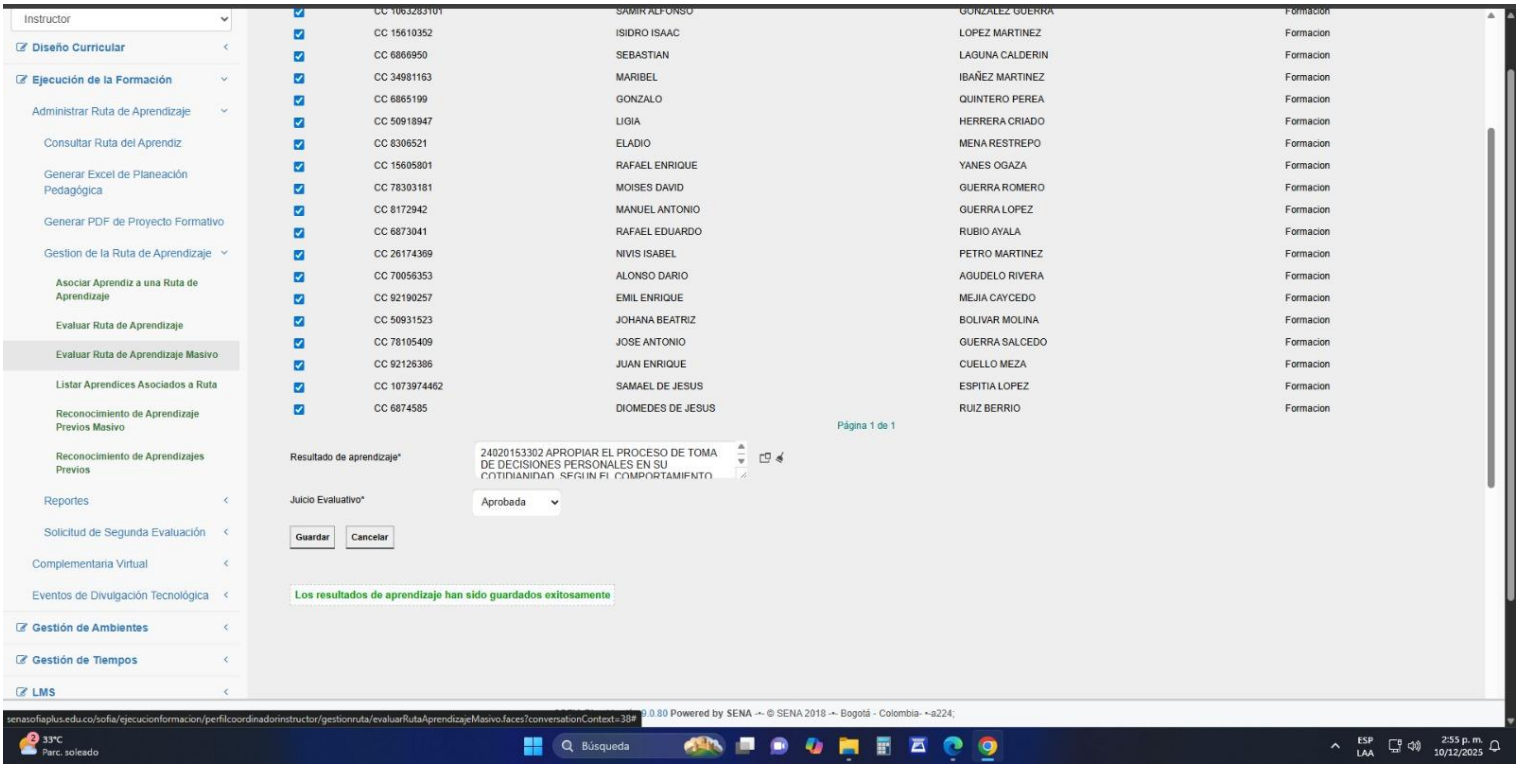
ANEXO ASOCIADA DE LA FICHA COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR





ANEXO PANTALLAZO DE EVALAUCION DE LA FICHA COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR





Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT			
Número de ficha:	3381880	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**		**Municipio: MONTERIA 1**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	10/11/2025	**Fecha de terminación:**	17/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**NOVIEMBRE**			

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	73148584	JESUS ENRIQUE PEREZ MARTINEZ																								X								
2	1063162115	JHON ELKIN VERGARA VARGAS																								X								
3	15647738	JHON JAIRO PETRO MENDOZA																								X								
4	1064977490	JHON JAIRO PETRO MENDOZA																								X								
5	78692611	JHONNY ALBERTO NARVAEZ MERCADO																								X								
6	1068579782	JOHNY PERNETH RAMOS																								X								
7	15648103	JORGE ELIECER CONDE TORRALVO																								X								
8	1003403906	JORGE ENRIQUE MUÑOZ PEREZ																								X								
9	78694752	JORGE LUIS BULA OTERO																								X								
10	10952948	JORGE LUIS JARAMILLO PADILLA																								X								
11	71973430	JORGE LUIS MARTINEZ HUMANEZ																								X								
12	1063296883	JOSE ANDRES GUERRERO TIQUE																								X								
13	78711210	JOSE ANGEL ACOSTA MENDOZA																								X								
14	1003033754	JOSE CARLOS PAEZ SIERRA																								X								
	1063151819	JOSE DOMINGO VALDES PACHECO																								X								
	15612890	JOSE LIBARDO NERIO BENITEZ																								X								
	78746783	JOSE LUIS ACOSTA VILLERA																								X								
	78745574	JOSE LUIS BURGOS DE LA OSSA																								X								
	78698636	JOSE MARIA ALTAMIRANDA ALTAMIRANDA																								X								
	10995940	JUAN ERENIS BLANQUICETT MIRANDA																								X								
	78024441	JUAN RAFAEL BELLO ALVAREZ																								X								
	1067915041	JULIO CESAR RUIZ BARBA																								X								
	78756439	LUIS ENRIQUE CORREA DORIA																								X								
	78689718	LUIS FERNANDO ALTAMIRANDA ALTAMIRANDA																								X								
	1067953024	LUIS GONZALO ECHEANDIA PETRO																								X								
	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.																																
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**																																	
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia																																

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT				
Número de ficha:	3381880	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**			**Municipio: MONTERIA 1**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	10/11/2025	**Fecha de terminación:**		17/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA		**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**DICIEMBRE**				

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	73148584	JESUS ENRIQUE PEREZ MARTINEZ	X														X	X	X															
2	1063162115	JHON ELKIN VERGARA VARGAS	X														X	X	X															
3	15647738	JHON JAIRO PETRO MENDOZA	X														X	X	X															
4	1064977490	JHON JAIRO PETRO MENDOZA	X														X	X	X															
5	78692611	JHONNY ALBERTO NARVAEZ MERCADO	X														X	X	X															
6	1068579782	JOHNY PERNETH RAMOS	X														X	X	X															
7	15648103	JORGE ELIECER CONDE TORRALVO	X														X	X	X															
8	1003403906	JORGE ENRIQUE MUÑOZ PEREZ	X														X	X	X															
9	78694752	JORGE LUIS BULA OTERO	X														X	X	X															
10	10952948	JORGE LUIS JARAMILLO PADILLA	X														X	X	X															
11	71973430	JORGE LUIS MARTINEZ HUMANEZ	X														X	X	X															
12	1063296883	JOSE ANDRES GUERRERO TIQUE	X														X	X	X															
13	78711210	JOSE ANGEL ACOSTA MENDOZA	X														X	X	X															
14	1003033754	JOSE CARLOS PAEZ SIERRA	X														X	X	X															
	1063151819	JOSE DOMINGO VALDES PACHECO	X														X	X	X															
	15612890	JOSE LIBARDO NERIO BENITEZ	X														X	X	X															
	78746783	JOSE LUIS ACOSTA VILLERA	X														X	X	X															
	78745574	JOSE LUIS BURGOS DE LA OSSA	X														X	X	X															
	78698636	JOSE MARIA ALTAMIRANDA ALTAMIRANDA	X														X	X	X															
	10995940	JUAN ERENIS BLANQUICETT MIRANDA	X														X	X	X															
	78024441	JUAN RAFAEL BELLO ALVAREZ	X														X	X	X															
	1067915041	JULIO CESAR RUIZ BARBA	X														X	X	X															
	78756439	LUIS ENRIQUE CORREA DORIA	X														X	X	X															
	78689718	LUIS FERNANDO ALTAMIRANDA ALTAMIRANDA	X														X	X	X															
	1067953024	LUIS GONZALO ECHEANDIA PETRO	X														X	X	X															

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT			
Número de ficha:	3381926	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**		**Municipio: MONTERIA 2**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	04/11/2025	**Fecha de terminación:**	9/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**NOVIEMBRE**			

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	78694813	LUIS MIGUEL GOMEZ PETRO																		X							X							
2	73228894	MANUEL ESTEBAN PEREIRA MUÑOZ																		X							X							
3	78698812	MANUEL SALVADOR HERNANDEZ PADILLA																		X							X							
4	15075805	MARCO ANTONIO MARTINEZ NUÑEZ																		X							X							
5	1067928038	MARIO JOSE CORDERO ARRIETA																		X							X							
6	1068819545	MARLON GARCIA CORDERO																		X							X							
7	78696065	MIGUEL ENRIQUE MARTINEZ KERGUELEN																		X							X							
8	2760069	NILO FIDALGO FRANCO ROMERO																		X							X							
9	78701078	ODAVIS MANUEL ROQUEME MENDEZ																		X							X							
10	10783662	OSCAR DARIO MORALEZ NOVOA																		X							X							
11	10768283	OSCAR MODESTO PASTRANA TERAN																		X							X							
12	7380290	OTIS ORLANDO OLIVERO GALVAN																		X							X							
13	1064186354	PASCUAL FRANCISCO LOPEZ HERAZO																		X							X							
14	10942727	RAFAEL IGNACIO NEGRETE NAAR																		X							X							
	6884631	RAMON CALONGE CABRALES																		X							X							
	15648041	RAUL DAVID OVIEDO MONTES																		X							X							
	78756238	ROBERT NICOLAS DORIA DORIA																		X							X							
	1067876404	SAMIR DAVID PORTILLO CANABAL																		X							X							
	9314675	SANTIAGO RAFAEL JARABA CONTRERAS																		X							X							
	78690026	VICTOR EDUARDO VERGARA PADILLA																		X							X							
	1067854340	WALTER CARO SAENZ																		X							X							
	78077581	WILBER XAVIER BURGOS CARDOZO																		X							X							
	78692029	WILLIAM DAVID PEREZ LLORENTE																		X							X							
	15621762	YOMER LOPEZ MARTEZ																		X							X							
	11000225	YOVANY MARTINEZ GONZALEZ																		X							X							

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Mario cordero
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT				
Número de ficha:	3381926	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**			**Municipio: MONTERIA 2**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	04/11/2025	**Fecha de terminación:**		9/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379		
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**DICIEMBRE**				

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	78694813	LUIS MIGUEL GOMEZ PETRO		X							X																						
2	73228894	MANUEL ESTEBAN PEREIRA MUÑOZ		X							X																						
3	78698812	MANUEL SALVADOR HERNANDEZ PADILLA		X							X																						
4	15075805	MARCO ANTONIO MARTINEZ NUÑEZ		X							X																						
5	1067928038	MARIO JOSE CORDERO ARRIETA		X							X																						
6	1068819545	MARLON GARCIA CORDERO		X							X																						
7	78696065	MIGUEL ENRIQUE MARTINEZ KERGUELEN		X							X																						
8	2760069	NILO FIDALGO FRANCO ROMERO		X							X																						
9	78701078	ODAVIS MANUEL ROQUEME MENDEZ		X							X																						
10	10783662	OSCAR DARIO MORALEZ NOVOA		X							X																						
11	10768283	OSCAR MODESTO PASTRANA TERAN		X							X																						
12	7380290	OTIS ORLANDO OLIVERO GALVAN		X							X																						
13	1064186354	PASCUAL FRANCISCO LOPEZ HERAZO		X							X																						
14	10942727	RAFAEL IGNACIO NEGRETE NAAR		X							X																						
	6884631	RAMON CALONGE CABRALES		X							X																						
	15648041	RAUL DAVID OVIEDO MONTES		X							X																						
	78756238	ROBERT NICOLAS DORIA DORIA		X							X																						
	1067876404	SAMIR DAVID PORTILLO CANABAL		X							X																						
	9314675	SANTIAGO RAFAEL JARABA CONTRERAS		X							X																						
	78690026	VICTOR EDUARDO VERGARA PADILLA		X							X																						
	1067854340	WALTER CARO SAENZ		X							X																						
	78077581	WILBER XAVIER BURGOS CARDOZO		X							X																						
	78692029	WILLIAM DAVID PEREZ LLORENTE		X							X																						
	15621762	YOMER LOPEZ MARTEZ		X							X																						
	11000225	YOVANY MARTINEZ GONZALEZ		X							X																						

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Mario cordero
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT				
Número de ficha:	3381948	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**			**Municipio: MONTERIA 3**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	05/11/2025	**Fecha de terminación:**		10/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA		**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**NOVIEMBRE**				

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	92526847	ABELARDO EMIRO HERNANDEZ OCHOA																			X							X						
2	1045424513	ALBERTO JOSE PEÑA MIRANDA																			X							X						
3	78023018	ALEX JAVIER PACHECO HOYOS																			X							X						
4	10781487	ALEXANDRE MIGUEL GARCIA DIAZ																			X							X						
5	78706554	ALFONSO ANTONIO RAMOS PEREZ																			X							X						
6	15034691	ALIRIO MANUEL DORIA CORREA																			X							X						
7	1067966309	ANDRES RAFAEL ALDANA LOZANO																			X							X						
8	78745868	ANTONIO MARIA GOMEZ SALCEDO																			X							X						
9	15024887	CARLOS GUILLERMO ROSSI GUERRA																			X							X						
10	6893925	CARLOS IGNACIO ALTAMIRANDA ALTAMIRANDA																			X							X						
11	1064309310	CARLOS MARIO PAEZ RIVAS																			X							X						
12	11038516	CARMELO LUIS PINTO DELGADO																			X							X						
13	15668319	CESAR JOAQUIN DE LA BARRERA MIRANDA																			X							X						
14	15674892	CIRO FADID DURANGO MARQUEZ																			X							X						
	1064311911	DIEGO ANDRES NUÑEZ BOLAÑO																			X							X						
	78690985	DOMINGO SANTOS PATERNINA GUERRA																			X							X						
	6880853	EDUARDO ENRIQUE PANTOJA CARE																			X							X						
	78707816	EDUIN ALEJANDRO SANCHEZ VERGARA																			X							X						
	11038154	EDWIN ENRIQUE BURGOS JIMENEZ																			X							X						
	10939759	EDWIN ROMERO GUEVARA																			X							X						
	78746413	ELIAS JAVIER PATERNINA FLOREZ																			X							X						
	1064308235	ELIUT CAUSIL AYALA																			X							X						
	1067851179	ERIS DAVID RENDON BORJA																			X							X						
	15676800	EVER ANTONIO MENDOZA ALTAMIRANDA																			X							X						
	78710436	EVERNUDIS VARGAS GOMEZ																			X							X						

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Alirio DORIA correa
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT				
Número de ficha:	3381948	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**			**Municipio: MONTERIA 3**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	05/11/2025	**Fecha de terminación:**		10/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA		**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**DICIEMBRE**				

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	92526847	ABELARDO EMIRO HERNANDEZ OCHOA			X							X																					
2	1045424513	ALBERTO JOSE PEÑA MIRANDA			X							X																					
3	78023018	ALEX JAVIER PACHECO HOYOS			X							X																					
4	10781487	ALEXANDRE MIGUEL GARCIA DIAZ			X							X																					
5	78706554	ALFONSO ANTONIO RAMOS PEREZ			X							X																					
6	15034691	ALIRIO MANUEL DORIA CORREA			X							X																					
7	1067966309	ANDRES RAFAEL ALDANA LOZANO			X							X																					
8	78745868	ANTONIO MARIA GOMEZ SALCEDO			X							X																					
9	15024887	CARLOS GUILLERMO ROSSI GUERRA			X							X																					
10	6893925	CARLOS IGNACIO ALTAMIRANDA ALTAMIRANDA			X							X																					
11	1064309310	CARLOS MARIO PAEZ RIVAS			X							X																					
12	11038516	CARMELO LUIS PINTO DELGADO			X							X																					
13	15668319	CESAR JOAQUIN DE LA BARRERA MIRANDA			X							X																					
14	15674892	CIRO FADID DURANGO MARQUEZ			X							X																					
	1064311911	DIEGO ANDRES NUÑEZ BOLAÑO			X							X																					
	78690985	DOMINGO SANTOS PATERNINA GUERRA			X							X																					
	6880853	EDUARDO ENRIQUE PANTOJA CARE			X							X																					
	78707816	EDUIN ALEJANDRO SANCHEZ VERGARA			X							X																					
	11038154	EDWIN ENRIQUE BURGOS JIMENEZ			X							X																					
	10939759	EDWIN ROMERO GUEVARA			X							X																					
	78746413	ELIAS JAVIER PATERNINA FLOREZ			X							X																					
	1064308235	ELIUT CAUSIL AYALA			X							X																					
	1067851179	ERIS DAVID RENDON BORJA			X							X																					
	15676800	EVER ANTONIO MENDOZA ALTAMIRANDA			X							X																					
	78710436	EVERNUDIS VARGAS GOMEZ			X																												

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Alirio DORIA correa
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT				
Número de ficha:	3381966	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**			**Municipio: MONTERIA 4**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	06/11/2025	**Fecha de terminación:**		11/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA		**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**NOVIEMBRE**				

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	15033783	FABER DE JESUS ORTIZ ARGEL																				X							X					
2	1062674831	FELIX ALBERTO ESCOBAR MONTES																				X							X					
3	80196271	FELIX FERNANDO OSPINA MENDOZA																				X							X					
4	1063154281	FRANCISCO ANDRES MORA CORREA																				X							X					
5	10998165	FRANCISCO ANTONIO ARGUMEDO DE LA ROSA																				X							X					
6	70527035	GEOVANIS ENRIQUE ANAYA VIDAL																				X							X					
7	78698471	GERMAN JOSE BULA BULA																				X							X					
8	15682246	GREGORIO HERNANDO SEPULVEDA RHENALS																				X							X					
9	15645819	GUILLERMO DAVID PERNETH OSORIO																				X							X					
10	1067868322	GUSTAVO ADOLFO LOPEZ REDONDO																				X							X					
11	78747534	GUSTAVO ALFONSO PARRA ALVAREZ																				X							X					
12	11001028	HAROLD JIMENEZ ALVAREZ																				X							X					
13	15027129	HERNAN JOSE DIAZ CONTRERAS																				X							X					
14	1067915632	HERNANDO JOSE MASS RUA																				X							X					
	7380552	HUGO WALTER AYAZO OLIVERO																				X							X					
	78700168	HUMBERTO JOSE GUERRA DIAZ																				X							X					
	1067889848	ISAI DAVID NIEVES CORDERO																				X							X					
	1067920704	JAIME LUIS CASTRO ALEMAN																				X							X					
	15677048	JAIME LUIS GALEANO RAMOS																				X							X					
	1064976695	JAIME LUIS PEINADO ALVAREZ																				X							X					
	1067936568	JAIR ALBERTO BELLO ALEAN																				X							X					
	78688837	JAIRO GABRIEL PEREZ TAMAYO																				X							X					
	78714673	JAVIER DARIO CONTRERAS RAMOS																				X							X					
	1067946228	JERSON JOSE CARVAJAL REALES																				X							X					
	78018317	JESUS ALFREDO ANAYA MORA																				X							X					
	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.																																
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Felix Escobar M																																
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia																																

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT				
Número de ficha:	3381966	**Programa de Formación:**	**GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**			**Municipio: MONTERIA 4**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	06/11/2025	**Fecha de terminación:**		11/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379		
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**DICIEMBRE**				

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	15033783	FABER DE JESUS ORTIZ ARGEL				X							X																				
2	1062674831	FELIX ALBERTO ESCOBAR MONTES				X							X																				
3	80196271	FELIX FERNANDO OSPINA MENDOZA				X							X																				
4	1063154281	FRANCISCO ANDRES MORA CORREA				X							X																				
5	10998165	FRANCISCO ANTONIO ARGUMEDO DE LA ROSA				X							X																				
6	70527035	GEOVANIS ENRIQUE ANAYA VIDAL				X							X																				
7	78698471	GERMAN JOSE BULA BULA				X							X																				
8	15682246	GREGORIO HERNANDO SEPULVEDA RHENALS				X							X																				
9	15645819	GUILLERMO DAVID PERNETH OSORIO				X							X																				
10	1067868322	GUSTAVO ADOLFO LOPEZ REDONDO				X							X																				
11	78747534	GUSTAVO ALFONSO PARRA ALVAREZ				X							X																				
12	11001028	HAROLD JIMENEZ ALVAREZ				X							X																				
13	15027129	HERNAN JOSE DIAZ CONTRERAS				X							X																				
14	1067915632	HERNANDO JOSE MASS RUA				X							X																				
	7380552	HUGO WALTER AYAZO OLIVERO				X							X																				
	78700168	HUMBERTO JOSE GUERRA DIAZ				X							X																				
	1067889848	ISAI DAVID NIEVES CORDERO				X							X																				
	1067920704	JAIME LUIS CASTRO ALEMAN				X							X																				
	15677048	JAIME LUIS GALEANO RAMOS				X							X																				
	1064976695	JAIME LUIS PEINADO ALVAREZ				X							X																				
	1067936568	JAIR ALBERTO BELLO ALEAN				X							X																				
	78688837	JAIRO GABRIEL PEREZ TAMAYO				X							X																				
	78714673	JAVIER DARIO CONTRERAS RAMOS				X							X																				
	1067946228	JERSON JOSE CARVAJAL REALES				X							X																				
	78018317	JESUS ALFREDO ANAYA MORA				X							X																				

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Felix Escobar M
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT			
Número de ficha:	3381998	**Programa de Formación:**	**COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**		**Municipio: MONTERIA 5**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	07/11/2025	**Fecha de terminación:**	12/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**NOVIEMBRE**			

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	70056353	ALONSO DARIO AGUDELO RIVERA														X							X							X				
2	6874585	DIOMEDES DE JESUS RUIZ BERRIO														X							X							X				
3	8306521	ELADIO MENA RESTREPO														X							X							X				
4	92190257	EMIL ENRIQUE MEJIA CAYCEDO														X							X							X				
5	6865199	GONZALO QUINTERO PEREA														X							X							X				
6	15610352	ISIDRO ISAAC LOPEZ MARTINEZ														X							X							X				
7	50931523	JOHANA BEATRIZ BOLIVAR MOLINA														X							X							X				
8	78105409	JOSE ANTONIO GUERRA SALCEDO														X							X							X				
9	92126386	JUAN ENRIQUE CUELLO MEZA														X							X							X				
10	50918947	LIGIA CLODETH HERRERA CRIADO														X							X							X				
11	8172942	MANUEL ANTONIO GUERRA LOPEZ														X							X							X				
12	34981163	MARIBEL IBAÑEZ MARTINEZ														X							X							X				
13	78303181	MOISES DAVID GUERRA ROMERO														X							X							X				
14	26174369	NIVIS ISABEL PETRO MARTINEZ														X							X							X				
	6873041	RAFAEL EDUARDO RUBIO AYALA														X							X							X				
	15605801	RAFAEL ENRIQUE YANES OGAZA														X							X							X				
	1073974462	SAMAEL DE JESUS ESPITIA LOPEZ														X							X							X				
	1063283101	SAMIR ALFONSO GONZALEZ GUERRA														X							X							X				
	6866950	SEBASTIAN LAGUNA CALDERIN														X							X							X				

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Isidro Lopez M
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CCIT			
Número de ficha:	3381998	**Programa de Formación:**	**COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**		**Municipio: MONTERIA 5**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de**	07/11/2025	**Fecha de terminación:**	12/12/2025	
Instructor:	MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	6890379	
Convenio:	**ALCALDIA MONTERIA**	**Periodo de Asistencia (mes):**	**DICIEMBRE**			

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	70056353	ALONSO DARIO AGUDELO RIVERA					X							X																			
2	6874585	DIOMEDES DE JESUS RUIZ BERRIO					X							X																			
3	8306521	ELADIO MENA RESTREPO					X							X																			
4	92190257	EMIL ENRIQUE MEJIA CAYCEDO					X							X																			
5	6865199	GONZALO QUINTERO PEREA					X							X																			
6	15610352	ISIDRO ISAAC LOPEZ MARTINEZ					X							X																			
7	50931523	JOHANA BEATRIZ BOLIVAR MOLINA					X							X																			
8	78105409	JOSE ANTONIO GUERRA SALCEDO					X							X																			
9	92126386	JUAN ENRIQUE CUELLO MEZA					X							X																			
10	50918947	LIGIA CLODETH HERRERA CRIADO					X							X																			
11	8172942	MANUEL ANTONIO GUERRA LOPEZ					X							X																			
12	34981163	MARIBEL IBAÑEZ MARTINEZ					X							X																			
13	78303181	MOISES DAVID GUERRA ROMERO					X							X																			
14	26174369	NIVIS ISABEL PETRO MARTINEZ					X							X																			
	6873041	RAFAEL EDUARDO RUBIO AYALA					X							X																			
	15605801	RAFAEL ENRIQUE YANES OGAZA					X							X																			
	1073974462	SAMAEL DE JESUS ESPITIA LOPEZ					X							X																			
	1063283101	SAMIR ALFONSO GONZALEZ GUERRA					X							X																			
	6866950	SEBASTIAN LAGUNA CALDERIN					X							X																			

	Convenciones	EL VOCERO CERTIFICA QUE LA ASISTENCIA FUE TOMADA EL DIA CORRESPONDIENTE.
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado)**	Isidro Lopez M
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa)**	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____

Instructor **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**

Ciudad y Fecha

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:**Generacion de ideas para un negocio innovador
- **Código del Programa de Formación:** 13410016
- **Nombre del Proyecto:** (si es formación Titulada)
- **Fase del Proyecto:** (si es formación Titulada)
- **Actividad de Proyecto:** (si es formación Titulada)
- **Competencia:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**
- Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
- Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
- Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.
- Duración de la Guía: **48 horas**

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: El comportamiento emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

La imaginación es el principio de la creación. Imaginamos lo que deseamos, queremos lo que imaginamos y, por fin, creamos lo que queremos,en esta guía de aprendizaje desarrollaremos todo lo relacionado con el emprendimiento y el apoyo que el sena brinda a sus emprendedores.

emprendedor: concepto, características, comportamiento, competencias.

responsabilidad emprendedora: concepto, dimensiones de la responsabilidad

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1 “Emprendimiento: una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad”.

Teniendo en cuenta lo que te hemos presentado y la anterior definición, responde a las siguientes preguntas de acuerdo con tu propia opinión.

Para ti:

1. ¿Qué es riqueza?

2. ¿Qué es valor?

3. ¿Qué es una oportunidad?

4. ¿Qué es un logro?

5. ¿Qué es el éxito?

6. ¿Cómo ves los conceptos anteriores aplicados en tu vida? Describe cada uno.

Ahora, con tus definiciones, investiga y lee detenidamente la definición de la ley 1014. Luego, responde a las siguientes preguntas:

1. Este ejercicio, ¿ha cambiado tu manera de entender el emprendimiento? ¿Cómo?
2. ¿Crees que puedes ser un emprendedor? ¿Por qué sí y por qué no?

- **Ambiente requerido:** ambientes de aprendizaje
- **Materiales:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet, libreta de notas.

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre:

creatividad: concepto.

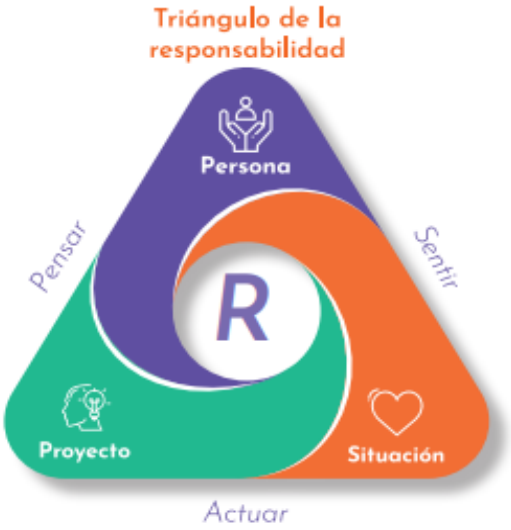
innovación: concepto, tipos.

objetivos personales: motivaciones, metas, propósito de vida.

contexto: concepto, variables de análisis, técnicas de análisis.

3.2.1. La fórmula del logro Ya dijimos que el Camino al Logro es el camino del emprendedor. También, dijimos que el emprendimiento es una actitud que te lleva de la idea a la acción. Por ser una actitud, muchos de los ingredientes que la activan se encuentran en tu interior, y es importante que los conozcas para que puedas desarrollar un verdadero Comportamiento Emprendedor en tu vida, que te lleve a convertir tus sueños en logros. Los componentes del Comportamiento Emprendedor pueden resumirse en tres elementos:







El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Triángulo de la Responsabilidad: Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de responsabilidad. La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que asumes contigo mismo, con aquello que deseas y que te has propuesto hacer en tu vida. Eso sin olvidar el entorno que te rodea. Por ello, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación.

Características Emprendedoras Personales: Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente.

Competencias Emprendedoras: La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.

Socialice sus respuestas en un conversatorio con la horientacion del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, y determine las características emprendedoras personales de cada uno.

- **Ambiente requerido:** ambientes de aprendizaje.
- **Materiales:** notas adhesivas, lapiceros de colores, tablero-marcadores.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología ciclo del aprendizaje vivencial se desarrollarán las actividades orientadas a la apropiación conceptual, defina cada uno de las siguientes conceptos,elabora un escrito, en tu libreta de notas,para ser socializados en clases,con la ayuda del instructor, el cual realizara su aporte técnico sobre cada concepto.

RELACIONAR RETO DE INNOVACIÓN CON EL MERCADO.

APLICA TÉCNICAS DE GENERACIÓN DE IDEAS.

SELECCIONAR IDEA DE NEGOCIO CON BASE EN EL RETO DE INNOVACIÓN.

IMPLEMENTA TÉCNICAS DE VALIDACIÓN PARA EL PROTOTIPO

- **Ambiente requerido:** ambientes de aprendizaje.
- **Materiales:** notas adhesivas, lapiceros de colores, tablero-marcadores.

3.3.1 Conocer la propuesta de valor: una vez hallas identificado tu propuesta de valor , en tu idea de negocios ,podras determinar los siguientes aspectos:

- IDENTIFICAR PROPUESTA DE VALOR.
- **Cómo escribir una propuesta de valor Identifica el principal problema de tu cliente.**
- **Identifica todos los beneficios que ofrece tu producto.**
- **Describe qué hace valiosos a estos beneficios.**
- **Conecta este valor con el problema de tu comprador.**
- **Diferénciate como el proveedor preferido de este valor.**



DESCRIBIR SEGMENTO DE MERCADO Y RELACIÓN CON EL CLIENTE

Los segmentos de consumidores son grupos de personas que las empresas agrupan de acuerdo con características comunes. La segmentación sirve para ordenar y clasificar a los consumidores de modo de ofrecer los productos y servicios que mejor correspondan a sus necesidades y deseos.

Realiza una investigación sobre almacenes olímpica y determina cual es su segmento de mercado con relación a sus clientes.y responde las siguientes preguntas:

1- quienes son los clientes potenciales de almacenes olímpica?
2- Que productos son los mas comprados en estas tiedas?
3- Que servicios ofrecen por la compra de sus productos?
4- Cual son las necesidades que mas satisfacen estas tiendas?

3.3.1.1 Participe activamente SELECCIONAR CANALES DE DISTRIBUCIÓN

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán los canales de comercialización que utilizan las diferentes tiendas olímpica en el país.

Conforme un equipo de cuatro personas y elabore una cartelera para explicar a sus compañeros los diferentes canales de distribución que estas tiendas utilizan y por que.:

3.3.1.2 Participe activamente en la elaboracion de un mapa mental sobre el siguiente tema: **Los costos se dividen en dos tipos: fijos y variables**.

Qué es la estructura de costos

La estructura de costos es un proceso que tiene por objetivo organizar de forma efectiva los costos dentro de una empresa y así mejorar la toma de decisiones. Tiene en cuenta diferentes aspectos como los tipos de costos, sus porcentajes, los productos a comerciar y los aspectos relativos a la gestión y acercamiento a los clientes, entre otros.

- **Descripción de la actividad:** elaboracion de un mapa mental
- **Estrategias o técnicas didácticas activas: estudio de casos**
- **Ambiente requerido:** ambientes de aprendizaje
- **Materiales:** computador, lapiceros de colores, tablero-marcadores.
- **Duración de la actividad: horas.24**
- **Material de apoyo:**paginas wed y google

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de conocimientos: identificar los elementos del comportamiento emprendedor. **asociar los elementos del comportamiento emprendedor con retos personales y** **productivos.** **rap2:** **reconocer motivaciones y competencias personales.**	rap1: relaciona los elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con retos personales y productivos. rap2: describe motivaciones y competencias personales de acuerdo con herramienta de identificación. plantea retos de innovación de acuerdo con potencialidades del entorno. rap3: elabora prototipo de acuerdo con segmento de mercado y técnicas de prototipado. ajusta prototipo de acuerdo con técnicas de validación.	socialización en clases mapa mental

indagar contexto en busca de potenciales retos de innovación. **identificar reto de innovación.** **justificar reto de innovación.** **rap3:** **relacionar reto de innovación con el mercado.** **aplica técnicas de generación de ideas.** **seleccionar idea de negocio con base en el reto de innovación.** **rap4:** **identificar propuesta de valor.** **describir segmento de mercado y relación con el cliente.** **seleccionar canales de distribución.** **relacionar actividades con recursos y socios.** **determinar estructura de costos y fuentes de ingresos.** **Evidencias de Producto: conocer prototipos de emprendedor e ideas de negocios** **Evidencia de desempeño:** **Puesta en marcha de una idea de negocio personal**	rap4: elabora modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica. sustenta modelo de negocio acorde con técnicas de presentación.	Investigación y descripción de conceptos

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales (CEPs): rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término “entrepreneur” que significa “pionero”. Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

- Atención al cliente
    - Evaluación de la experiencia de un cliente al momento de realizar una compra, abarca desde que se realiza la transacción así como momentos posteriores de la adquisición de un producto o utilización de un servicio. Aquí encontrarás toda la información sobre Atención al cliente.

- ciclo de vida del producto
    - Es una medida de tiempo que existe entre el lanzamiento de un producto y su salida del mercado. Este proceso incluye el lanzamiento, el crecimiento, la madurez y el declive de un producto.

- **Estudio de factibilidad del mercado**

    - **Es el proceso de analizar los diferentes factores relacionados con el mercado que determinan si un producto será exitoso o no. Conoce cuáles son los elementos de un estudio de factibilidad del mercado con este artículo que tenemos para ti.**

Experiencia del cliente (CX)

Es el conjunto de sentimientos que un cliente atraviesa durante el tiempo que interactúa con una marca. Cuando la experiencia es buena, es mayor la posibilidad de aumentar la tasa de retención de clientes y conseguir compradores nuevos. En este artículo te decimos cómo medir la experiencia de cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://www.questionpro.com/es/glosario-de-investigacion-de-mercados.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**MANUEL GIRALDO**	**INSTRUCTOR**	**CCIT**	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Nombre del Proyecto: (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto: (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto: (si es formación Titulada)
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Duración de la Guía: **18 horas**

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modo su proyecto de vida y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1 A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) videoforo, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido del cortometraje “Cuesta abajo” que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, y analizará las siguientes preguntas:¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las

decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

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

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre **comportamiento emprendedor**.

3.2.1. A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Una vez se haya llegado a un concenso sobre la definición de **emprendimiento** construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.



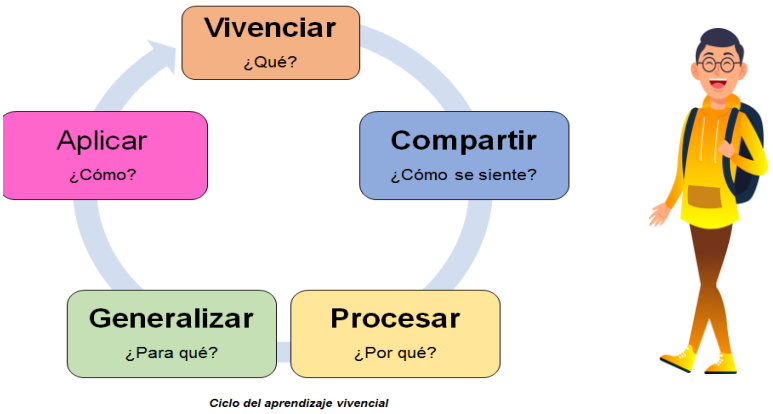
Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar.

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** notas adhesivas, lapiceros de colores, tablero-pizarra.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología ciclo del aprendizaje vivencial se desarrollarán las actividades orientadas a la apropiación conceptual, el siguiente gráfico representa el proceso:



Ciclo del aprendizaje vivencial

3.3.1 Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Método por proyectos, cada aprendiz recibirá del instructor dos herramientas: el "Diario de Fortalecimiento y la Diana de Valoración", la primera, le permitirá hacer un seguimiento a sus características emprendedoras personales, y la segunda, le ayudará a realizar una autoevaluación de las mismas. Dichas herramientas las diligenciará después al finalizar las actividades propuestas y de acuerdo con las indicaciones del instructor. De igual manera, se tomará como eje para la reflexión y el análisis la pregunta movilizadora.

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **DESAFÍO DE LA TORRE:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán las características emprendedoras personales relacionadas con la autoeficacia de la *persona:* cumplir compromisos, tomar riesgos moderados, persistencia, autoconfianza y, exigir eficiencia y calidad.

Conforme un equipo de cuatro personas y asuma uno de los siguientes roles:

- Tener los ojos cubiertos (1 aprendiz)
- Tener una mano atada a la espalda (2 aprendices)
- Tener sus dos brazos atados (1 aprendiz)

Construya con su equipo una torre de naipes, la más alta de manera vertical (medida del piso al techo), para ello atienda las indicaciones del instructor. Junto a sus compañeros, defina la estrategia más apropiada para el logro del objetivo.

Duración: 30 minutos

Compartir:

Una vez se finalicen las construcciones con su equipo reflexione sobre:



- ¿Qué sintieron durante el desarrollo de la actividad?
- Si es equipo ganador, ¿qué sienten?
- Si el equipo tuvo la torre más baja ¿qué sienten?
- *Quienes tuvieron el rol de vendado* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?
- *Quienes tuvieron ambas manos atadas,* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué estrategia se empleó para construir la torre? ¿Tuvo que emplear más de una estrategia? ¿Por qué?

¿Se sintió tentado a romper las reglas y salirse de su rol, pese a la advertencia de descalificación? ¿Por qué?

- ¿En algún momento se pensó en utilizar a al compañero vendado para la construcción de la torre? ¿Por qué?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras asociadas a la autoeficacia de la persona" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?".*

Duración: 10 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **ENCUENTRA EL MEJOR SOCIO:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán características emprendedoras personales que le permitirán aprovechar los elementos que se encuentran en el entorno para el logro de sus objetivos, a saber: crear redes de apoyo, buscar información y buscar oportunidades y tener iniciativa.



Utilizando la técnica de la personificación, que será explicada por el instructor, caracterice uno de los siguientes aspectos:

- La situación problema
- El lugar donde se desarrolla el problema
- Los posibles aliados en la solución al problema

El instructor dividirá a los aprendices en tres grupos: en lo posible dos de 8 personas y uno de 14, a los que se les asignará sus respectivas temáticas: Un primer grupo de 8 personas respresentará las "situaciones problema", el segundo los escenarios o lugares donde se desarrollan estos y el tercer grupo representará los aliados o partes interesadas en resolver la situación problema.

Cada aprendiz busca información acorde con el aspecto a personificar.

Prepare con su equipo una representación donde exponga el panorama de la situación problema y la solución propuesta.

Duración: 45 minutos

Compartir:

En forma individual responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué sintió cuando conoció su personaje dentro de la actividad?
- ¿Qué emociones afloraron en la etapa de indagación cuando conoció de cerca y a profundidad las problemáticas?
- Si usted ejerció el rol de aliado, ¿Qué sintió en el desarrollo del ejercicio?
- ¿Qué sintió durante la construcción de la solución a cada problemática?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Considera que la búsqueda de información fue útil para comprender más su rol y la situación problema? ¿Por qué?
- Si usted asumió el personaje de 'situación problema' o 'escenario de desarrollo del problema': ¿Qué criterios usó para escoger a sus aliados?

- Si usted como 'aliado' se quedó sin grupo: ¿cómo hizo para convencer a sus compañeros de que usted podía resultar útil? ¿Buscó aprovechar la oportunidad de pertenecer a un determinado grupo?
- ¿Cree que podría haber construido una solución sin la ayuda de los 'aliados'? ¿Sí o no? ¿Por qué?
- ¿La búsqueda de información le ayudó en la construcción de la solución? ¿Sí o no? ¿Por qué?

Converse con el grupo acerca de sus reflexiones y destaquen aspectos relevantes.

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para análisis del entorno" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: *"¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **FIJAR UN OBJETIVO**

Un proyecto no puede ser logrado si no cuenta con unos elementos mínimos en su estructuración. Por ello, es importante que identifique las características emprendedoras personales que facilitan la construcción de sus objetivos de vida, a saber: fijar metas y planeación sistemática.

Con base en las características del ambiente de formación, redacte un objetivo que sea realizable siguiendo los lineamientos del instructor. Registre sus respuestas en unas notas adhesivas (post-it), ubíquelas en la pizarra y ejecute dicho objetivo.
En un segundo momento, redacte un objetivo que cumpla con las indicaciones para su formulación y ubique en la pizarra. El instructor selecciona un objetivo que asigna a un aprendiz para su ejecución.

Socialice sus experiencias en un conversatorio y destaque aspectos relevantes a la hora deformular un objetivo.

Duración: 35 minutos

Compartir:

El instructor orienta a los aprendices hacia una exploración de sus sentimientos durante el desarrollo de la actividad. Para ello, puede emplear la pregunta: "¿cómo se sintieron?".

Duración: 10 minutos

Procesar:

Exprese al grupo las dificultades o sensaciones experimentadas a la hora de definir objetivos, luego coevalúe el cumplimiento de los objetivos formulados por sus compañeros.

Duración: 25 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para definición y logro de objetivos", en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración: 10 minutos

***3.3.2* Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales.**

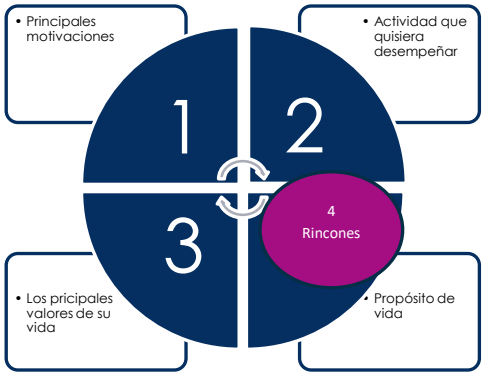
3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **LOS CUATRO RINCONES**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el primer paso para hacer realidad los proyectos a futuro, consiste en visualizar aquello que se quiere lograr, para definirlo, es necesario identificar sus motivaciones personales. Esto le permitirá reconocer de donde viene ese deseo y servirá de recordatorio frente a las dificultades que se le presenten.

Participe en el desarrollo de la actividad Los cuatro rincones, tiene por intención el que identifique sus principales motivaciones y el propósito de vida que lo impulsa a lograr lo que se propone.



Duración: 60 minutos

Compartir:

Atienda las orientaciones del instructor, socialice su gráfico, destacando los puntos que resultaron de mayor relevancia, comente ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio y al momento de hacer la presentación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria comparta al grupo sus respuestas a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo definió las motivaciones para el logro sus objetivos? ¿Qué factores influyen para la definición de dichas motivaciones?

- Al momento de pensar en la actividad que le gustaría desempeñar ¿Qué reflexiones surgieron?
- ¿Cuál considera que fue la pregunta más complicada de resolver y por qué?
- ¿Qué reflexión le genera conocer la percepción de los demás aprendices?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Motivaciones y Competencias Emprendedoras" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante identificar sus motivaciones para el logro de objetivos en la vida personal y laboral?
- ¿Considera que identificar las motivaciones y el propósito de vida son aspectos importantes en su vida profesional y personal?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración: 20 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la construcción del **MAPA DE SUEÑOS**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, crear una visión personal a partir de las motivaciones es una herramienta poderosa para alinear sus acciones diarias en pro de lo que desea lograr. Esta visión esta conformada por esos objetivos personales en el corto, mediano y largo plazo, siempre teniendo presente que como ser multidimensional existen diferentes áreas en su vida que se verán involucradas en el desarrollo de su proyecto.

Construya un "mapa de sueños" en el que podrá identificar de manera gráfica su visión personal, representando sus sueños y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Siguiendo las instrucciones del instructor, utilice imágenes o dibujo para representar sus sueños en las áreas de su vida personal.

A modo de galería , exponga su mapa de sueños en algún lugar del aula en el que los demás puedan visualizar su trabajo, y observe los mapas elaborados por sus compañeros.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes y en plenaria comparta sus respuestas:

- ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?
- ¿Qué sintió al momento de ver los mapas de sueños de sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué criterios tuvo para identificar las áreas de la vida en la que tiene sueños?
- ¿Por qué considera que es importante hacer un listado de los sueños a corto, mediano y largo plazo?
- ¿Las preguntas guiadoras fueron útiles para la construcción de su visión personal?
- Al momento de buscar las imágenes que representarán sus sueños, ¿qué opina de visualizar los sueños de esta manera?
- ¿Qué reflexión le generó conocer los mapas de sueños de los demás aprendices?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Los sueños y la visión emprendedora” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?
- ¿Por qué considera que es importante reflexionar sobre los sueños en su vida?

3.3.3 Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **CONSTRUYENDO EL PUENTE**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, el siguiente paso para el logro de sus proyectos personales tiene como finalidad realizar un análisis del entorno y descubrir la importancia de evaluar las diferentes dimensiones que influirán positiva o negativamente en el cumplimiento de los objetivos que se plantee.



En equipo de 5 aprendices deberán construir un puente, para ello utilizarán en su totalidad los siguientes materiales: 5 vasos desechables, 4 tarjetas de cartulina, 1 marcador y 5 chinches.

Cada equipo debe construir un puente, el cual representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral o cualquier tema que se quiera proyectar de uno de los aprendices o un nuevo proyecto que elijan por consenso en el grupo.

Las indicaciones son:

Se debe asignar un nombre al puente que se va a construir.

Cada tarjeta de cartulina corresponde a un tramo del puente, en cada registre los siguientes aspectos:

- El tramo 1 representa el “para que” del puente.
- El tramo 2 corresponde a los “recursos necesarios” para la construcción del puente.
- El tramo 3 corresponde a los “factores externos” (Amenazas y oportunidades).
- El tramo 4 corresponde a los “factores internos” (Fortalezas y Debilidades).

Duración: 50 minutos

Compartir:

Comente al grupo las respuestas alcanzadas frente a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo se sintió al momento de construir el puente?
- ¿Cómo se sintió con las preguntas formuladas para cada tramo?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?
- ¿Qué sintió al momento de presentar su puente y de conocer las presentaciones de los demás participantes?

Duración: 15 minutos

Procesar:

- ¿Qué significado tiene un Puente?
- ¿Cuáles fueron los pasos que emplearon para construir el puente?
- ¿Cómo identificaron el proyecto que iban a seleccionar para hacer el puente?

- ¿Por qué es importante conocer los recursos para el desarrollo de un proyecto?
- ¿Por qué es importante identificar los factores internos?
- ¿De que dependen los factores internos?
- ¿Por qué es importante identificar los factores externos?
- ¿De que dependen los factores externos?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Dimensiones Emprendedoras” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Desde su perspectivaa cómo afectan los factores internos y externos en el logro de sus objetivos personales?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración: 15 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **RECONOCIENDO EL TRIÁNGULO DE LA RESPONSABILIDAD**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el Triangulo de la Responsabilidad es un instrumento útil para el análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes puede reflexionar sobre sus dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto que se proponga.

Con su equipo construya el Triángulo de la Responsabilidad desde las preguntas orientadoras del instructor. Esto le permite tener un contexto de los conceptos de cada vertice como son: la persona, proyecto y situación, así como de las dimensiones de la persona.

Duración: 35 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió cuando le dieron las instrucciones?

- ¿Qué emociones y sensaciones afloraron al inicio de la actividad?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué tipo de Triángulo dibujó y cuáles fueron las consideraciones del equipo?
- ¿Cuáles son las consideraciones más relevantes de la Persona, en la ejecución de un Proyecto y qué Situaciones debe enfrentar?
- ¿Por qué creen que los elementos fueron ubicados de tal forma en el Triángulo?
- ¿Qué asociaciones encuentran entre los diferentes lados del Triángulo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Triángulo de la Responsabilidad ”y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?

Duración: 10 minutos

- **Ambiente Requerido:** Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.
- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable). Televisor, computador, conexión a internet, micrófonbo y cámara de ser posible activados.

3.4 Actividades de transferencia



Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa “*APLICAR”* del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.

En el desarrollo de las actividades como aprendiz, usted participó en los procesos de autoevaluación, coevaluación y Heteroevaluación, aplicando los instrumentos para tal fín y que fueron explicados por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

- **Evidencias de aprendizaje:** *Diana de valoración y Diario de fortalecimiento* (3.3.1.1, 3.3.1.2, 3.3.1.3), Mapa de sueños (3.3.3), Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad (3.3.5), Heteroevaluación, coevaluación y autoevaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas moviiizadoras **Evidencias de Producto:** Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Mapa de sueños **Evidencia de desempeño:** Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica el Triángulo de la responsabilidad de acuerdo con factores internos y externos	T: Observación sistemática I: Lista de chequeo de conocimiento T: Valoración de diario y diana I: Lista de chequeo de producto T: Valoración de mapa I: Lista de chequeo de producto T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales (CEPs): rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (*logro, afiliación y poder*) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la

capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	MANUEL GIRALDO	Instructor	Programa Campesena	AÑO 2025

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

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



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:
    - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
    - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
    - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía: **30 horas**

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz, el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traduce en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con la finalidad de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje da continuidad a la guia de comportamiento emprendedor anteriormente trabajada, la cual le permitirá aplicar sus características y competencias emprendedoras en cuatro temas que son de especial relevancia para el fomento de la cultura del emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1 Apreciado aprendiz, reflexione sobre la lectura sugerida por el instructor que lo invita a llevar el emprendimiento a la acción.

Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?
- ¿Qué características emprendedoras personales identifica en la lectura?
- ¿El emprendedor se nace o se hace?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones a las se llegó.

Duración: 45 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** papelería, computador y conexión a internet.

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Estimado aprendiz, el emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo podemos pensar en personas cercanas que han cumplido con sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?



Con base a su circulo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

- ¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?
- ¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?
- ¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?
- ¿Para el cumplimiento de sus objetivos que procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

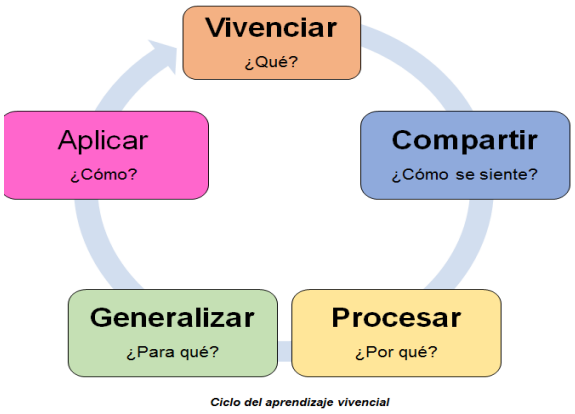
Comparta con el grupo las deducciones efectuadas, destacanso conocimientos comunes. Y aquellos que consideran requieren desarrollar.

Duración: 45 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** papelería, computador y conexión a internet.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología de aprendizaje vivencial se desarrollara las actividades orientadas a la apropiación conceptual, se estructura en cinco momentos y será una constante a seguir:



Ciclo del aprendizaje vivencial



3.3.1 Asociar el paso a paso del proceso de Toma de decisiones según problema.

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo con su equipo en el desarrollo de la actividad **Supervivencia.**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, el objetivo de la actividad es que reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y, por último, el proceso de toma de decisiones.

Siguiendo las indicaciones del instructor, garantice su superviviencia a través de un ejercicio de simulación en dos rondas.

En la primera ronda, usted recibirá dos dulces (uno de diferente color), luego debe conseguir tres dulces (uno de diferente color) e intercambiarlos por una colombina, esta representará su supervivencia. Realice negociaciones con sus compañeros de acuerdo con los lineamientos brindados por el instructor.

En la segunda ronda, conforme grupos de tres personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor y siguiendo la misma dinámica de la primera ronda, garantice la supervivencia de su grupo a través de una estrategia.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad, sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de "Madre Naturaleza". Su tarea es otorgar colombinas a los aprendices que logren conseguir los tres dulces de diferente color. Cumpla con su rol, según las indicaciones del instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las reglas y el objetivo de la actividad? ¿Qué sintió al momento de recibir los dulces?
- *Si usted o su grupo no sobrevivió,* ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?
- *Si usted o su grupo sobrevivió,* ¿qué sintió al obtener la colombina que le permitió sobrevivir?
- *Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza, ¿*cómo se sintió desde esa posición?

Duración: 15 minutos

Procesar:

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

- En la primera ronda, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo?, ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- En la segunda ronda, para cada grupo, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores consideran que fueron claves para el logro de la actividad?
- ¿La "Madre Naturaleza" desarrollo alguna estrategia para negociar con los aprendices?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociar con "Madre Naturaleza"?
- ¿Tomó las decisiones de forma individual o pensando en el bien de los demás?

- ¿Alguna persona decidió no entregar el dulce adicional que recibió? ¿Por qué tomó tal decisión?
- ¿Qué aspectos considera que estuvieron evidenciados en la actividad?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Ejercicio de alternativas**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el proceso d**e toma de decisiones requiere de la generación de alternativas, de identificar diferentes herramientas que promuevan el análisis de los distintos contextos y la selección de las mejores alternativas a partir de criterios.** Esta actividad, busca ponerlo en una situación en la que debe planear su actuación desde diferentes roles, sin contemplar el rol del otro grupo, definiendo alternativas que permitan dar cumplimiento a sus objetivos.

Siguiendo las instrucciones del instructor se conforman 4 equipos. Cada equipo asumirá un rol, ya sea:

- Grupo estratégico (2 equipos)
- Grupo voluntario (2 equipos)

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con el rol seleccionado, atendiendo las instrucciones del anexo que le será entregado por el instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las tareas que le correspondía asumir tanto a los grupos de voluntarios como a los grupos estratégicos?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico:* ¿cómo se sintió durante la actividad?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios:* ¿cómo se sintió durante la actividad?

Duración: 15 minutos

Procesar:

Utilizando la técnica del conversatorio reflexione con el grupo en torno a las siguientes preguntas:

- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿cómo eligieron las estrategias para que el grupo de voluntarios realizara la tarea?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios*, ¿se pusieron de acuerdo para saber cómo iban a actuar durante la actividad?
- ¿Qué aspectos de la toma de decisiones considera que son importantes en el ejercicio?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios,* ¿cambiaron su actitud luego de ver la actitud del grupo estratégico? Si fue así, ¿cuáles cree que fueron los factores que llevaron a su grupo a un cambio de actitud?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿determinaron diferentes alternativas de acuerdo con los escenarios que se podían plantear o simplemente se basaron en la información que encontraron en el anexo?

- ¿Por qué considera que las estrategias de su grupo funcionaron o no?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Generación de alternativas para la toma de decisiones” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejercicio Blanco-Rojo**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en todo proceso de toma de decisión, identificar las consecuencias y tener claro los riesgos que se pueden generar, permite avanzar hacia el logro de lo que se ha definido con mayor confianza. La siguiente actividad busca ubicarlo en una posición de toma de decisiones estratégica.

Tome decisiones que le lleven a ganar el juego de simulación de 10 rondas, siguiendo las indicaciones del instructor. El juego se desarrolla con tres equipos, que deben seleccionar entre los colores blanco y rojo. Las condiciones de victoria de su equipo depende de las elecciones que realicen los otros grupos.

Seleccione la estrategia más adecuada para su equipo, de acuerdo con las indicaciones del instructor para cada ronda.

Consigne las decisiones de su equipo en la *hoja de selección*, según indicaciones.

Entregue la *hoja de selección* al instructor al final de cada ronda, de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y con los *planes de puntuación*. El instructor consigna las respuestas de cada equipo en una *tabla de puntuación*, visible para todos.

Duración: 50 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió durante las primeras vueltas al ver la dinámica del juego?
- ¿Qué sintió frente a los planes de puntuación?

- ¿Qué sintió frente al comportamiento de los demás grupos?
- ¿Qué sintió durante las últimas rondas que fueron decisivas?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria y con el grupo responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo definió la estrategia de participación durante la actividad?
- ¿Qué factores consideró esenciales para la toma de decisión en cada ronda?
- ¿Cómo se manejó el proceso de toma de decisiones en su grupo?
- ¿Evaluó los riesgos de tomar una decisión u otra?
- ¿Qué reflexiones le generó el comportamiento de los diferentes grupos durante la actividad?
- ¿Considera que los factores éticos o emocionales mueven nuestras decisiones?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia del riesgo en la toma de decisione" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿Qué reflexiones a nivel personal y profesional le deja el desarrollo de esta actividad? ¿Cómo asume el riesgo y las consecuencias de una decisión en su vida?*

Duración: 10 minutos

3.3.2 Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento de oportunidades

3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **La gran venta**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la **creatividad** juega un papel fundamental en el cumplimiento de objetivos, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. La siguiente actividad le permite identificar su potencial creativo e innovador.

Realice la venta de un objeto ficticio, siguiendo las indicaciones del instructor. Con su grupo, construya el prototipo del objeto y acuerde la estrategia a usar para convencer a los demás de comprar el objeto ofertado, atienda los tiempos estipulados para la actividad.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta a partir de la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 5 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad "La gran venta":

- ¿Cómo le pareció el ejercicio de intentar vender los objetos?
- ¿Cree que esos objetos se venderían bien en la realidad?, ¿Cree que esos objetos son útiles en la vida cotidiana?¿Por qué?
- ¿Cree que esos objetos eran creativos?¿Por qué?
- ¿Considera que esos objetos eran innovadores?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad e innovación: definición y relación entre ambos conceptos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *¿Consideran que los conceptos de creatividad e innovación son aplicables en su vida personal?,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del ejercicio ***Design Thinking.***

Vivenciar:



Estimado aprendiz, a través del método *Design Thinking*, usted analiza el problema, crea empatía con las personas que necesitan una solución y genera una respuesta al reto mediante la producción y clasificación de ideas. La actividad culmina con la construcción del prototipo del bien o servicio que tiene como propósito resolver el reto de innovación planteado para el ejercicio.

Comprenda el reto de innovación, teniendo en cuenta las orientaciones del instructor. Con su equipo (5 integrantes máximo), busque información que le permita entender la dimensión y el impacto del reto que debe resolver. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos registre las piezas de información que considere clave en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra.

Duración: 15 minutos

Analice el reto de innovación de acuerdo con el formato *ficha persona* y con las indicaciones del instructor.

Duración: 15 minutos

Genere ideas que lleven a resolver el reto de innovación específicamente para la persona descrita en la *ficha persona,* siguiendo las indicaciones del instructor.

Realice grupos de ideas que le permitan generar alternativas de solución al reto de innovación, de acuerdo con criterios de agrupación.

Seleccione el grupo de ideas que represente la alternativa de solución más creativa e innovadora, según el reto de innovación y la persona descrita en la *ficha persona*.

Duración: 30 minutos

Elabore el prototipo de la alternativa de solución seleccionada, a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación.

Presente el prototipo a sus compañeros de acuerdo con los tiempos estipulados para la actividad y reciba retroalimentación de los demás aprendices sobre las oportunidades de mejora del mismo y registre estas en su libreta de apuntes.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en las actividades realizadas: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 15 minutos

Procesar:

En conversatorio responda las siguientes preguntas a partir de la aplicación del método *Design Thinking:*

- Antes de buscar información, ¿qué expectativa tenía del reto de innovación? ¿Su perspectiva del problema cambió después de la búsqueda de información?¿Por qué?
- ¿Considera que es importante entender bien el problema antes de dar una solución?¿Por qué?
- ¿Encontró dificultades al momento de generar ideas? ¿Cuáles?
- ¿Tomó riesgos al momento de generar ideas? (¿Se atrevió a crear ideas descabelladas?)
- La idea seleccionada como la más descabellada, ¿sirvió de inspiración para darle forma a la alternativa seleccionada?¿Por qué?
- ¿Considera usted que la alternativa seleccionada por su grupo es innovadora?¿Por qué?
- ¿Cómo se desarrolló la discusión en el grupo respecto a la selección de la alternativa factible?
- El proceso de realización del prototipo de su alternativa seleccionada, ¿sirvió para dar forma a su idea? ¿Se presentaron correcciones o adiciones a la idea original durante la elaboración del prototipo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Búsqueda de información, toma de decisiones y redes de apoyo para la creatividad” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

En plenaria de respuesta a la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real: *¿Considera que lo aprendido hoy es aplicable a su vida?¿Puede dar un ejemplo de cómo podría ser aplicado?*

Duración: 15 minutos

3.3.2.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Rueda de oportunidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el rol de la creatividad juega un papel crucial en el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en su entorno, con el mismo grupo que desarrolló la actividad *Design Thinking*, exponga su prototipo a un panel de tres invitados, según el tiempo estipulado para la actividad. Debe convencer que los invitados de que su prototipo es la solución más innovadora al reto planteado en la actividad anterior.

Responda a las preguntas de los invitados, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Con el grupo de respuesta a los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron en la Rueda de Oportunidades?
- ¿Qué sintieron al ver a los invitados en el ambiente?
- ¿Qué sintieron durante el ejercicio de intentar convencer a los invitados?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Aplicando el método *Design Thinkin,* en plenaria responda las siguientes preguntas*:*

- De las oportunidades presentadas, ¿hubo alguna que les pareció más interesante que las demás? ¿Por qué?
- ¿Cuál fue la estrategia que su grupo utilizó para intentar aprovechar esa oportunidad que más les atrajo? / ¿Adoptaron alguna estrategia arriesgada para convencer a los invitados de la Rueda de que su prototipo solucionaba el problema original?¿Por qué la consideran arriesgada?
- Si el ejercicio hubiese tenido una segunda vuelta, y ustedes hubieran podido ajustar más su prototipo o estrategia de venta, ¿creen que habrían tenido una mejor posibilidad de acceder a una de las oportunidades ofrecidas? ¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Creatividad, toma de riesgos y persistencia” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

A través de un conversatorio, responda la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real:*¿Consideran que es necesario asumir riesgos para aprovechar oportunidades en su cotidianidad?*

Duración: 5 minutos

3.3.3 Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Escalera de habilidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la presente actividad le permitirá aplicar las habilidades y características emprendedoras personales necesarias para formular y ejecutar una estrategia.

Seleccione uno de los siguientes roles, de acuerdo con las instrucciones de la actividad:

- Pertenecer a un equipo competidor.
- Servir de apoyo al instructor para la adecuación del ambiente de formación (2 a 3 aprendices).

Participe activamente en la actividad “escalera de habilidades”, siguiendo las indicaciones del instructor. El objetivo de su grupo es avanzar por la escalera, cumpliendo cada uno de los retos propuestos. Gana el equipo que complete todos los pasos o el que más haya avanzado en la escalera. Cada equipo sólo contará con 4 lanzamientos.

Duración: 45 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad “Escalera de habilidades”:

- *Si su equipo fue el ganador* ¿cuáles considera que fueron las razones que les ayudaron a obtener la victoria?
- *Si su equipo fue el perdedor* ¿cuáles creen que fueron las razones por las que no pudieron avanzar en la escalera?
- ¿Hubo algún reto que les pareció difícil de realizar?
- Durante el desarrollo de la actividad, ¿descubrieron habilidades que pensaban que ustedes o sus compañeros no tenían?
- ¿Pensaron alguna estrategia para avanzar más rápido? ¿Cuál?
- ¿Qué criterios tuvieron en cuenta para determinar el orden de los lanzamientos dentro de su equipo?
- A los equipos que realizaron cambios en el orden de lanzamientos: ¿Qué razones los llevaron a hacer los cambios? ¿El desempeño del equipo mejoró con los cambios?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Habilidades blandas y características para la elaboración de estrategias" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

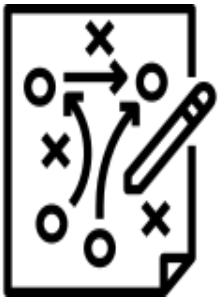
Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Construcción de un molino de viento**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, esta actividad se orienta a la apropiación del concepto de estrategia personal, sus elementos y su relación con los proyectos, a través de la construcción de un molino de viento.

Conforme un equipo de 6 personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su grupo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga 40 centímetros de alto

Elabore el plan de acción de la construcción del molino, siguiendo las especificaciones del formato y las indicaciones del instructor.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio. El molino recibirá una calificación, dependiendo de si cumple con los requerimientos. De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la construcción del molino de viento:

- *Si su equipo fue el ganador*: ¿cuáles considera que fueron las razones por las que su molino cumplió todos /la mayoría de los requisitos?
- *Si su equipo fue el perdedor o no hubo ningún ganador*: ¿por qué cree que su molino no cumplió los requisitos? ¿Qué cree que hizo falta?
- ¿Considera que la planificación fue un elemento importante para el logro del objetivo?¿Por qué?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino? ¿Cómo construyeron esa estrategia? / ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino? ¿Qué elementos tuvieron en cuenta?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Estrategia y plan de acción” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Viviendo un proyecto**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en la presente actividad, usted aplicará los conceptos vistos en las sesiones anteriores, convirtiendo un objetivo personal en un proyecto a través de la elaboración de un plan de acción, concretando de este modo su *estrategia emprendedora*.

Participe activamente en un juego de roles en dos rondas, siguiendo las indicaciones de su instructor. Los roles que asumirá son:

- *Coachee* o persona en entrenamiento: comparte uno de sus objetivos personales (establecidos en el *mapa de* sueños) con el *coach*, recibiendo de él/ella retroalimentación.
- *Coach* o entrenador: a través de preguntas, busca motivar a su "entrenado" para que considere aspectos importantes en la realización de su objetivo personal.

Elabore el plan de acción de su objetivo personal, de acuerdo con la retroalimentación recibida y las especificaciones del formato recibido. Así convierte su objetivo personal en un proyecto personal.

Socialice su proyecto personal en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 65 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió durante la sesión de coaching?
- ¿Qué sintió mientras compartía su proyecto personal con sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- Cuando compartió su objetivo personal con su compañero, ¿recibió comentarios que aportaron a la construcción de su proyecto?
- ¿Considera útil el ejercicio de comunicar su objetivo personal con sus compañeros?¿Por qué?
- ¿El plan de acción le ayudó a "aterrizar" su objetivo personal? ¿De qué manera?
- ¿Le pareció difícil el ejercicio de convertir su objetivo personal en un proyecto?¿Por qué?

Duración: 10 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia de la planificación" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿Por qué consideran que es importante convertir nuestros sueños en proyectos?*

Duración: 10 minutos

3.3.4 Relacionar elementos de la Responsabilidad Emprendedora para la ejecución de técnicas de negociación



3.3.4.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Lúdica de la autoconfianza "El vendado y el lazarillo"**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, en esta actividad, usted tiene la tarea de identificar sus niveles de autoconfianza y persistencia, dos características emprendedoras personales que determinan la seguridad con la que puede negociar y obtener lo que busca.

Conforme equipo de tres personas, siguiendo las indicaciones del instructor, donde asumirá uno de los siguientes roles:

- Vendado
- Lazarillo
- Observador

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con su rol:

- El vendado debe superar la pista de obstáculos (de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación).
- El lazarillo guia al vendado (únicamente con su voz), para que este pueda lograr su objetivo.
- El observador verifica que tanto vendado como lazarillo cumplan las reglas establecidas para cada rol dentro de la actividad.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará las posiciones de cada equipo en la pizarra, conforme vayan terminando la actividad.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas de acuerdo con su rol dentro de la actividad:

- *Vendado:* ¿Cómo se sintió?
- *Lazarillo:* ¿Qué sintió al conducir al vendado?
- *Observador:* ¿Qué sintió al ser un participante externo de la actividad y tener el rol sólo de observación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad “el vendado y el lazarillo”:

- *Si su equipo estuvo entre los primeros tres lugares*: ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- *Si su equipo no estuvo entre los primeros tres lugares:* ¿Cuál fue su estrategia para terminar la pista de obstáculos?

- *Si usted tuvo el rol de observador:* ¿cuáles son sus reflexiones de la actividad? ¿cómo analiza los resultados de la pareja que tuvo que supervisar?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Importancia de la auto-confianza en procesos de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.4.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Caso de negociación "Lactifeliz y los lecheros"**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en esta actividad de simulación, usted debe tomar una posición ante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendo en práctica sus habilidades y características emprendedoras personales para cumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- "La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera": https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- "En crisis los lecheros colombianos": https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo uno de los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz

Analice el documento que le entrega el instructor, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación, de acuerdo con el tiempo estipulado para ello en la actividad.

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 55 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador:* ¿cómo se sintió durante el ejercicio?
- *Si usted fue seleccionado como moderador:* ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores:* ¿qué sintió como observador de las negociaciones?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

- ¿En qué se basó la negociación?
- ¿Cómo se llevó a cabo?
- ¿Cuáles fueron los aspectos claves de la negociación?
- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación para cada una de las partes?
- ¿Cómo fue la comunicación entre las partes? ¿Fue necesaria la comunicación para llegar a un acuerdo?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Negociación: elementos y tipos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?*

Duración: 10 minutos

3.3.4.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejecicio de comparación de Triángulos de la responsabilidad – Descubra los intereses de las partes dibujando**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en este ejercicio, usted aplicará la herramienta del Triángulo de la responsabilidad con el fin de identificar sus intereses y de la contraparte, usando como base el rol que asumió durante la actividad “Lactifeliz y los lecheros”. De este modo, relacionar los conceptos vistos en las dos actividades anteriores.

Conforme nuevamente el grupo con el cual trabajó en la actividad “Lactifelíz y los lecheros” (3.3.11), según indicaciones del instructor.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y del formato suministrado por el instructor, dibuje el Triángulo de la responsabilidad sobre un pliego de papel Kraft para cada uno de los roles que se presentaron en la negociación de la actividad anterior.

Identifique los intereses de su grupo y regístrelos en el formato suministrado por el instructor, de acuerdo con las instrucciones de la actividad. De forma similar, haga con los intereses de la contraparte en el proceso de negociación. Por último, identifique los intereses que tuvieron ambos grupos en común. Regístre sus repsuestas en el formato suministrado por el instructor.

Presente sus respuestas en una exposición atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron con respecto a la actividad?
- ¿Qué sentimientos les genera saber que en una negociación existen dos posiciones que pueden unificarse en algún punto?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Qué evidenció en el registro de los intereses y en los dibujos?
- ¿Qué encontró en común?
- ¿Hubo algún aspecto que no había identificado durante la negociación?
- ¿Qué le sucede a los Triángulos de la Responsabilidad de cada uno de los grupos si, por ejemplo, Lactifelíz hubiese tomado una decisión diferente o contraria a la que tomó durante la negociación?

- ¿Qué le sucede al Triángulo de la Responsabilidad de los productores si se aumenta el sentir o el actuar?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Intereses y alternativas" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.4.4 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Consolidación de las estrategias de negociación**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, la negociación es una actividad que se da en todo momento de la vida, con el fin de obtener los objetivos propuestos, así como ofrecer mejores alternativas a las demás personas. La actividad busca que usted experimente lo importante de ponerse en los zapatos de la otra persona, generando empatía.

Asuma uno de los siguientes roles, de acuerdo con las indicaciones del instructor:

- *Voluntario (3 aprendices):* usted debe retirarse los zapatos, luego de que un *asistente* coloque una venda sobre sus ojos.
- *Asistente:* ayuda al instructor a vendar a los *voluntarios* y a colocar bolsas plásticas en sus pies, una vez esos se hayan quitado los zapatos.
- *Observador:* como lo indica el nombre, observa lo que sucede en el ejercicio.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Socialice la respuesta a la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Por qué considera importante ponerse en los zapatos del otro?
- ¿Considera que la empatía puede generar mejores resultados en un proceso de negociación?

- ¿Por qué conocer de antemano la posición de la otra parte y saber que existe una forma diferente de ver las cosas puede ser importante para generar acuerdos gana – gana en una negociación?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Técnicas de negociación" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.4 Actividades de transferencia

Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa "APLICAR" del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.



En el desarrollo de las actividades como aprendiz, usted participó en los procesos de autoevaluación, coevaluación y Heteroevaluación, aplicando los instrumentos para tal fín y que fueron explicados por el instructor.

- **Ambiente Requerido:** Ambiente convencional.

- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable) , chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y colombinas.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Desempeño:		
Aplicar proceso de toma de decisiones	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso
Presentar prototipo Proceso de negociación del molino	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada.	T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto
Realizar negociación	Asocia aspectos importantes de las técnicas de negociación según los ámbitos personales, sociales y profesionales.	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso
Evidencias de Producto: Hoja de selección	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad.	T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto

Prototipo Molino de viento	Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos.	T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto
Plan de acción	Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto
Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro) **Evidencia de conocimiento:** Argumentación del plan de acción	Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación del Triángulo de la Responsabilidad. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	T: Observación directa I: Lista de chequeo conocimiento

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

Empatía: capacidad de percibir, compartir y/o inferir los sentimientos, pensamientos y emociones a los demás.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses entre dos partes, buscando el mejor resultado posible.

Oportunidad: circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*.

El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Como crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Cueva Cáceres, V. (30 de enero de 2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/
- Joachin Bolaños, C. V. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. Recuperado de: https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html
- Minguez Vela, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. Recuperado de: https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, J. A. (2016). Instrumentos y Casos prácticos de negociación. Recuperado de http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf
- Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- SEMANA (2017). Las habilidades para un mayor éxito en el mundo. Recuperado de: https://www.semana.com/educacion/articulo/habilidades-del-siglo-xxi-en-educacion/542078
- Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf
- Universidad de Kansas (s.f.). Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción. Recuperado de: https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal

- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: "Negociación". Obtenido de http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	MANUEL GIRALDO	Instructor	Programa CAMPESENA	2025

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

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

SENA	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 3381926 No. SOLICITUD 2334544

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _____ COMPLEMENTARIA: **X**

CODIGO PROGRAMA: **13410016** VERSION: **1** SECTOR**: SERVICIO**

CONVENIO: **ALCALDIA MUNICIPAL DE MONTERIA**

PROGRAMA ESPECIAL: **2375 CampeSENA - CCIT**

FECHA: INICIO: **O 4 /11/2025** TERMINACIÓN: **09/12/2025** TOTAL HORAS: **48 horas**

Nº APRENDICES: **25** MUNICIPIO: **MONTERIA**

VEREDA: **MONTERIA** DIRECCIÓN:

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES			
MARTES	**4,11,18,25 NOVIEMBRE; 02,09 DICIEMBRE**	**10:00**	**18:00**
MIERCOLES			
JUEVES			
VIERNES			
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROZA** CC Nº: **6.890.379**

TELEFONO: **3188018163** EMAIL: **manuelfgiraldo2000@gmail.com**

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: **ALCALDIA DE MONTERIA**

NIT Nº : **800096734-1** TELEFONO: FAX:

DIRECCION**:** APARTADO:_____

E-MAIL: **contabilidad@monteria.gov.co.**

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA:_____

DPTO: **CORDOBA** MUNICIPIO: **MONTERIA** GREMIO:_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria			Instituciones Educativas	
	Limitada			Precooperativas			
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		Otros	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO 22 OCT 2025 FECHA DE ENTREGA

SENA	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 3381948 No. SOLICITUD 2334568

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _____ COMPLEMENTARIA: **X**

CODIGO PROGRAMA: **13410016** VERSION: **1** SECTOR**: SERVICIO**

CONVENIO: **ALCALDIA MUNICIPAL DE MONTERIA**

PROGRAMA ESPECIAL: **2375 CampeSENA - CCIT**

FECHA: INICIO: **05/11/2025** TERMINACIÓN: **10/12/2025** TOTAL HORAS: **48 horas**

Nº APRENDICES: **25** MUNICIPIO: **MONTERIA**

VEREDA: **MONTERIA** DIRECCIÓN:

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES			
MARTES			
MIERCOLES	**05,12,19,26 NOVIEMBRE; 03,10 DICIEMBRE**	**10:00**	**18:00**
JUEVES			
VIERNES			
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROZA** CC Nº: **6.890.379**

TELEFONO: **3188018163** EMAIL: **manuelfgiraldo2000@gmail.com**

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: **ALCALDIA DE MONTERIA**

NIT Nº : **800096734-1** TELEFONO: FAX:

DIRECCION**:** APARTADO:_____

E-MAIL: **contabilidad@monteria.gov.co.**

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA:_____

DPTO: **CORDOBA** MUNICIPIO: **MONTERIA** GREMIO:_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria				
	Limitada			Precooperativas		**Instituciones Educativas**	
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		**Otros**	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO 22 OCT 2025 FECHA DE ENTREGA

SENA	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 3381998 No. SOLICITUD 2334561

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: C O M P O R T A M I E N T O E M P R E N D E D O R

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _____ COMPLEMENTARIA: **X**

CODIGO PROGRAMA: **13410017** VERSION: **1** SECTOR**: SERVICIO**

CONVENIO: **ALCALDIA MUNICIPAL DE MONTERIA**

PROGRAMA ESPECIAL: **2375 CampeSENA - CCIT**

FECHA: INICIO: O 7 **/11/2025** TERMINACIÓN: **12/12/2025** TOTAL HORAS: **48 horas**

Nº APRENDICES: **19** MUNICIPIO: **MONTERIA**

VEREDA: **MONTERIA** DIRECCIÓN: **MOCARI**

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES			
MARTES			
MIERCOLES			
JUEVES			
VIERNES	**07,14,21,28 NOVIEMBRE; 05,12 DICIEMBRE**	**10:00**	**18:00**
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROZA** CC Nº: **6.890.379**

TELEFONO: **3188018163** EMAIL: **manuelfgiraldo2000@gmail.com**

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: **ALCALDIA DE MONTERIA**

NIT Nº : **800096734-1** TELEFONO: FAX:

DIRECCION**:** APARTADO:_____

E-MAIL: **contabilidad@monteria.gov.co.**

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA:_____

DPTO: **CORDOBA** MUNICIPIO: **MONTERIA** GREMIO:_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria			Instituciones Educativas	
	Limitada			Precooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	Anónima			Cooperativas			
	En Comandita			Cooperativas Públicas		Otros	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO 22 OCT 2025 FECHA DE ENTREGA

SENA	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 3381880 No. SOLICITUD 2334536

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _____ COMPLEMENTARIA: **X**

CODIGO PROGRAMA: **13410016** VERSION: **1** SECTOR**: SERVICIO**

CONVENIO: **ALCALDIA MUNICIPAL DE MONTERIA**

PROGRAMA ESPECIAL: **2375 CampeSENA - CCIT**

FECHA: INICIO: **10/11/2025** TERMINACIÓN: **17/12/2025** TOTAL HORAS: **48 horas**

Nº APRENDICES: **25** MUNICIPIO: **MONTERIA**

VEREDA: **MONTERIA** DIRECCIÓN:

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES	**10,24 NOVIEMBRE; 01,15 DICIEMBRE**	**10:00**	**18:00**
MARTES	**16 DICIEMBRE**	**10:00**	**18:00**
MIERCOLES	**17 DICIEMBRE**	**10:00**	**18:00**
JUEVES			
VIERNES			
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROZA** CC Nº: **6.890.379**

TELEFONO: **3188018163** EMAIL: **manuelfgiraldo2000@gmail.com**

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: **ALCALDIA DE MONTERIA**

NIT Nº : **800096734-1** TELEFONO: FAX:

DIRECCION**:** APARTADO:_____

E-MAIL: **contabilidad@monteria.gov.co.**

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA:_____

DPTO: **CORDOBA** MUNICIPIO: **MONTERIA** GREMIO:_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria				
	Limitada			Precooperativas		**Instituciones Educativas**	
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		**Otros**	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO 22 oct 2025 FECHA DE ENTREGA

SENA	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 3381966 No. SOLICITUD 2334556

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _____ COMPLEMENTARIA: **X**

CODIGO PROGRAMA: **13410016** VERSION: **1** SECTOR**: SERVICIO**

CONVENIO: **ALCALDIA MUNICIPAL DE MONTERIA**

PROGRAMA ESPECIAL: **2375 CampeSENA - CCIT**

FECHA: INICIO: **0 6 /11/2025** TERMINACIÓN: **11/12/2025** TOTAL HORAS: **48 horas**

Nº APRENDICES: **25** MUNICIPIO: **MONTERIA**

VEREDA: **MONTERIA** DIRECCIÓN:

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES			
MARTES			
MIERCOLES			
JUEVES	**06,13,20,27 NOVIEMBRE; 04,11 DICIEMBRE**	**10:00**	**18:00**
VIERNES			
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROZA** CC Nº: **6.890.379**

TELEFONO: **3188018163** EMAIL: **manuelfgiraldo2000@gmail.com**

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: **ALCALDIA DE MONTERIA**

NIT Nº : **800096734-1** TELEFONO: FAX:

DIRECCION**:** APARTADO:_____

E-MAIL: **contabilidad@monteria.gov.co.**

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA:_____

DPTO: **CORDOBA** MUNICIPIO: **MONTERIA** GREMIO:_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria			Instituciones Educativas	
	Limitada			Precooperativas			
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		Otros	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO 22 OCT 2025 FECHA DE ENTREGA

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

Diciembre de 2025

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Generalidades:

1) Este formato tiene como objetivo relacionar toda la gestión técnico, administrativo, financiero, contable y jurídico sobre el cumplimiento del objeto del contrato o convenio.
2) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
3) El formato se debe utilizar para rendir el informe final de los contratos de bienes y servicios, así como para los de prestación de servicios personales o de los convenios suscritos por la entidad.
4) Este formato es diligenciado por el supervisor del contrato o el apoyo a la supervisión.
5) Su diligenciamiento se realiza con el vencimiento del plazo de ejecución contractual, el supervisor y/o interventor deberán diligenciar este informe final, en el que se evidencie el recibo o no a satisfacción del bien o servicio, así como el ingreso de estos al almacén (cuando aplique), siendo este requisito indispensable para efectuar el último pago.
6) El interventor o supervisor una vez finalizado el contrato verificará y dejará constancia del cumplimiento de las obligaciones del contratista y presentará el informe sobre el balance final de ejecución de este, y elaborará el acta de liquidación respectiva. Los documentos de ejecución deberán reposar en la plataforma de SECOP II.
7) **Este formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas transaccionales.
8) El formato, una vez diligenciado, deberá archivarse de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
9) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo “/” son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
10) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
11) Cuando el formato refiera la palabra “Contrato”, se debe realizar el ajuste a “orden” o “convenio” según corresponda
12) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
13) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATO NRO. 7658103 DE 2025

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

1. ASPECTOS GENERALES

CONTRATANTE	CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO
TIPO DE CONTRATO	**PRESTACION DE SERVICIOS**
CONTRATO NRO.	**CO1.PCCNTR. 7658103 DEL 2025**
OBJETO	PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA.
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO	18 de marzo del 2025
FECHA DE INICIO	20/03/2025
PLAZO INICIAL	20/03/2025 (8 MESES Y 27 DIAS)
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	7/12/2025
RAZÓN SOCIAL	**MANUEL FRANCISCO GIRALDO MONTERROSA**
CC o NIT	6890379
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	NO APLICA
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	No aplica
LUGAR DE EJECUCIÓN	DEPARTAMENTO DE CORDOBA

VALOR INICIAL	$ 40.475.696,00 COP
FORMA DE PAGO	Se fija como valor total para el contrato la suma CUARENTA Y UN MILLONES QUINIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS QUINCE PESOS M/CTE ($ 41.548.915), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) a) un primero pago correspondiente al mes de marzo de 2025 por valor DOS MILLONES CIENTO CUARENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS TREINTA Y OCHO PESOS M/CTE. ($2.146.438); b)Ocho (8) pagos iguales por los meses de Abril a Noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4.599.511).; c) un pago por el mes de diciembre de 2025 por valor DOS MILLONES SEISCIENTOS SEIS MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE M/CTE ($2.606,389).
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	1425
CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL	81525
VALOR FINAL DEL NEGOCIO JURÍDICO	$ 41.548.915,00 COP
FECHA DE TERMINACIÓN FINAL	Diciembre 17 del 2025
FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)	NO APLICA
VALOR TOTAL PAGADO	$ 41.548.915,00 COP
VALOR TOTAL EJECUTADO	$ 41.548.915,00 COP
SUPERVISOR	LOLI SANCHEZ OVIEDO
APOYO A LA SUPERVISIÓN	No aplica
MODIFICACIÓN NRO. [Incluya el número de la modificación]	NO APLICA
CDP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	NO APLICA
CRP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	NO APLICA
SUSPENSIÓN	NO APLICA
CESIÓN DE CONTRATO	NO APLICA
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA CESIÓN	NO APLICA
FECHA DE INICIO DE LA CESIÓN	NO APLICA

2. ASPECTOS TÉCNICOS

2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción **CO1.PCCNTR. 7658103 DEL 2025** el contratista adquirió las siguientes obligaciones:

OBLIGACIONES	¿CUMPLIÓ? [Seleccione: **SI / NO /**	PRODUCTO O EVIDENCIA
Planear y ejecutar la formación profesional en el área de su educación de acuerdo con el programa y la competencia asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	SI	DRIVE
Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	SI	DRIVE
Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	SI	DRIVE
Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar	SI	DRIVE

integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.		
Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	DURANTE ESTE MES NO SE EJECUTO ESTA OBLIGACIÓN CONTRACTUAL	NO APLICA
Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	DURANTE ESTE MES NO SE EJECUTO ESTA OBLIGACIÓN CONTRACTUAL	NO APLICA
Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	DURANTE ESTE MES NO SE EJECUTO ESTA OBLIGACIÓN CONTRACTUAL	NO APLICA
Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	SI	DRIVE
Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	NO SE EJECUTO ESTA OBLIGACIÓN CONTRACTUAL	NO APLICA
Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	NO SE EJECUTO ESTA OBLIGACIÓN CONTRACTUAL	NO APLICA

Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	SI	DRIVE
Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	NO SE EJECUTO ESTA OBLIGACIÓN CONTRACTUAL	NO APLICA
Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesion -Terminacion).	NO SE EJECUTO ESTA OBLIGACIÓN CONTRACTUAL	NO APLICA
Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	SI	

3. ASPECTOS LEGALES

3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO	
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A.S
NRO. DE PÓLIZA	45-46-101030578
CERTIFICADO O ANEXO	ANEXO
FECHA EXPEDICIÓN	19/03/2025

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
FECHA APROBACIÓN	19/03/2025		
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Cumplimiento	17/03/2025	10/04/2026	$ 4,047,569.60
Devolución del pago anticipado	N/A	N/A	N/A
Salarios y prestaciones sociales	N/A	N/A	N/A
Calidad del servicio	N/A	N/A	N/A

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL			
ASEGURADORA	NO APLICA		
NRO. DE PÓLIZA	NO APLICA		
CERTIFICADO O DE ANEXO	NO APLICA		
FECHA EXPEDICIÓN	NO APLICA		
FECHA APROBACIÓN	NO APLICA		
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Responsabilidad civil extracontractual	N/A	N/A	N/A

En atención a lo señalado en el modificatorio nro. CO1.CTRMOD.20033266 se efectuó la ampliación de las garantías en el siguiente sentido:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A.S		
NRO. DE PÓLIZA	45-46-101030578		
CERTIFICADO O ANEXO	ANEXO		
FECHA EXPEDICIÓN	04/09/2025		
FECHA APROBACIÓN	04/09/2025		
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Cumplimiento	17/03/2025	17/04/2026	4.154.897
Devolución del pago anticipado	N/A	N/A	N/A
Salarios y prestaciones sociales	N/A	N/A	N/A
Calidad del servicio	N/A	N/A	N/A

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL			
ASEGURADORA	N/A		
NRO. DE PÓLIZA	N/A		
CERTIFICADO O DE ANEXO	N/A		
FECHA EXPEDICIÓN	N/A		
FECHA APROBACIÓN	N/A		
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Responsabilidad civil extracontractual	N/A	N/A	N/A

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

Se dio cumplimiento total al objeto contractual. Los servicios fueron prestados a satisfacción, de acuerdo con las actividades previstas y los lineamientos del Centro de Formación. No se presentaron multas ni procesos de declaratoria de incumplimiento.

3.3 Cumplimiento del objeto .

Se dio cumplimiento total al objeto contractual. Los servicios fueron prestados a satisfacción, de acuerdo con las actividades previstas y los lineamientos del Centro de Formación. No se presentaron multas ni procesos de declaratoria de incumplimiento.
Durante la ejecución del contrato no se generaron actividades, obligaciones o impactos asociados a políticas ambientales, de seguridad y salud en el trabajo, energéticas, viales u otras relacionadas con el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA, según los criterios establecidos en el formato GCCON -AN-001.

3.4 Multas y sanciones.

De conformidad con la ejecución del contrato NO se presentaron multas y/o sanciones.

3.5 Certificado de pagos de seguridad social

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

3.6 Designación de la supervisión

Que el ordenador del gasto realizó la designación de supervisión:
NELSON DE LA ESPRIELLA MORALES 18/03/2025 5:03:41 PM
JOSE ANASTACIO RESTREPO CASTELLANO 9/07/2025 12:18:49 PM
LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO 09/12/2025

3.7 Liquidación del negocio jurídico

Que respecto de la liquidación del contrato se estableció, que este contrato se podrá dar por terminado por la ocurrencia de uno de los siguientes eventos: 1. Por vencimiento del plazo previsto. 2. Por cumplimiento del objeto del contrato. 3. Por declaratoria de nulidad del contrato. 4. Por incumplimiento contractual que ocasione la declaratoria de caducidad. 5. De manera anticipada por mutuo acuerdo de las partes, el cual constará por escrito mediante acta. 6. Por terminación unilateral. 7. Por las demás causales contempladas en la ley.

4. ASPECTOS FINANCIEROS

NO APLICA

5. ASPECTOS FINANCIEROS

5.1 Pagos realizados

El 20/03/2025 se expidió el certificado de desembolsos 81525 del nro. CO1.PCCNTR. 7658103 , cuyo valor total pagado es de $ 41.548.915,00 COP

NÚMERO DE ORDEN DE PAGO	FECHA DE PAGO	VALOR DE PAGO
1	**30/03/2025**	**2.146.438 COP**
2	**30/04/2025**	**4.599.511 COP**
3	**30/05/2025**	**4.599.511 COP**
4	**30/06/2025**	**4.599.511 COP**
5	**30/07/2025**	**4.599.511 COP**
6	**30/08/2025**	**4.599.511 COP**
7	**30/09/2025**	**4.599.511 COP**

8	**30/10/2025**	**4.599.511 COP**
9	**30/11/2025**	**4.599.511 COP**
10	**17/12/2025**	**2.606.389 COP**

5.2 Estado financiero

CONCEPTO	VALOR
Valor inicial del negocio jurídico	$ 40.475.696,00
Adiciones o disminuciones del negocio jurídico	$ 1.073.219,00
Valor de las reducciones	$ 0,00
Valor final del negocio jurídico	41.548.915,00
Valor ejecutado	41.548.915,00
Valor pagado	41.548.915,00
Valor por pagar	$ 0,00
Valor a liberar	$ 0,00

Conforme a lo anteriormente expuesto, se debe:

Elaborar la liquidación bilateral del contrato teniendo en cuenta que no existen saldos por liberar o a favor de las partes, y que las obligaciones fueron cumplidos a satisfacción.

Para constancia se firma diciembre 17 del 2025

LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO
Supervisor del contrato

Elaboró: Manuel Giraldo Monterrosa

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
V2	29/03/2023	Se realizan modificaciones en el Punto II Aspectos Técnicos, numeral 1 obligaciones: En la tabla que se relaciona se eliminaron las columnas: No cumplió, Columna no se requirió el cumplimiento En el punto IV, numeral 1 pagos realizados, se eliminaron las columnas: NÚMERO DE CUENTA POR PAGAR, NUMERO DE OBLIGACIÓN, VALOR BRUTO VALOR, DEDUCCIONES Igualmente se modifica la columna valor neto pagado por Valor pago
V4	08/11/2024	Se incluyen numerales en las generalidades, Se incluyen notas internas para dar contexto a la información contenida en el formato.
V5	30/09/2025	El documento ha sido actualizado para incluir la clasificación de la información, la cual debe realizarse conforme a las directrices establecidas en el documento GOR-G-015 Guía Etiquetado de Información, disponible en la herramienta de gestión del SIGA. Se adecúa el documento para que sirva también como informe final de persona natural. Se incluye el numeral de obligaciones de la entidad, a efectos de garantizar la adecuada conservación de bienes u obras.