ANEXO 20

Confirmación asistencia a talleres de los sectores de Comercio y Turismo.

FORMATO INVITACIÓN Y CONFIRMACIÓN ASISTENCIA TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

ACTIVIDAD: Invitación y confirmación asistencia talleres.		**Sectores:** Comercio y Turismo
Fecha de invitación: 18 octubre de 2025	**Fecha Talleres:** 18, 19 y 20 octubre.	**Responsable:** Rep. Legal Grupo Quality S.A.S
Proceso: 110.2011.326.2025		

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	CONFIRMA ASISTENCIA
1	Irma Vega Fernández	23.417.638	Turismo - Alojamiento	3132665820	SI
2	Claudia Milena Rodríguez	52.994.572	Turismo – Gastronomía	3152815626	SI
3	Nancy Yolanda Vargas Preciado	23.417.927	Turismo – Gastronomía	3214534909	SI
4	Aldemar Colmenares Salgado	74.810.536	Turismo – Gastronomía	3209535207	SI
5	Karen Dayana Figueredo	1.118.120.597	Turismo – Experiencias	3207800318	SI
6	Karen Andrea Jiménez Rojas	1.006.460.799	Turismo – Souvenirs	3124275428	SI
7	Fredy Irley Vargas Guerrero	74.814.264	Comercio – Alimentos preparados	3208543086	SI
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1.116.992.430	Comercio – Alimentos preparados	3212884646	SI
9	Diomira Jiménez Espinoza	23.417.775	Comercio – Alimentos preparados	3133870797	SI
10	Claudia Patricia Espinoza Vallejo	23.418.128	Comercio – Supermercados	3143340189	SI
11	Laura María Castellanos Silva	68.249.833	Comercio – Supermercados	3186113461	SI
12	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1.118.559.342	Comercio – Supermercados	3144307604	SI
13	Doris ~~Fanny~~ Vargas Romero	43.417.624	Comercio – Supermercados	3112511517	SI

Vb. Julián Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 - 2

ANEXO 21

Listado Asistencia Taller N° 1 Comercio y Turismo.

FORMATO REGISTRO DE ASISTENCIA A TALLERES

TALLER: Fortalecimiento del modelo de negocio | **Sectores:** Comercio y Turismo

Fecha: 18 octubre de 2025 | **Horario:** 2:00 P.M a 5:00 P.M | **Profesional:** JUAN MEJIA FUENTES

Proceso: 110.2011.326.2025

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	EMPRESA INICIATIVA	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	CORREO ELÉCTRONICO E- MAIL	FIRMA
1	Sonia Andrea Gordillo Roa	1116992430		Comercio	3212884646	marimatick07@gmail.com	Sonia Gordillo
2	Karen Andrea Jiménez Rojas	1006460749	JKT Fotografía y Diseño	Turismo	3124275425	karenjimenez@gmail.com	Karen
3	Diomira Jimenez Espinosa	23417775	Donde Diomi	Comercio	3133870797 3213727207	diomirajimenez0@gmail.com	Diomira J.
4	Dorr Vargas	23417627	Estadero Tati	comercio	3112511517	Dorr.Varga 35@hotmail.com	D.
5	Milena Rodriguez	52994572	Restaurante el saman.	Restaurante.	3152815626	cmilenaroderiguez83@hotmail.com	Milena R.
6	Laura Castellanos.	68 249 833	Tienda Martín	Comercio	3186113461	Jormartinrobles@gmail.com	
7	Xiomara Malagón	1118559342	mini frutver la cosecha M y M	comercio	3144307604	angelikmago22@gmail.com	Xiomara M.
8	Claudia Patricia Espinosa	23.418.128	Tienda los Julianitos	Comercio	3143340189	Patricias11@hotmail.com	Claudia P.
9	Fredy Vargas	74814264	Restaurante Parker Pique	comercio	3208543088	Fredyvargasguerrero02@gmail.com	
10	Nancy Yolanda Vargas P	23417427	Brisas del Llano	Turismo/gastronomia	3145349091	nancyo0088@hotmail.com	Nancy Vargas
11	Karen Dayana Figueredo	1118120547	Obleas Chispitas de Amor	Turismo	3207800318	karenfigueredo03@hotmail.com	Karen Figueredo
12	Irma Vega	23417638	Las Vegas	centro	3132665820	irmavegaco@hotmail.com	
13	Aldemar C. S.	74810576	turismo	turismo	3209553047	aldemarcolmenares@hotmail.com	
14							
15							
16							

ANEXO 22

Planilla seguridad social Capacitador Julián Mejía Fuentes.

PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

Bancolombia

DATOS GENERALES DEL APORTANTE			
TIPO IDENTIFICACIÓN:	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	4208865
NOMBRE Ó RAZÓN SOCIAL:			JOSE JULIAN MEJIA FUENTES MEJIA FUENTES
CIUDAD/MUNICIPIO:	YOPAL	DEPARTAMENTO:	CASANARE
DIRECCIÓN:	CENTRO	TELÉFONO:	6358748
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Actividades reguladoras y facilitadoras de la act
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		
APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA):			NO

DATOS GENERALES DE LA PLANILLA							
NÚMERO PLANILLA:			7995536621	TIPO DE PLANILLA:			N-CORRECCIONES
PERIODO COTIZACIÓN OTROS	MES	octubre	AÑO 2025	PERIODO COTIZACIÓN SALUD:	MES	octubre	AÑO 2025
DÍAS DE MORA:			0				
FECHA PAGO (aaaa/mm/dd):			2025/11/18	NÚMERO AUTORIZACIÓN:			1936981194
NÚMERO DE LA PLANILLA ASOCIADA:			7995404741	FECHA DE PAGO DE LA PLANILLA ASOCIADA:			2025/11/18

TOTAL APORTES A PENSIÓN

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	COTIZACIÓN	APORTES VOLUNTARIOS		FSP		MORA		TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE			EMPLEADOR	COTIZANTE	SOLIDARIDAD	SUBSISTENCIA	COTIZACIÓN	FSP	APORTES	MORA	VALOR PAGADO
25-14	25-14 COLPENSIONES	1	$ 160.000	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 160.000	$ 0	$ 160.000
SUBTOTALES:										**$ 160.000**	**$ 0**	**$ 160.000**

TOTAL APORTES A SALUD

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS037	EPS037-NUEVA EPS	1		$ 0		$ 0		$ 0	$ 125.000	$ 0	$ 0	$ 0	$ 125.000	$ 0	$ 0	$ 125.000
SUBTOTALES:													**$ 125.000**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 125.000**

LIQUIDACION DETALLADA APORTES

DATOS DEL COTIZANTE									NOVEDADES																							SEGURIDAD SOCIAL																						PARAFISCALES						
																																PENSIÓN								SALUD							ARP														
Nº	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO	COLOMBIANO	EXTRANJERO	RÉGIMEN TRIBUTARIA	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	COR	VSP	VST	SLN	COM	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	ADMIN	DÍAS COT	IBC	COTIZACIÓN	FSP SUBSISTENCIA	FSP SOLIDARIDAD	APORTES VOLUNTARIOS EMPLEADOR	APORTES VOLUNTARIOS EMPLEADO	INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	DÍAS COT	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	TOTAL APORTE	ADMIN	DÍAS COT	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	DÍAS COT	IBC	CCF ADMIN	CCF TOTAL APORTE	SENA TOTAL APORTE	ICBF TOTAL APORTE	ESAP TOTAL APORTE	MINEDU TOTAL APORTE
1	CC 4208865	MEJIA FUENTES JOSE JULIAN	INDEPEND		$ 1.423.500				NO							A											25-14 COLPENSIONES	30	$ 1.423.500	$ 227.800	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 227.800	EPS037-NUEVA EPS	30	$ 1.423.500	$ 178.000	$ 0	$ 178.000			$ 0		$ 0		$ 0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
2	CC 4208865	MEJIA FUENTES JOSE JULIAN	INDEPEND		$ 1.423.500				NO							C		01-30									25-14 COLPENSIONES	30	$ 2.423.500	$ 387.800	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 387.800	EPS037-NUEVA EPS	30	$ 2.423.500	$ 303.000	$ 0	$ 303.000			$ 0		$ 0		$ 0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
3	CC 4208865	MEJIA FUENTES JOSE JULIAN	INDEPEND		$ 1.423.500				NO							R		01-30									25-14 COLPENSIONES	0	$ 1.000.000	$ 160.000	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 160.000	EPS037-NUEVA EPS	0	$ 1.000.000	$ 125.000	$ 0	$ 125.000			$ 0		$ 0		$ 0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL PAGADO: $ 285.000

Planilla Pagada

ANEXO 23

Paz y Salvo Tallerista Julián Mejía Fuentes

JULIAN MEJIA FUENTES
C.C: N° 4.208.865
Calle 32 N° 14 – 69, Yopal, Casanare
Julianmefu_011@hotmail.com
Teléfono: 3115617330

CERTIFICA:

Que: GRUPO QUALITY, ASEGURAMIENTO DE CALIDAD Y ASESORIAS ADMINISTRATIVAS INTEGRALES S.A.S. con Nit: 900.835.934-2, se encuentra a **PAZ Y SALVO** a la fecha, por concepto de servicio de capacitación para el proceso de formación de unidades productivas en el marco del contrato de mínima cuantía N° 110.2011.326.2025 cuyo objeto es "DESARROLLAR ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN ORIENTADAS AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y PRODUCTIVAS DE LOS SECTORES TURISTICO, COMERCIAL Y AGROPECUARIO, COMO INSUMO PARA LA FORMULACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL MUNICIPIO DE SABANALARGA, DEPARTAMENTO DE CASANARE" tal y como se muestra en la siguiente relación.

Item	Taller	Temáticas Sectores comercio y turismo	Cantidad horas
1	N° 1	Fortalecimiento del modelo de negocio.	3
2	N° 2	Finanzas básicas para crecer.	3
3	N° 3	Comunicación y marketing digital.	3
4	N° 4	P. Acción para el fortalecimiento y crecimiento empresarial.	3
		Total, horas	**12**

En total se dictaron cuatro (4) talleres con una duración de tres (3) horas cada uno para un total de doce (12) horas de formación para el sector de comercio y turismo, de acuerdo a las especificaciones exigidas y el pago fue realizado vía transferencia a la cuenta de ahorros del BANCOLOMBIA de la que soy titular el día 25 de octubre 2025.

El presente certificado se expide a solicitud del interesado a los veinte seis (26) días del mes de octubre de 2025.

JULIAN MEJIA FUENTES
C.C: N° 4.208.865
Calle 32 N° 14 – 69, Yopal, Casanare
Julianmefu_011@hotmail.com
Teléfono: 3115617330

ANEXO 24

Listado Asistencia

Taller N° 2

Comercio y Turismo

FORMATO REGISTRO DE ASISTENCIA A TALLERES

TALLER: Finanzas Básicas Para Crecer | **Sectores:** Comercio y Turismo

Fecha: 18 octubre de 2025 | **Horario:** 5:00 P.M a 8:00 P.M | **Profesional:** JULIAN MEJIA FUENTES

Proceso: 110.2011.326.2025

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	EMPRESA INICIATIVA	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	CORREO ELÉCTRONICO E- MAIL	FIRMA
1	Karen Dayana Figueredo Caro	1.118.120.597		Turismo	3207800318	karenfigueredo03@hotmail.com	Karen Figueredo
2	Xiomara Angelica Malagon Goyeneche	1118559342	Mini fruver la cosecha H&M	comercio	3144307604	angelikmago22@gmail.com	Xiomara Malagon
3	Claudia Patricia Espinosa	23.418.128	Tienda los Julianitos	Comercio	3143340189	Paticiaes11@hotmail.com	Claudia E.
4	Fredy vargas Guerrero	74814264	Restaurante Parexpigue	Comercio	3208543086	Fredyvargas0guerrero02@gmail.com	
5	Nancy Yolanda Vargas P	23417927	GRIEGO DE LA PERLA	TURISMO	3214534909	nancy2008@hotmail.com	
6	Irma Vega	23417638	Hotel Vegas	comercio y turismo	3132665870	Irmavega00@hotmail.com	
7	Diomira Jimenez	23417775	Donde Diomi	Comercio	3213727207 3133870797	Diomirajimenez0@gmail.com	Diomira J
8	Kiren Jimenez	1006460799	JR fotografia & Diseño	Turismo Souvenirs	3124275428	Kerenymenez00@gmail.com	Keren JMB
9	Sonia Andrea Gordillo Roa	1116992430	Golden Fruits	Comercio	3212884646	marimahick07@gmail.com	Sonia Gordillo
10	Doris Varga	23417624	comercio TOTI	comercio	3112511517	Dorisvargas@.com	DV
11	Milena Rodriguez	52994572	Restaurante el Caman	Comercio	3152815626	Cmilenarodriguez83@hotmail	Cmilena R
12	Laura castellanos	68 249 833	tienda martin	comercio	318 611 3461	Joymartinrobles@gmail.com	
13	Alcmar Calmanes	74810536	abigolos el chato	turismo	3209533267	alcmarcalmanes9866@	
14							
15							
16							

ANEXO 25

Listado Asistencia

Taller N° 3

Comercio y Turismo

FORMATO REGISTRO DE ASISTENCIA A TALLERES

TALLER: Comunicación y Marketing Digital | **Sectores:** Comercio y Turismo

Fecha: 19 octubre de 2025 | **Horario:** 07:00 a 10:00 A.M | **Profesional:** JULIAN MEJIA FUENTES

Proceso: 110.2011.326.2025

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	EMPRESA INICIATIVA	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	CORREO ELÉCTRONICO E- MAIL	FIRMA
1	Karen Dayana figueredo Cano	1118-120-597		Turismo	3207800318	karenfigueredo03@hotmail.com	Karen Figueredo
2	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1118559342	mini frutas lacosecha M&M	Comercio	3144307604	angelikmago22@gmail.com	Xiomara M.
3	Claudia patricia Espinosa	23418128	Tienda los Jolicratos	Comercio	3143340184	Patriciaes11@hotmail.com	Claudia P.
4	Fredy vargas6	74814264	Restaurante parrilla pigoa	comercio	32085430	Fredyvargas6guerrero8602@gmail.com	
5	Doris Fanny Var	23417624	comercio	comercio	3112511617	Doris Vargas G.	
6	Diomira Jimenez E.	23417775	Donde Diomi	Comercio	3133870797 3213727207	diomirajimenez0@gmail.com	Diomira J.
7	Karen Andrea Jiménez Popot	1006460799	JR fotografia y Diseño	Turismo souvenirs	3242285428	karenjimenez0@gmail.com	
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1116992430	Golden Fruits	Comercio	3212884646	marimdhick07@gmail.com	Sonia Gordillo
9	Nancy Yolanda Vargas	23417927	GRIEGO DE LA PORTA	TURISMO	3214534909	nancy2008@hotmail.com	
10	Irma Vega.	23417638	Hotel los Reyes.	centro.	3132665820	irmavega00@hotmail.com	
11	Milena Rodriguez	52994572.	Restaurante el saman.	Comercio	3152815626	Cmilenarodriguez83@hotmail.com	Cmilena R.
12	laura castellanos	68249833	tienda Martin	comercio	3186113461	luymartinrobles@gmail.com	
13	Aldemar Colmenar	74810936	abisagros el chato	turismo	3209555081	dmenaresc@hotmail.com	
14							
15							
16							

ANEXO 26

Listado Asistencia

Taller N° 4

Comercio y Turismo

FORMATO REGISTRO DE ASISTENCIA A TALLERES

TALLER: Plan de acción para el fortalecimiento y crecimiento empresarial. | **Sectores:** Comercio y Turismo

Fecha: 20 octubre de 2025 | **Horario:** 07:00 a 10:00 A.M | **Profesional:** JULIAN REJIA FUENTES

Proceso: 110.2011.326.2025

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	EMPRESA INICIATIVA	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	CORREO ELÉCTRONICO E- MAIL	FIRMA
1	Karen Andrea Jiménez Rojas	1006460799	JR Fotografía y Diseño	Turismo Souvenirs	3124275428	Karenjimenez co@gmail.com	Karen Tors
2	KAREN DAYANNA FIGUEREDO CARO	1118120597	Chispi-obleas	TURISMO	3115951864	Karenfigueredo03@hotmail.com	Karen D.
3	NANCY YOLANDA VARGAS PRECIADO	23417927	GORRO DE PERLA	TURISMO	3145534909	nanay2008@hotmail.	
4	Laury castellanos	68249833	Tienda Martin	comercio	3186113461	joymartinroblesz@m	
5	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1118559342	mini fruver la cosecha	comercio	3144307604	angelikmago22@gmail.com	Xiomara M.
6	@lavdia Patricia Espinosa	23418128	Tienda Los Juliancitos	Comercio	3143340189	patricia es 11@hotmail.com	@lavdia E.
7	Doris Fanny Vargas	23411624	Estaqueta	comercio	3112511517	Doris. Varga e.com	D.F.V.
8	Diomira Jimenez E.	23417775	Donde Diomi	Comercio	3213727207 3133870797	diomirajimenez20@gmail.com	diomira j.
9	Ismael Vega	23417638	Hotel las vegas	comercio	3132665826	ismaelvega ou@hotmail.com	
10	Freon Vargas Guerra	7481426	Restaurante Parrilla Pique	Comercio	3208543086	freonvargasguerra82@gmail.com	
11	Sonia Andrea Cordillo Roa	1116992430	Golden Fruits	Comercio	3212884646	marimahick07@gmail.com	Sonia cordillo
12	Milena Rodriguez	52994572	Restaurante el saman	Comercio	3152815626	Cmilenarodriguez1830hot	Milena R.
13	Alcemar Colmenares	7481053 6	Arepas el chato	Comercio	3209535071	alcemarcolmenares86@	
14							
15							
16							

ANEXO 27

Evaluación asistencia a talleres de formación y Plan de acción proceso unidades productivas – Sector Comercio y turismo

Sabanalarga, 21 octubre de 2025

Señores,
Administración Municipal Sabanalarga, Casanare.
La ciudad

Asunto: Resultados Evaluación proceso de formación unidades productivas sectores **comercio y turismo** en el marco del proceso de mínima cuantía 110.2011.326.2025.

Respetados.

En atención al desarrollo del proceso de evaluación del **"proceso de fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productiva en el municipio de Sabanalarga"**, y con el propósito de garantizar transparencia, objetividad y equidad en el proceso de calificación de los participantes, **Grupo Quality S.A:S** ha evaluado el proceso de formación de acuerdo a los siguientes criterios y puntajes y los resultados de la evaluación del sector de Comercio y Turismo los pueden consultar al final del documento.

- **Asistencia a talleres de formación y trabajo en casa.**

La asistencia a talleres, el trabajo en casa será evaluado con puntaje tal y como se muestra a continuación:

N°	Fase	Criterio	Descripción	Puntaje
1	Talleres	Asistencia a taller N° 1	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	**10**
		Asistencia a taller N° 2	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	**10**
		Asistencia a taller N° 3	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	**10**
		Asistencia a taller N° 4	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	**10**

		Trabajo en casa.	Verificación en clase de las tareas dejadas en los talleres a los participantes del proceso de formación.	**15**
Total, asistencia talleres, trabajo en casa.				**55**

- **Trabajo en casa.**

El trabajo en casa será evaluado con puntaje tal y como se muestra en la anterior tabla

Trabajo en casa
El trabajo en casa y es una actividad que el tallerista entregara a los participantes del proceso de formación para revisar en clase y que al finalizar el proceso de formación esta actividad entregue puntos adicionales a quienes desarrollaron las actividades propuestas. En los archivos originales de los planes de acción se encuentra marcado con una firma en la parte superior de la hoja del modelo de Canvas quienes desarrollaron las actividades extra clase y reciben los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa. Las siguientes fueron las actividades de trabajo en casa que fueron revisadas por el tallerista: **Tarea 1:** Identificar y registrar en una hoja de cuaderno cuales son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas (DOFA) de la iniciativa o actividad económica que desarrollan. **Tarea 2:** Identificar y registrar en una hoja de cuaderno cuales son los socios y actividades claves, la propuesta de valor de la iniciativa, los posibles clientes y sus segmentos, los recursos claves, los canales de venta, los costos y las fuentes de ingresos de la iniciativa o actividad económica que desarrollan.

- **Plan de Acción.**

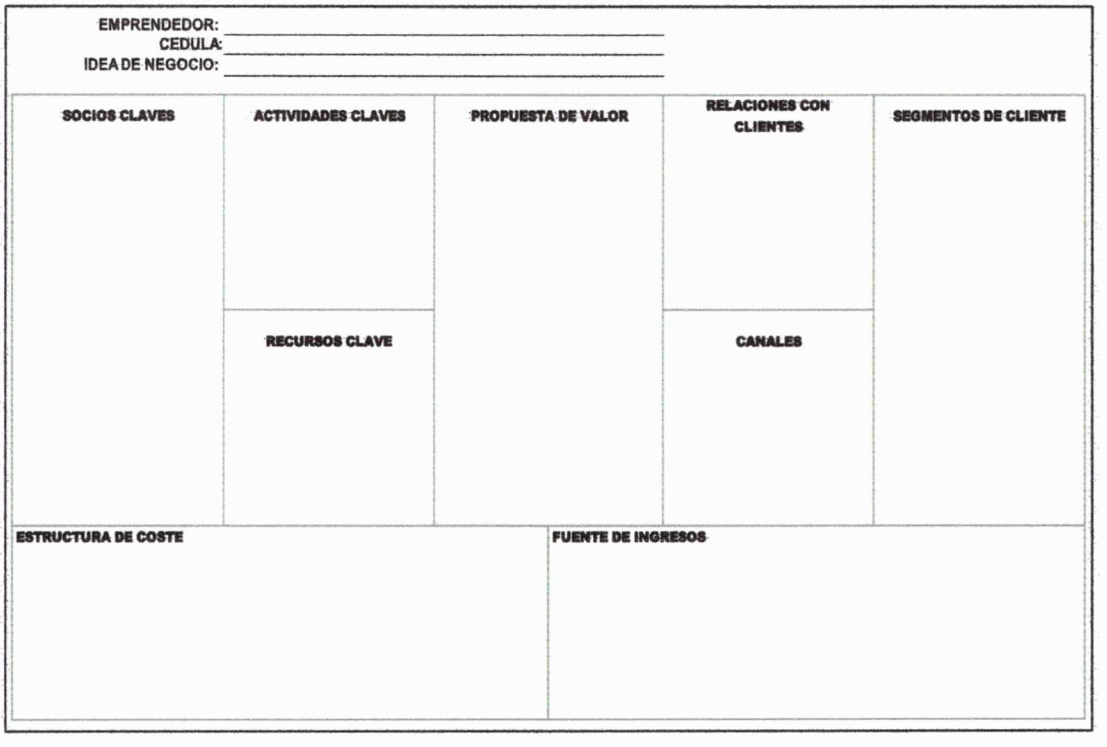
El plan de acción de fortalecimiento productivo será la segunda parte a evaluar con el fin de obtener los resultados que permitirán otorgar una calificación final a los participantes del proceso de formación de unidades productivas y de esta forma poder verificar quien cumplió con el puntaje mínimo requerido que garantiza la asignación de una unidad productiva al aspirante de acuerdo a la cantidad de cupos disponibles para los sectores de comercio y turismo.

Para este plan de acción se desarrollaron las siguientes matrices que tuvieron que desarrollar los participantes del proceso de formación.

Matriz Modelo CANVAS

En esta matriz se pidió a los asistentes al taller que utilizando la guía que se entregó a cada sector identificaran cuales eran:

a) Los socios claves. b) Las actividades clave. c) Propuesta de valor de la iniciativa. d) Los clientes. e) Segmentos de clientes.	f) Recursos claves. g) Los canales de ventas. h) La estructura de costos. i) Las fuentes de ingresos.



Matriz DOFA y estrategias

En esta matriz se pidió a los asistentes al taller que utilizando la guía que se entregó a cada sector identificaran cuales eran:

a) Las debilidades.
b) Las fortalezas.
c) Las amenazas.
d) Las oportunidades

De acuerdo los resultados obtenidos cada participante debe definir cuáles son las estrategias que implementara en su iniciativa.

EMPRENDEDOR: _____

CEDULA: _____

IDEA DE NEGOCIO: _____

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**

ESTRATEGIAS

Matriz PLAN DE ACCIÓN y objetivos

En esta matriz se pidió a los asistentes al taller que utilizando la guía que se entregó para cada sector establecieran:

a) Los objetivos.
b) El responsable de la solución.
c) La Prioridad (baja, media, alta).
d) El estado (por iniciar, iniciado).
e) Fecha de inicio y fin.
f) Las observaciones de este.

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:						
Objetivo n. ° 2:						
Objetivo n. ° 3:						
Objetivo n. ° 4:						

Matriz de NECESIDADES
En esta matriz se pidió a los asistentes al taller registrar las necesidades que ellos tienen en cuanto a equipos y dotaciones que requieren para mejorar el desarrollo de las actividades de las iniciativas, registrando: a) El producto o equipo requerido. b) Las especificaciones de este. c) La cantidad. **Observación:** Los elementos registrados por los participantes del proceso en esta matriz, son elementos base para poder conformar una unidad productiva, sin embargo, estos pueden ser complementados por otros que vayan enfocados en la misma línea.

EMPRENDEDOR: _____
CEDULA: _____
IDEA DE NEGOCIO: _____

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad

- **Criterios de evaluación plan de acción.**

N°	Fase	Criterio	Descripción	Puntaje
2	Plan de acción	Desarrollo matriz modelo CANVAS	Verificación desarrollo matriz modelo CANVAS	**15**
		Desarrollo matriz DOFA y estrategias	Verificación desarrollo matriz modelo DOFA y Estrategias	**15**
		Desarrollo Matriz Plan de Acción y objetivos	Verificación desarrollo de matriz de plan de acción.	**15**
Total, desarrollo matrices plan de acción				**45**

Total, asistencia a talleres, trabajo en casa y plan de acción	100

1. **Procedimiento de evaluación**

   - Por el cumplimiento de asistencia a los talleres se otorgará un puntaje de 10 puntos por asistir a cada taller para un total de 40 puntos en los 4 talleres.

   - Por el cumplimiento del desarrollo de las tareas dejadas por el tallerista se otorgarán 15 puntos.

   - Por el cumplimiento del desarrollo de cada una de las actividades del plan de acción se otorgarán 15 puntos para un total de 45 puntos.

   - Los tres anteriores resultados serán sumados y el total determinara el cumplimiento de la jornada de formación. Si el resultado es inferior a 60 puntos el participante obtendrá una evaluación **NEGATIVA** y no cumplirá con el proceso de formación y no se asignará una unidad productiva.

   - Los resultados de esta evaluación serán enviados a la administración municipal para que estos sean los encargados de realizar la publicación de los mismos informando sobre cuales beneficiarios fueron beneficiados con la asignación de unidades productivas de acuerdo a los cupos disponibles.

2. **Resultados de la evaluación sectores comercio y turismo.**

   - Después de revisar las planillas de asistencia y los planes de acción de las personas asistentes al proceso de formación encontramos los siguientes resultados.

Evaluación asistencia a talleres de formación y Plan de acción proceso unidades productivas		
ACTIVIDAD: Evaluación asistencia a talleres y plan de acción	**Sectores:** Comercio y Turismo	
Fecha: 21 octubre de 2025	**Responsable:** Rep. Legal Grupo Quality S.A.S	
Proceso: 110.2011.326.2025		

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	Cedula	Teléfono	ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA					EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN				
				Taller 1 Finanzas básicas para crecer (10)	**Taller 2** Fortalecimiento del modelo de negocio. (10)	**Taller 3** Comunicación y Marketing Digital (10)	**Taller 4** Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10)	**Trabajo en Casa** (15)	**Matriz modelo CANVAS** (15)	**Matriz DOFA y Estrategias** (15)	**Plan de Acción** (15)	**Total** (100)	**Observaciones**
1	Irma Vega Fernández	23.417.638	3132665820	10	10	10	10	0	15	15	15	**85**	**CUMPLE** con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a **trabajo en casa** que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.
2	Claudia Milena Rodríguez	52.994.572	3152815626	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
3	Nancy Yolanda Vargas Preciado	23.417.927	3214534909	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.

4	Aldemar Colmenares Salgado	74.810.536	3209535207	10	10	10	10	0	15	15	15	**85**	**CUMPLE** con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a **trabajo en casa** que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.
5	Karen Dayana Figueredo	1.118.120.597	3207800318	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
6	Karen Andrea Jiménez Rojas	1.006.460.799	3124275428	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
7	Fredy Irley Vargas Guerrero	74.814.264	3208543086	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1.116.992.430	3212884646	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
9	Diomira Jiménez Espinoza	23.417.775	3133870797	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
10	Claudia Patricia Espinoza Vallejo	23.418.128	3143340189	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
11	Laura María Castellanos Silva	68.249.833	3186113461	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.
12	Xiomara Angelica Malagón G.	1.118.559.342	3144307604	10	10	10	10	15	15	15	15	**100**	**CUMPLE** con todos los criterios establecidos.

13	Doris Fanny Vargas Romero	43.417.624	311251 1517	10	10	10	10	0	15	15	15	**85**	**CUMPLE** con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a **trabajo en casa** que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

Sin más que agregar por el momento.

Cordial saludo,

José Julián Mejía Fuentes.
Representante Legal
Grupo Quality S.A.S
Teléfono: 3115617330
Mail: grupoqualitysas@gmail.com

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR TURISMO

ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO Y HOSPEDAJE

Podrán presentarse Establecimientos formalizados que desarrollen actividades relacionadas con alojamiento (urbano y rural).

Nombres y Apellidos	Irma Vega Fernandez
Documento de Identificación (NIT o CC)	23.417.638

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	0
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**85**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

TALLERES = 40
P. ACCION = 45
C = 85

Modelo Canvas + 15

EMPRENDEDOR: Jorma Vega Fernandez.
CEDULA: 2347638
IDEA DE NEGOCIO: Hotel los Vegas

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
proveedores. oficina de turismo	Atencion al Huespede Limpieza Mantenemiento Gestion	desconexión de la ciudad aire puro sin ruido sin estres.	Atencion cercana personalizada. trato familiar	Turistas Nacs. 2parejas. escapadas Romanticas 3turistas extranjeros. 4Amantes del turismo de aventuras. alojamiento confortable. natural y tranquilo
	RECURSOS CLAVE Seguros Hoteleros Helementos de lanceria		**CANALES** whatsApp. o redes sociales. paquetes para pareja familias o grupos	

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
Mantenimiento de la estructura. sueldo del personal servicios Basicos agua luz. Gas internet.	alojamiento por noche. paquetes con alimentacion incluido

8 + 15

EMPRENDEDOR: Jorma Vega Fernandez.
CEDULA: 23417638.
IDEA DE NEGOCIO: Hotel los Vegas

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Vender mi producto. e inpacto del producto. personal capacitado para atencion al turista	ubicacion en entorno natural atractivo montanas Bosques. campo rio etc.
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
-cambios climaticos -crisis economicas q, reduzcan el turismo Nacional o internacional	crecimiento del turismo. Visibilidad apoyo a fontur. sena. posibilidad de Alianzas

ESTRATEGIAS

Aprovechar lo q, ya. haces bien para conocer o crecer. oportunidad.
Visualizar lo q, ya esta o estoy haciendo plan de accion diseñado para alcanzar. uno o varias objetos.

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Hotel Las Vegas	Fermo Vega

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:				20010 2025		
formalizar el negocio ante camacyc comercio y obtener. Rut Registro nacional de turismo.	cumplir con nuentros. compromisos asumir las consecuencias	NA				
Objetivo n. ° 2:						
Registrar el alojamiento en plataformas como. TikTok con contenido constante	Fermu y Jose.	alta.	ya. por realizar	15011 2025	20017 2025	
Objetivo n. ° 3:						
Registro en establecimiento migracion colombia 14 dias gely Registro alojamiento.		alta.	por realizar	15011 2025	20012 025	
Objetivo n. ° 4:						
Realizar el costeo para alternativas. Tarifas.		alta.	por realizar	15011 2025	20 02 025	contratar alguien

EMPRENDEDOR: Jonnio Vega F.
CEDULA: 23472658
IDEA DE NEGOCIO: Hotel. los Vegas.

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
2. Cuartos o habitaciones	1 cama matrimonial, baño privado	2
(televisores)	2 cavaliers	2 ~~c/u~~
Colchones	Full nuevos	2
Televisores	42 Pulgadas	1 cada
2 aires. acondicionado	9 voltios inverter	2
	haceb. 9.000 BTU.	
	220	
Televisores	Samson o ethyOL6	2
	de 40 pulgadas.	

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR TURISMO

ESTABLECIMIENTOS DE GASTRONOMÍA

Podrán Presentarse establecimientos de gastronomía que hayan participado en el proyecto de "Fortalecimiento empresarial a emprendimientos y prestadores de servicios turísticos en los sectores de alojamiento y gastronomía del municipio de Sabanalarga Casanare", desarrollado en el presente año.

Nombres y Apellidos	Claudia Milena Rodriguez
Documento de Identificación (NIT o CC)	52.994.572

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES: 40
P. ACCION: 60
100

+15

Modelo Canvas

+15

EMPRENDEDOR: Milena Rodriguez
CEDULA: 52994572
IDEA DE NEGOCIO: Restaurante.

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
- Transportadores - Hoteles - Proveedores locales - Alcaldía - Colegio - Clientes en general	- preparacion de servicio diario - compra de ingredientes - Atencion a clientes reservas; eventos - control de caja, costos; proveedores	- Comida tipica de la region. - Comida Especiales - Tortas • Trato Amable • Precios accesibles • Ingredientes Frescos • Productos locales	Trato cercano informal y familiar. - Redes sociales - sugerencia opiniones de comensales - celebracion Encuentros	-Turista Nacionales -Turista Extranjeros -Abitantes del pueblo -Familias locales y visitantes - Excursiones o grupos de pueblo - Empresas locales - Alcaldia.
	RECURSOS CLAVE - Redes sociales activas Local con cocina equipado. - proveedores de ingredientes Mobiliario Mano de obra		**CANALES** Ubicacion Visible (cerca del parque) - WhatsApp - Instagram. - guias turisticos - participacion en Ferias locales	

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
- Compra diaria de Alimentos - pago a personal. - Servicios publicos - Arriendo - insumo de limpiesa. - Implementos de seguridad. (extintores) - Mantenimiento de Maquinaria.	Venta del plato del Dia y combos Alquiler del espacio para eventos Domicilios Menu turisticos Especiales para turistas y visitantes

+15

EMPRENDEDOR: Milena Rodriguez
CEDULA: 52994572
IDEA DE NEGOCIO: Restaurante.

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
- Falto de conocimiento - Capital limitado para invertir.	• Comida tradicional. • Atencion calido, cercano al cliente • Costos operativos • Acceso a ingredientes Frescos
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
Competencia de otros restaurantes - inflamacion y aumento de precios - condiciones climaticos	• Aumento del turismo local. • Visibilidad. gratuita • Eventos culturales, ferias. - Apoyo Alcaldia • Apoyo institucional para gastronomia.

ESTRATEGIAS

Poromocionar tu comida tradicional en redes
participar en eventos o ferias.
Diseñar estrategias para traer clientes.
usar ingredientes locales

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Restaurante.	Milena Rodriguez

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:		Alta.				
Capacetar al personal en atención al cliente.	Emprendedor.			02-11-25	03-11-25	Dictar curso sopre la atención al Cliente. como el respeto y la buena Actitud.
Objetivo n. ° 2:						
Analizar platos mas vendidos	Emprendedor.	Alta.				Capacetarme o investigar en todo lo de Gastronomia para ofrecer mejores platos.
Objetivo n. ° 3:						
No disponer de la plata del negocio para uso personal	Emprendedor	Alta		21-10 25		sepal mis gastos de los del restaurante
Objetivo n. ° 4:						

EMPRENDEDOR: Milene Rodriguez
CEDULA: 52994592
IDEA DE NEGOCIO: Restaurante el samán

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Ventilador samurai de pared.	De 6 ACPAS	2.
Horno en acero inoxidable	de 2 Compartimentos con sus Bandejas	1
Congelador. Horizontal.	Congelador de 2 puertas	1
Juego de Mesas de 4 puestos	Marca Rimax Clasicas color. Azul o blancos.	4
Olla a peción	Marca oster de 15 L	1

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR TURISMO

ESTABLECIMIENTOS DE GASTRONOMÍA

Podrán Presentarse establecimientos de gastronomía que hayan participado en el proyecto de "Fortalecimiento empresarial a emprendimientos y prestadores de servicios turísticos en los sectores de alojamiento y gastronomía del municipio de Sabanalarga Casanare", desarrollado en el presente año.

Nombres y Apellidos	Nancy Yolanda Vargas Preciado
Documento de Identificación (NIT o CC)	23.417.927

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALENTES = 40
P. ACCION = 60
C = 100

+15

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: NANCY YOLANDA VARGAS PRECIADO
CEDULA: 23 417 927
IDEA DE NEGOCIO: GRIEGO DE LA PERLA (Yogurt)

SOCIOS CLAVES

- Proveedores locales lechero
- Diseñador (stikers, redes sociales
- tienta de empaques.

ACTIVIDADES CLAVES

- Elaboración del Producto
- Compra de Insumos
- Empaque y Decoración del producto.

RECURSOS CLAVE

- Receta Propia
- Materia prima: leche, cultivo
- utensilios: ollas espatula
- Empaque, stikers.

PROPUESTA DE VALOR

Mi producto Yogurt Griego artesanal, sin azucar, sin conservantes químicos. Hecho con leche natural y de producción local.

"PRODUCTO SALUDABLE"

- Productos Personalizados
- Servicio a Domicilio
- Precios accesibles.

RELACIONES CON CLIENTES

La forma que interactuo con mis clientes es personalizado.
- Automatizada ahora enviando diversas formas de consumo del producto.

CANALES

- Redes Sociales (Instagram/facebook)
- Voz a Voz
- WhatsApp
- festival gastronomico

SEGMENTOS DE CLIENTE

- Turistas Nacionales
- Turistas Extranjeros
- Habitantes del Pueblo
- Familias Locales o visitantes
- Excursionistas o grupos turisticos
- Personas que buscan cuidar su salud.

ESTRUCTURA DE COSTE

- Insumos (leche, cultivo)
- Servicios (luz, gas, agua)
- Publicidad en redes Sociales
- Domicilios.

FUENTE DE INGRESOS

- Venta directa por porción
- Encargos personalizados
- Bold de frutas + Griego

+15

+15

EMPRENDEDOR: NANCY YOLANDA VARGAS PRECIADO
CEDULA: 23417 924
IDEA DE NEGOCIO: GRIEGO DE LA PERLA (YOGURT)

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Falta de Equipo de Refrigeración • Producción Manual limita el volumen que se puede fabricar • Falta de Registro Invima.	• Imagen de marca, nombre atractivo y con identidad. • Producto saludable • Promocionar los productos en redes con fotos atractivas
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
• Competencia de marcas industriales con precios bajos. • Escasez de insumos.	• Crecimiento del mercado de alimentos saludables y sin azúcar. • Interes de productos locales y saludables • Promocionar en Redes. • Crear catálogo digital simple en WhatsApp o PDF • Reinvertir utilidades para mejorar.

ESTRATEGIAS

• Resaltar la calidad frente a Productos Industriales
• Crear sabores de temporada con ingredientes disponibles
• Diseñar menú pequeño pero rentable
• Capacitarme en marketing digital y emprendimiento.

Plan de acción + 15

Nombre del Proyecto	Administrador
YOGURT GRIEGO DE LA PERLA	NANCY YOLANDA V

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:		Alta				
Llevar un registro de costos, ventas y utilidades	Nancy	Alta	Por iniciar	Octubre 30		Implementar libro contable.
Objetivo n. ° 2:						
Diseñar Personalizados (Preparar) postres por encargo	Nancy	Media	Por iniciar	Noviembre1	Diciembre	Para diversificar las formas del producto
Objetivo n. ° 3:						
Aprender técnicas de decoración y empaque para mejorar presentación.	Nancy	Media	Por iniciar	Noviembre		Para hacer mas llamativo y visual el producto.
Objetivo n. ° 4:						
Crear base de datos de clientes frecuentes para promociones exclusivas	Nancy	Alta	Por iniciar	Octubre 30		Para fidelizar su compra y mantenerlos al tanto del producto.

EMPRENDEDOR: NANCY YOLANDA VARGAS PRECIADO
CEDULA: 23 417 927
IDEA DE NEGOCIO: GRIEGO DE LA PERLA (Yogurt)

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Nevera ® Refrigerador	Con zafates para topings marca tecnifrio	1
Olla	acero inoxidable 20 lts	1
Juego de Mesas con sillas de colores vivos para patio con parasol	Colores vivos con Parasol	2
Cafetera	Oster	1

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR TURISMO

ESTABLECIMIENTOS DE GASTRONOMÍA

Podrán Presentarse establecimientos de gastronomía que hayan participado en el proyecto de "Fortalecimiento empresarial a emprendimientos y prestadores de servicios turísticos en los sectores de alojamiento y gastronomía del municipio de Sabanalarga Casanare", desarrollado en el presente año.

Nombres y Apellidos	Aldemar Colmenares Salgado
Documento de Identificación (NIT o CC)	74.810.536

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	0
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**85**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

TALLERES: 40
P. ACCION: 45
C = 85

Modelo Canvas + 15

EMPRENDEDOR: abisutos el chato
CEDULA: 74810536
IDEA DE NEGOCIO:

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Comercio de comida	*Ziorio	abisutos el chato chicharron castillos leña	Redes Sociales	Turistas nacionales turistas Extranjeros avitantes de pueblo Familias visitantes Excursiones alcaldia
	RECURSOS CLAVE		**CANALES**	
	Proveedores Redes Sociales Caleros		Redes Sociales Perfiles gastronomicos	

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
*Ziorio pago de personal servicio publicos gas, agua energia oseo internet	*chicharrones

+15

EMPRENDEDOR: abisutos el chato
CEDULA: 74810836
IDEA DE NEGOCIO:

Alemar Colmenares S.
74810836
abisuto el chato

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Alta dependencia de temporadas fines de semana	comidas tradicionales con recetas caseras
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
condiciones climaticas adversas que reducen el turismo.	aumento del turismo local y regional especialmente los fines de semana

ESTRATEGIAS

comidas tradicionales con recetas caseras.

Plan de acción + 15

Nombre del Proyecto	Administrador

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:	Aldemar	alta	por iniciar	25-08-2025	01-09-2025	
Alianza con hotele y grias locales para recibir turistas						
Objetivo n. ° 2:						
Crear una experiencia unica jugata musica viva historia locales cierras dias con abiSuras.	Aldemar	alta	por iniciar	25-08-2025	01-10-2025	
Objetivo n. ° 3:						
implementar cupones de descuento para Clientes frecuentes Sociales con	Aldemar	alta	por iniciar	25-08-2025	01-10-2025	
Objetivo n. ° 4:						
Crear perfiles en redes sociales con fotos de platos el restaurante eventos y el pueblo	Aldemar	alta	por iniciar	25-08-2025	01-10-2025	

EMPRENDEDOR: Alcemar Colmenares .S.
CEDULA: 74810536
IDEA DE NEGOCIO: abisutas el chato

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Parrilla acero inoxidable	1.20 x 1.00 Mt.	1 Uno
Con patas desarmables		
~~Enfriador mediano~~		
Congelador mediano	Challenger 198 Litros	1 Uno
~~Horizontal~~		
Mesa de trabajo	2.00 x 1.00 MTS.	1 Uno
Acero inoxidable.		
Plegable.		
Caldero mediano.		1 Uno
Calder Grande		1 Uno
Tablas de Corte	Plastica 60x80	2 Dos
Cuchillos Tramontina		2 Dos
Dos mesas y 8 Sillas	Rimas	2-8

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR TURISMO	
INICIATIVAS QUE DESARROLLEN EXPERIENCIAS TURÍSTICAS	
Podrán presentarse Iniciativas que desarrollen experiencias turísticas relacionadas con: turismo de naturaleza, gastronomía local o turismo slow.	
Nombres y Apellidos	Karen Dayana Figueredo
Documento de Identificación (NIT o CC)	1.118.120.597

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES = 40.
P. ACCION = 60
C = 100

+15

+15

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: KAREN DAYANNA FIGUEREDO K CARO
CEDULA: 1118120597
IDEA DE NEGOCIO: CHISPI-OBLEAS - Balneario Puente Caro

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Proveedores de ingredientes (obleas, Arequipe, queso, etc... Balneario Puente Caro (permite el espacio de ventas.) Familiares o amigos que colaboran en el negocio.	.Preparar y vender obleas. -Mantener la limpieza y organizacion del puesto. -Comprar insomos y controlar ingresos. -Promocionar el producto entre los visitantes. **RECURSOS CLAVE** Ingredientes: Obleas, arequipe, queso, mermeladas, sprinkles, .Mesas de trabajo y utensilios. -Carpa decorada Materiales de publicidad.	Ofrecemos Obleas Frescas y deliciosas, preparadas al gusto del cliente, con ingredientes de calidad y un toque artesanal.	.Atencion Amable y personalizada. .Preparacion de obleas al gusto del cliente -Ofertas en dias de alta afluencia o eventos especiales. **CANALES** Venta directa en el ponto ubicado dentro del balneario Puente Caro - Promocion por redes sociales y boca a boca. -Carteles o volantes.	-Visitantes y turistas del balneario. -Familias y grupos de amigos que buscan snacks o postres. Jóvenes que disfrutan del balneario y comidas dulces.

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
compra de insomos (obleas, arequipe, toppings, servilletas, salsas, etc.) -Transporte de materiales -Decoración y mantenimiento del puesto. -Pago de servicios menores o permisos.	-Venta diaria de obleas. -Helados caseros - Mantecadas -Mangos - Galletas caseras -Cocadas - -cafe - -cafe en leche -Raspados

+15

EMPRENDEDOR: Karen Dayanna Figueredo Caro
CEDULA: 1118120597
IDEA DE NEGOCIO: Balneario Puente Caro CHISPI-OBLEAS

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
- Poca promoción fuera del balneario. - Limitado espacio de trabajo. - Falta de variedad en presentacion del producto.	- Producto tradicional con buen reconocimiento. - Ingredientes frescos y de buena calidad. - Precio accesible para todo tipo de público. - Atencion amable y personalizada.
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
- Competencias de otros puestos de comidas o dulces. - Cambios en el clima que afecten la afluencia de visitantes. - Aumento en el costo de los insumos. Obleas, arequipe, queso, etc.).	- Aumento del turismo en el balneario. - Posibilidad de incluir nuevos sabores combinados - Uso de redes sociales para promocionar el producto. - Participacion en ferias o eventos locales.

ESTRATEGIAS

- Estrategia de producto: Mantener la calidad - Innovar nuevos sabores - Crear imagen atractiva.
- Estrategia de Precio: Mantener precios accesibles para todos los visitantes
  Ofrecer promociones en temporada, Ampliar descuentos en fechas especiales
- Estrategias de promocion: Promocionar el negocio en redes sociales - Usar carteles llamativos
- Estrategias de Distribución: Tener el puesto ubicado en zona visible.
  Contar con espacio limpio, a futuro ofrecer pedido por encargos.

Plan de acción 7 15

Nombre del Proyecto	Administrador
CHISPI-OBLEAS - Balneario Puente	Caro : 3115951864

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:			Por Iniciar	20-10-2025	- - - -	
Mantener la calidad	Propietaria					Garantizar la Satisfacción
y el Sabor de las		Alta				del cliente y Fidelizar
obleas: ACCION: Ingredientes						compradores.
Frescos y conservar buenas practicas.						
Objetivo n. ° 2: Participar en ferias o						
eventos locales: ACCION:	Propietaria	Media	Por Iniciar	20-10-2025		Dar Visibilidad al negocio
Inscribirse y llevar muestras						y aumentar las ventas
del producto para dar a						
conocer el emprendimiento.						
Objetivo n. ° 3: Mejorar la presentacion						
y promocion del producto:	Propietaria	Alta	Por Iniciar	24-11-2025	- - - -	Aumentar el reconocimiento
ACCION: Diseñar empaques						del negocio y atraer Clientes
más llamativos y crear						
contenido para redes Sociales.						
Objetivo n. ° 4: Implementar nuevas						
estrategias de innovacion:						
ACCION=Crear nuevos Sabores o						
combinaciones de obleas, Frutas, Choco						
lates, Decorar las obleas de						
forma más atractivas						

EMPRENDEDOR: KAREN DAYANNA FIGUEREDO CARO
CEDULA: 1118920597
IDEA DE NEGOCIO: CHISPI-OBLEAS Balneario Puente Caro

NECESIDADES

	Producto	Especificaciones	Cantidad
*	2 Juegos Mesas con Sillas de colores vivos	2 mesas 8 Sillas rimax colores neon	2 mesas colores 8 Sillas colores
-	Mini Refrigerador de exhibicion de postres	exhibidor de postres	1
*	Carpa tipo Kiosco con la estructura Hierro	Medidas 3x3 mts en lona de colores verde viche o naranja	1 carpa con estructura en Hierro
-	Set por 6 envases vidrio con capacidad de 500 ml. tapa metalica.	Tarros grandes en vidrio o vidrio hermetico	6 Tarros vidrio para obleas.
-	Mesa larga de tres metros exhibidora de productos Metalica.		1 mesa metalica 3x3.
*	Carro de venta de obleas.	-Carro de colores con mesa lisa para vender obleas	1 carro desarmable grande de colores vivos para vender obleas.

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR TURISMO

EMPRENDIMIENTOS DE SOUVENIRS

Emprendimientos de souvenirs con identidad local que estén operando desde hace mínimo seis (6) meses a la fecha actual en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Karen Andrea Jiménez Rojas
Documento de Identificación (NIT o CC)	1.006.460.799

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES = 40
P. ACCION = 60
C = 100

+15

Modelo Canvas +15

EMPRENDEDOR: Karen Andrea Jiménez Rojas
CEDULA: 1006460799
IDEA DE NEGOCIO: JR Fotografía y Diseño

(8) SOCIOS CLAVES

* Proveedores
* Actores de la cadena de valor Turística (Hoteles, operadoras)
* Vitrinas turísticas y ferias
* Transportadoras
* Alcaldía.

(7) ACTIVIDADES CLAVES

* Fotografía y diseño de imagen
* Producción artesanal (ensamble, resinado, acabado)
* Atención al cliente entienda y ferias
* marketing y gestión de redes sociales.

(6) RECURSOS CLAVE

Equipos fotográficos. Herramientas y materiales de diseño. Resina y madera (materias primas). Punto de exhibición. Personal con conocimiento técnico y artístico.

(2) PROPUESTA DE VALOR

JR Fotografía & diseño ofrece servicios fotográficos y souvenirs artesanales que destacan la belleza y esencia del territorio, uniendo practicidad diseño y conexión con el lugar.

* Artesanal
* Conexión territorial
* sostenibilidad.

(4) RELACIONES CON CLIENTES

- Atención cálida y cercana
- Comunicación constante mediante redes sociales.
- Promociones para fidelización
- Atención directa
- Ferias, eventos y vitrinas.

(3) CANALES

* Redes sociales
* Ferias y vitrinas turísticas locales y regionales
* Vitrinas y punto físico de exhibición
* Recomendaciones voz a voz.

(1) SEGMENTOS DE CLIENTE

* Visitantes nacionales y extranjeros que buscan recuerdos del destino
* locales que buscan souvenirs para obsequiar.
* Personas prácticas que valoran productos portables, visiblemente atractivos.
* Amantes del arte y/o paisajismo.

ESTRUCTURA DE COSTE

* Materias primas (madera, resina, insumos fotográficos)
* Alquiler y costo de vitrinas (participación)
* Costos de Distribución.
* Empaque, presentación exhibición.

(5) FUENTE DE INGRESOS

* Venta de souvenirs directa
* Venta a establecimientos, destinos
*

+15

EMPRENDEDOR: Karen Andrea Jiménez Rojas
CEDULA: 1006460799
IDEA DE NEGOCIO: JR Fotografía & Diseño

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
* Recursos técnicos y tecnológicos limitados (equipos y mobiliario) * Espacio de exhibición no muy atractivo (piso, iluminación) * Dificultad para expandir fuera del pueblo * Capacidad de producción limitada * Falta de diversificación en canales de venta * Falta de Articulación local con otros actores	* Sentido de pertenencia por el territorio * Talento artístico y capacidad de gestión * Habilidades y conocimientos en fotografía. * Red local y regional de contactos en turismo * Presencia física en el territorio y participación activa en ferias.
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
* Competencia de productos turísticos industrializados y a menor costo * Fluctuación de la demanda turística (situación estacionaria del municipio). * Incremento de costos en los materiales * Problemas logísticos, clima, vías, transporte, conectividad.	* Creciente interés por el turismo sostenible y el turismo slow. * Demanda de productos artesanales * Posibilidades de alianzas con hoteles, agencias y tiendas de souvenirs. * Potencial de expansión a plataformas digitales.

ESTRATEGIAS

FO: Fortalecer alianzas con hoteles y operadores turísticos para ofrecer souvenirs. Ampliar presencia en plataformas digitales
DO: Implementar estrategias de marketing digital para promocionar los productos. (redes, viernes).
FA: Diversificar productos con sensibilidades o temáticas para adaptarse a cambios de tendencia.
DA: Optimizar recursos mediante alianzas locales, buscar canales de venta online para romper barreras geográficas.

Plan de acción 7 15

Nombre del Proyecto	Administrador
JR Fotografia & Diseño	Karen Jimenez Rojas

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:						
Diseñar etiquetas o empaques con nombre del emprendimiento, mensaje (sostenibilidad).	Emprendedor	Media	Inicial	15 nov.	30 Nov.	Diseño de etiquetas, ventanas de materiales amigables con el medio ambiente.
Objetivo n. ° 2:						
Mejorar la presencia en redes sociales (programar publicaciones) y abrir Catalogo Whatsapp.	Emprendedor	Alta	Ya iniciado	1 Nov.	30 Nov.	Hacer un programador de publicaciones; conseguir fin, abrir W.A Bussness, incluir catalogo.
Objetivo n. ° 3:						
Control del sistema contable, Egresos, Ingresos. Establecer matriz.	Emprendedor	Alta	Ya iniciado	25 oct.	30 oct.	Establecer matriz excel. y Contalizacion periodica
Objetivo n. ° 4:						
Buscar alianzas con otros actores de la cadena de valor turistico (Guias, hoteles, destinos, operadores).	Emprendedor	Alta	Inicial	20 octubre	Permanente	Visibilidad local (Hoteles, lugares recurrentes). Visibilidad Regional (ventanas turisticas).

EMPRENDEDOR: Karen Andrea Jimenez Rojas
CEDULA: 1006460799
IDEA DE NEGOCIO: JR Fotografía & Diseño.

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Cámara Profesional	Sony a7III 4k mirrorless	1
Fotográfica. + lente.	lente 18-135 sony.	1

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR COMERCIO

ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS PREPARADOS

Podrán postularse establecimientos comerciales formalizados del sector de Alimentos preparados (panaderías, restaurantes, comidas rápidas, cafeterías) que tengan una operación activa de mínimo un (1) año a la fecha actual en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Fredy Irley Vargas Guerrero
Documento de Identificación (NIT o CC)	74.814.264

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES = 40
P. ACCIÓN = 60
C = 100

+15

Modelo Canvas

+15

EMPRENDEDOR: Fredy Vargas Guerrero
CEDULA: 74814264
IDEA DE NEGOCIO: Restaurante

SOCIOS CLAVES

Alcaldia municipal
probedores locales
probedores estenderos
Agencias de turismo
Hoteles
cliéntes en
Jeneral
y empleados

ACTIVIDADES CLAVES

Tener una muy
buen ijiene que
las istalaciónes
se vean vien con
Tar con Producto
para poder Compli
con los cliéntes

RECURSOS CLAVE

local con cosina
y Solon para
comensales Tene
un Personal
Capasitado
arquirir productos
de muy buena
Calidad

PROPUESTA DE VALOR

mi servicio Te
garantiza diferen
Tes opciones
comida Tipica de la
Rejion preparadas
con un Sason natural
con Sabor Casero
Tambien puedes
Cambiar Sopa por
Fruta o otros

RELACIONES CON CLIENTES

Con una atencion
acojedora que el
cliente sesienta
sactifecho Tambien
darle oportunidad
de poder cambiar
lo Combinar el me
nu

CANALES

mi ubicacion esta
a una cuadra del
parque central
cuento con un local
grande muy bisible
participacion en
eventos Locales
Redes Sosiales

SEGMENTOS DE CLIENTE

Turistas nacionales
Turistas estranjeros
Avitantes del
Pueblo
Familias visitantes
Alcaldia munisipal
y empresas locales

ESTRUCTURA DE COSTE

Compro Diario de materio prima
pago de personal semanal
insumos de Aceo compro mensual
mantenimiento de mayuinaria dos vkes
Al Año

FUENTE DE INGRESOS

ventes de platos a la mesa como
platos corriente especiales y combos
y con los despedicios Alimento
Cerdo y gallina Criollos

EMPRENDEDOR: Fredy Vargas Guerrero +15
CEDULA: 74814264
IDEA DE NEGOCIO: Restaurante

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
capasidad de capita para poder ampliar o cambiar o ampliar instalaciones, Falta de conocimiento en marketin digital Falta de turismo en el pueblo	una fortaleza es la antigueda de mi negosio mantene un sason casero tambie poderbriar un muy bue servicio estar uvicado cerca al parque
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
la inestabilidad de la vias la inestabilidad de la luz la competencia contra informales Baja afluencia de turistas y publico en general	posibilidad de Alianzas con Hoteles agencias de viajes guias o fincas turisticas apoyo institucionales para gastronomia y turismo rural sena fontur Alcaldia camara de comercio eventos culturales ferias y festivales locales que Atraen vicitantes estar ubicado en un pueblo tranquilo y con una muy bue nibel de segurido y paz

ESTRATEGIAS

ESTRATEJIAS una es Publica el menu en Redes sosiales prestar Selvicio a domicilio dar la oportunidad de Cambiar Cualquie producto en el menu Repeti mas Sobremesa barrar el menu Todos los dias user ingrediente locales con una calidad natural y Darle ofreser un plato mas Sano y Saludable

Plan de acción + 15

Nombre del Proyecto	Administrador
RESTAURANTE	Fredy Vargas

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:	Fredy vargas	ALTA	por iniciar	20/10/2025		comprar Libro de contabilidad
llebar uno contabilidad						para poder Tener y
Tambien llebar una						mejor control
contabilidad mensual						
Objetivo n. ° 2:						
mejorar Arias claves	Fredy					
como loca pinturas	vargas					
y mesas						
Objetivo n. ° 3:						
ponerle mas cuidado						
alas Redo Sociales	Fredy					
como Fotografias	vargas					
Objetivo n. ° 4:						

EMPRENDEDOR: Fredy vargas Guerrero
CEDULA: 3208543086
IDEA DE NEGOCIO: Restaurante

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
una olla express	de 15 litros	1
horno de dos latas	dos latas inoxidable	1
beatiador	Samurai de 6 aspas	2
Juego de ollas	6 ollas medianas	6
menaje en melamina	platos de sopa y seco	
Juego de mesas	mesa + 4 sillas	4 Juegos
Sillas	Rimax	16

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR COMERCIO

ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS PREPARADOS

Podrán postularse establecimientos comerciales formalizados del sector de Alimentos preparados (panaderías, restaurantes, comidas rápidas, cafeterías) que tengan una operación activa de mínimo un (1) año a la fecha actual en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Sonia Andrea Gordillo Roa
Documento de Identificación (NIT o CC)	1.116.992.430

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES = 40
P. ACCION = 60
100

+15

Modelo Canvas

+15

EMPRENDEDOR: Sonia Andrea Gordillo Roa
CEDULA: 1116992430
IDEA DE NEGOCIO: Golden Fruit's

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Proveedores locales Guías turisticos Camara de comercio Alcaldia Colegio Parroquia. Clientes	Preparación productos. Compra de ingredientes y gestion del inventario Mantenimiento higiene cumplimiento de normas Control de caja costos Proveedores **RECURSOS CLAVE** Local con cocina equipada Proveedores de ingredientes frescos del mercado local o Veredas Mobiliario Redes sociales Permisos sanitarios Mano de obra.	Amasijos artesanales con recetas caseras "arepas-pan de bono, torta naranja-queso maracuyá, mantecadas etc. Trato amable Preios accesibles Ingedientes frescos y locales Productos locales para llevar. Productos sin conservantes.	Trato cercano y familiar Detalles como cafe-gratis por fidelidad o cumpleaños. Creditos clientes antiguos **CANALES** Ubicación visible en el pueblo Alianza con agencias whatsapp Participación en ferias locales o festividades	Turistas nacionales Turistas extranjeros Habitantes del pueblo Familias locales o visitantes Excursiones o grupos turísticos Empresas locales Alcaldia

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
Compra diaria de materia prima Pago auxiliar cocina servicios públicos (gas-luz-agua-internet) Insumos de limpieza y desinfección Implementos de seguridad (botiquin-extintor Permisos Arriendo - Mantenimiento maquinaria	Venta de bebidas Combos. Venta de productos tradicionales Domicilios o pedidos para llevar

115

EMPRENDEDOR: Sonia Andrea Gordillo Roa
CEDULA: 1116992430
IDEA DE NEGOCIO: Golden Fruit's

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Infraestructura básica en mal estado (pisos - techo) Capital limitado para invertir en mejora de menaje y maquinaria Falta conocimiento digital	Recetas caseras Atención personalizada Ubicación (parroquia-parque central-terminal-salón velación Horario continuo Precios cómodos Materia prima fresca
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
Inflación de materia prima, arriendo, servicios Competencia de temporadas. condiciones climáticas que impiden acceso al municipio. Temporada bajas Árbol frente al negocio Créditos	Posibles alianzas con agencias visibilidad gratuita por redes Apoyo instituciones para gastronomia Eventos culturales Infraestructura básica en mal estado (pisos - techo

ESTRATEGIAS

Usar un ambiente típico (decoración - pintura)
capacitación en fotografía o redes sociales
Desarrollo de productos de sal
Buscar apoyo de inversión inmobiliaria
Etrategias para atraer y sostener clientes

Plan de acción +15

Nombre del Proyecto	Administrador
Golden Fruit's	Sonia A. Gordillo Roa

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1: Realizar cierre				31-10-2025		Disponer el tiempo para
mensual de ventas y	Emprendedor	ALTA				el flujo de caja del
gastos.						emprendimiento
Diseñar una herramienta de						
evaluación						
Objetivo n. ° 2:						
Mejorar areas claves						
del local (pintura-pisos-	Emprendedor	Alta		1-11-2025	30-11-2025	Realizar las decoraciones
decoración)						del establecimiento
Objetivo n. ° 3:						
Crear Perfiles en redes	Emprendedor	Media		12-12-2025		
sociales						
Objetivo n. ° 4:						
NO utilizar el dinero	Emprendedor	ALTA		20-10-2025		
del negocio para						
cosas personales						

EMPRENDEDOR: Sonia Andrea Gordillo Roa
CEDULA: 1116992430
IDEA DE NEGOCIO: Golden Fruit's

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Batidora industrial	Kitchenaid 7.6 Lts	1
Silla rimax clasica	color azul claro - ref 1224	24
Mesa rimax	Shia rimax desarmable	6
Vitrina Panoramica		1

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR COMERCIO

ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS PREPARADOS

Podrán postularse establecimientos comerciales formalizados del sector de Alimentos preparados (panaderías, restaurantes, comidas rápidas, cafeterías) que tengan una operación activa de mínimo un (1) año a la fecha actual en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Diomira Jiménez Espinoza
Documento de Identificación (NIT o CC)	23.417.775

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES = 40
P. ACCION = 60
C = 100

+15

Modelo Canvas

+15

EMPRENDEDOR: Diomira Jimenez Espinosa
CEDULA: 23417775
IDEA DE NEGOCIO: Donde Diomi

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
• Proveedores • socios bancarios. (pagos electronicos) • ferias locales.	• Seguimiento de Inventario • Atención Personalizada. • control de costos • control de calidad	• Productos locales como cafe • Ubicación conveniente. • Tienda de la cuadra. • Servicio de wathsap • Trato cercano y de confianza.	• Trato cercano; informal y familiar. • Atención Personalizada • Descuentos para clientes frecuentes. • Recomendación VOZ a VOZ	• Turistas nacionales • Turistas extranjeros • Habitantes del Pueblo • Familias locales y visitantes • Excursiones o grupos turisticos • Empresas locales Alcaldia.
	RECURSOS CLAVE • Local bien ubicado • Proveedores de confianza. • Vitrinas y neveras.		**CANALES** • Ubicación visible en el pueblo (frente al Parque Principal y la Alcaldia) • Alianza con hotel y restaurante • Participación en ferias locales	

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
• Servicios Publicos (agua, luz, gas, internet). • Sueldo empleada. • Equipamiento y mantenimiento (neveras, estanterías)	• Venta directa • Venta de Productos complementarios. (snacks, gaseosas, Paquetes. • Venta de Productos de temporada • Promociones.

+15

EMPRENDEDOR: Diomira Jimenez Espinosa.
CEDULA: 23.417.775.
IDEA DE NEGOCIO: Donde Diomi

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
- Dependencia de proveedores. Para mantener surtido diario. - falta de equipamiento (sillas y mesas. nevera grande).	- Ubicación estrategica frente al parque principal, entrada del pueblo, frente a la Alcaldia, a lado de un hotel y un restaurante. - Variedad de productos (tintos, gaseosas, paquetes). - Negocio conocido por los habitantes locales.
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
- competencia cercana. - Aumento en los precios de los insumos. - factor climatico. - Pocos visitantes en ciertas temporadas.	- Alto flujo de personas por estar en zona central y turistica. - Crecimiento del turismo en el municipio. - Atracción de clientes con productos nuevos o combos.

ESTRATEGIAS

- fidelización por cercanía y trato personalizado (Descuentos)
- Uso de canales digitales para incrementar ventas (Promociones por whatsap).
- Crear alianzas con negocios. (hotel y restaurantes.
- Adaptabilidad ante cambios de Precios.
- Diversificación de ingresos.

Plan de acción +15

Nombre del Proyecto	Administrador
	Diorvo Jimenez Esprosa

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.° 1:						
Llevar control diario de ingresos y egresos.	Emprendedor.	Alta.	inicio	20-10-2025		Implementar el libro contable.
Objetivo n.° 2:						
Mejorar la presentación del puesto o local. (Señalización limpieza, colores vivos y orden)						
	Emprendedor.	Alta	Por iniciar	10-12-2025	10-01-2026	Acondicionar mejor el local.
Objetivo n.° 3:						
Evaluar mensualmente que productos se venden mas o se pierden, Para ajustar pedidos						Generar menos perdidas de productos por vencimientos
	Emprendedor	Alta	Por iniciar	20-10-2025.		
- Diseñar herramienta de evaluación	Emprendedor	Alta	Por iniciar	21-10-2025	21-11-2025	Crear tabla en excel para llevar el conteo.
Objetivo n.° 4:						
Incluir productos complementarios (huevos, Panela, etc)	Emprendedor	Alta	Por iniciar	20-10-2025		Aumentar ventas.

EMPRENDEDOR: Diomira Jimenez ESPinosa.
CEDULA: 23.477.775.
IDEA DE NEGOCIO: Tienda Donde Diomi

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Sillas Plasticas	Sillas Plasticas con brazos Rimax Color AZUL oscuro.	12
Mesas plasticas	Mesas Plasticas Rimax Color Blanco	3
Nevera Vitrina	Refrigerador Vitrina de Puerta transparente de 440 Litros	1
caja registradora	caja registradora electrica comercial	1
Cafetera	Cafetera EXPreso	1

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR COMERCIO

ESTABLECIMIENTOS DE SUPERMERCADOS

Podrán postularse establecimientos formalizados del sector de supermercados (Abarrotes y Fruver) que tengan una operación activa de mínimo un (1) año en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Claudia Patricia Espinoza Vallejo
Documento de Identificación (NIT o CC)	23.418.128

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES = 40
P. ACCION = 60
C = 100.

+15

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Claudia Patricia Espinosa Vallejo. +15
CEDULA: 23.418.128
IDEA DE NEGOCIO: Tienda los Joliancitos

SOCIOS CLAVES

- Distribuidores de Abarrotes.
- Socios Bancarios (Pagos electronicos)
- Ferias Locales.

ACTIVIDADES CLAVES

- Entrega a Domicilio
- Atencion personalizada
- Seguimiento del Inventario.
- Control de Costos.
- Control de calidad.

RECURSOS CLAVE

- Local bien Ubicado. con buen acceso y Visibilidad.
- Proveedores de abarrote de confianza
- Equipamiento = Refrigeradores, Vitrinas vasula - caja Registradora.

PROPUESTA DE VALOR

- Abarrotes Basicos de Buena calidad. y Precios Competitivos
- Trato cercano, confianza
- Ubicacion Conveniente
- Posible servicio de pedido por Whatsapp.
- Promociones adaptadas a la economía Local

RELACIONES CON CLIENTES

- Atencion Personalizada
- Descuentos para clientes frecuentes.
- Recomendacion Boca a Boca

CANALES

- Tienda fisica en el Barrio.
- Pedidos por telefono o via Whatsaap

SEGMENTOS DE CLIENTE

- Familias en el Barrio
- Amas de casa.
- Personas que hacen mercado a Diario.
- Pequeños negocios de la zona.
- Clientes que valoran frescura y Buen trato.

ESTRUCTURA DE COSTE

- Alquiler de Local
- Servicios publicos (Agua - Luz - Internet)
- Equipamiento y mantenimiento (neveras, estanterias).

FUENTE DE INGRESOS

- Venta directa de Abarrotes.
- Entregas a Domicilio.
- Venta de productos Complementarios.

+15

EMPRENDEDOR: Claudia Patricia Espinosa Vallejo.
CEDULA: 23.418.128.
IDEA DE NEGOCIO: Tienda los Julianitos.

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
- Poco capital para comprar a buen precio o en volumen. - Dependencia de proveedores.	- Ubicacion cercana a los clientes. - Productos frescos y de alta rotacion. - Trato personalizado. - Variedad de productos de primera necesidad.
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
- Variacion de precios en el mercado. - Costos crecientes de transporte.	- Aumento de consumo local. - Uso de Whatsapp para vender mas sin altos costos. - Acceso a ferias y mercados.

ESTRATEGIAS

Estrategia FO = Fidelizacion por cercania y trato personalizado.
Estrategia DO = Buscar proveedores estables y locales.
Estrategia FA = Adaptabilidad a cambios de precios
Estrategia DA = Diversificacion de ingresos.

Plan de acción †15

Nombre del Proyecto	Administrador
Tienda los Juanitos	Claudia Patricia Espinosa.

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:						
- Llevar control diario de ingresos y egresos.	Emprendedor	Alta	Por Iniciar.	20-OCT-2025		Implementar Libro de contabilidad.
Objetivo n. ° 2:						
Mejorar la presentacion del puesto o local. (señalizacion- Limpieza y orden).	Emprendedor	Alta	Por Iniciar	1-Dic-2025		Acondicionar el Local.
Objetivo n. ° 3:						
Evaluar mensualmente que Productos se Venden mas Para ajustar Pedidos.	Emprendedor	Alta	Por Iniciar.	20-OCT-2025		Generar menos perdidas de productos.
- Diseñar herramientas de Evaluacion	Emprendedor	Alta	Por Iniciar	28-OCT-2025	28-NOV-25	Llevar tabla en Excel.
Objetivo n. ° 4:						
Incluir productos complementarios.	Emprendedor	Alta	Por Iniciar	20-Oct-2025		Aumentar Promedio de Ventas.

EMPRENDEDOR: Claudia Patricia Espinosa V.
CEDULA: 23.418.128
IDEA DE NEGOCIO: Tienda los Jolianitos.

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Nevera Vitrina	Refrigerador Vitrina de puerta transparente de 440 Litros.	1
Caja Registradora electrica comercial.	Electrica comercial.	1
Estantes de Exhibicion Gondolas.	Color Blanco	2

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR COMERCIO

ESTABLECIMIENTOS DE SUPERMERCADOS

Podrán postularse establecimientos formalizados del sector de supermercados (Abarrotes y Fruver) que tengan una operación activa de mínimo un (1) año en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Laura María Castellanos Silva
Documento de Identificación (NIT o CC)	68.249.833

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES: 40
P. ACCION: 60
C.: 100

+15.

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Laura M castellanos.
CEDULA: 66.249.833
IDEA DE NEGOCIO: Tienda Martin

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Distribuidores de abarrotes. Socios bancarios (Pagos electronicos) Feria locales.	Seguimiento del inventario. Atencion personalizada. control de costos control de calidad.	Abarrotes basicos de buena marca. calidad de Precios competitivos. trato cercano confianza. ubicacion conveniente, tienda de la cuadra, con servicio de whatsAPP entrega local. promociones combos adactados a la economia local.	Atencion personalizada conocer al cliente habitual el vecino descuentos para clientes frecuentes	Familias del barrio, amas de casa, personas que hacen mercado a diario, o cada pocos dias, personas que buscan conveniencia. y Tienda cercana. clientes que valoran frescura. y buentrato.
	RECURSOS CLAVE Local bien ubicado co buena visibilidad Proveedores de abarrotes, Personal de atención neveras y vitrinas		**CANALES** Tienda física en el barrio, Pedidos por whatsapp Anuncios y publicaciones en los grupos de barrio.	

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
Alquiler de local, servicios Publicos (Agua, luz, internet) equipamiento y mantenimiento, neveras, Estanteria,	Venta directa de abarrotes, entrega a domicilio, Vevidas frias, Verduras

+15

+15

EMPRENDEDOR: laura castellanos
CEDULA:
IDEA DE NEGOCIO:

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Poca capital para comprar a buen precio y volumén, dependencia de proveedores, poca visibilidad	ubicacion cercana con los clientes, Productos frescos y de alta rotacion, trato Personalizado, variedad de Productos de primera necesidad,
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
Variación de precios en el mercado riegos de Productos dañados por el clima, costos crecientes de transporte y logistica	Aumento de consumo local, uso de whatsapp para vender más sin altos costos, Preferencias por las tiendas de barrio para evitar filas

ESTRATEGIAS

FO	Fidelización por cercanía y trato personalizado.
DO	buscar proveedores estables y locales
FO	Adaptavilidad a cambios de precios
DO	Diversificacion de ingresos

Plan de acción +18

Nombre del Proyecto	Administrador
	Laura M castellanos

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:	Emprendedor	Alta	Por iniciar	20-10-2025		
Llevar control diario de ingresos y egresos						implementar el libro contable
Objetivo n. ° 2:						
mejorar la presentacion del local (señalizacion limpieza colores vivos)	Emprendedor	Alta	Por iniciar	6 Noviembre	10-01-2026	acondicionar y dar le una mejora al Local
Objetivo n. ° 3:						
Evaluar mensualmente		Alta	Por iniciar	20-10-25		Para generar menos
que productos se	Emprendedor					perdidas de productos
venden más o se pierden						por vencimientos.
Para ajustar pedidas.	Emprendedor					
Diseñar herramienta evaluacion		Alta	Por iniciar	21-10-25	21-11-25	crear una tabla en excel
Objetivo n. ° 4:						
incluir productos						Aumento ventas
complementarios	Emprendedor	Alta	por iniciar	20-10-2025		
(verduras las frutas)						

EMPRENDEDOR: Laura M castellanos
CEDULA: 68 249 833
IDEA DE NEGOCIO: Tienda Martin

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
sillas	Silla plasticas con brazos Rimas. color cafe	12
mesas 3	mesas Rimas color cafe.	3
Nevera vitrina.	Refrigerado vitrina de puerta transparente de 440 Litros	1
caja registradora	caja registradora electrica comercial	1
Vitrina	Vitrina de exhibición de 6 bandejas metalica	1

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR COMERCIO

ESTABLECIMIENTOS DE SUPERMERCADOS

Podrán postularse establecimientos formalizados del sector de supermercados (Abarrotes y Fruver) que tengan una operación activa de mínimo un (1) año en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Xiomara Angelica Malagón G.
Documento de Identificación (NIT o CC)	1.118.559.342

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	15
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con todos los criterios establecidos.

TALLERES = 40
P. ACCION = 60
C = √100.

+15

Modelo Canvas

+15

EMPRENDEDOR: Xiomara Angelica Malagón
CEDULA: 1118 559342
IDEA DE NEGOCIO: Mini Fruver la cosecha M y M

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
-Proveedores de frutas y verduras frescas - Restaurantes - cafeterias - Central de abastos - pago electronico (Nequi). - whatsapp para ofrecer productos	- Buena atencion al cliente, compra y gestion de inventario, -atencion Personalizada, -control de calidad diario de los productos	- Ofrecer frutas y verduras frescas. y reposición frecuente, buena calidad, precios competitivos, Ubicación conveniente, buen trato con confianza, promociones adaptadas a la economia local, Servicio de entrega de pedidos en el municipio con pedidos via whatsapp	Atencion personalizada, informar a los clientes cuando hay frutas nuevas, frescas, sustituir frutas o verduras que lleguen en mal estado post/venta.	-Familias del barrio y localidad - Personas que hacen mercado a diario -Clientes que valoran frescura y buen trato. -negocios de la zona como: Restaurantes/cafeterias, - Turistas
	RECURSOS CLAVE -local bien Ubicado - Proveedores confiables de frutas, verduras. - Personal de atención - estanteria, neveras - Vehiculo de trainsporte para reposición de los productos -Servicio a domicilio - Telefono /whatsapp		**CANALES** Tienda fisica en el barrio, Pedidos por telefono via whatsapp, anuncios en grupos de barrio Servicio de domicilio en moto y bicicleta. -Personal de atención	

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
-Servicios publicos, alquiler de local. -(agua, luz, internet) -sueldo de empleados -Transporte logistico -compra de productos -equipamiento y mantenimiento de neveras, estanterias, camaras de seguridad,	Venta directa de frutas y verduras Servicio a domicilio, Venta de productos de temporada y productos de la región.

+ 15

EMPRENDEDOR: Xiomara Angelica Malagon
CEDULA: 1118 559 342
IDEA DE NEGOCIO: Mini frouver la cosecha M y M.

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
En ocaciones dificultad para controlar el inventario en productos perecederos, Ubicacion del municipio.	Buena Ubicacion cercana a los clientes, Productos frescos y de alta rotacion, trato personalizado y de confianza, Variedad de productos de primera necesidad.
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
Variacion de precios del mercado, Riesgo por productos dañados por mal manejo. y por el clima, aumento de costos en transporte por (clima, inflacion, combustible)	Aumento del consumo local de frutas y verduras frescas, diferencia por calidad y costos, alianzas con negocios como restaurantes, cafeterias, acceso de compra en productos de origen local.

ESTRATEGIAS

F.O : Ofrecer promociones semanales, combos tambien promocionales de productos locales Ofrecer servicio a domicilio, Vender productos organicos y locales.
DO: Usar plantillas en Excel para controlar inventario,
FA: Ofrecer productos distintos, organicos y locales.
DA: Aumentar la rotacion de productos, Aplicar promocion para productos que se van a danar.

Plan de acción 15

Nombre del Proyecto	Administrador
Mini fruver lacosecha M y M	Xiomara Malagon

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1: Organizar el inventario basico de frutas y verduras por dias de venta	Emprendedor	alta	por iniciar	20-10-25		Comprar libro de caja o hacer en excell
Objetivo n. ° 2: llevar control diario de ingreso y egresos (en cuaderno o Excel.	Emprendedor	alta	por iniciar	20-10-25		compra de libro de caja y lo hacer en excell
Objetivo n. ° 3: Mejorar la presentacion del local (limpieza, orden, señalizacion).	Emprendedor	alta	por iniciar	21-10-25		pintar fachadas y realizar mas orden dentro y fuera del local
Objetivo n. ° 4: Evaluar mensualmente que productos se venden mas o se pierden, para ajustar pedidos	Emprendedor	alta	por iniciar	01-11-25	01-12-25	Manejar la evaluacion de esto en una planilla y lo hoja de excell.

EMPRENDEDOR: Xiomara Malagón
CEDULA: 1118559342
IDEA DE NEGOCIO: Mini fruver la cosecha H y M

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Estanteria Exhibidora	En acero para Frutas y verduras	2
Nevera panoramica	Refrigerador tipo vitrina panoramica de 440 lts	1
Punto de pago	mueble de punto de pago para fruver.	1
Caja registradora electrica.	Caja registradora electrica.	
bascula	bascula para alimentos recargable, liquidadora de 45 Kl o mas.	1

FORMATO DE EVALUACIÓN SECTOR COMERCIO

ESTABLECIMIENTOS DE SUPERMERCADOS

Podrán postularse establecimientos formalizados del sector de supermercados (Abarrotes y Fruver) que tengan una operación activa de mínimo un (1) año en el municipio de Sabanalarga.

Nombres y Apellidos	Doris Fanny Vargas Romero
Documento de Identificación (NIT o CC)	43.417.624

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Finanzas básicas para crecer. (10 pts)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento del modelo de negocio (10 pts)	10
3	Taller N° 3 - Comunicación y Marketing Digital (10 pts)	10
4	Taller N° 4 Plan de acción fortalecimiento modelo de negocio (10 pts)	10
5	Trabajo en Casa (15 pts)	0
PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA		**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15
PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN		**45**
TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN		**85**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

TALLERES = 40
P. ACCION = 45
C = 85

Modelo Canvas +15

EMPRENDEDOR: Doris Fanny Vargo.
CEDULA: 23, 141, 624
IDEA DE NEGOCIO: Estadero Tatiado

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Proveedores. Bancarot. pagos (electronicos) Los Ferios Locales.	La atencion personalizado seguimiento del Inventario control de cortos. control de calidad.	Servicios de entrega de pedidos. por WhatsApp. Promociones adaptadas a La economia Local.	Atencion personalizado comunicacion Directa	Familia Localidad personas que buscan comuenicrio y Tiendo Cercana clientes que bolorar y Bcentrato
	RECURSOS CLAVE Local bien ubicado con buen axesa y Urcibrlidad. personal de atencion Neveras y Bitnos		**CANALES** Tienda Fisico En el Bario Pedidos por Telefono WHATSAPP.	

ESTRUCTURA DE COSTE	FUENTE DE INGRESOS
Servicios publicos agua Luz. Gas. Internet. equipamiento y mantenimiento Neveras Estanterias.	Venta de productos complementarios Venta de Veuridos. entrega á domicilio

715

EMPRENDEDOR: Doris fany Vargas.
CEDULA: 23.417.624.
IDEA DE NEGOCIO: Estadero Taty

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
-Dependencia de probedores? Falta de equipamiento -Dependencia de proveedores. - Dificultad de tener inventario.	-(~~competencia cercana~~). - ~~variación~~ Ubicación del local cercana a clientes. - Productos frescos y de alta rotación -Trato personalizado. - Variedad de Productos de Primera Necesidad.
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
-Variación de Precios en el mercado. - Riesgo de Productos dañados. - costos crecientes en productos.	- Aumento de consumo local en algunos Productos. - Alianzas con negocios cercanos. - Acceso a ferias. - Productos de origen local.

ESTRATEGIAS

~~Fe~~delización por cercanía y trato personalizado
adaptabilidad cambio de precios
Diversificación de Ingresos

Plan de acción #15

Nombre del Proyecto	Administrador
Dorcfanz Yarya	

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n. ° 1:	Emprendimi	alta	Por Inicia	20-10-25		Emplimentar Libro
llevar control. Diario						contable.
de Ingreso y Egresos.						
Objetivo n. ° 2:						
Mejorar La presentacion						
de el puesto o						
Locas						
Señalizacion limpia	Emprended	alta.		7 Dbre. 10.1-26.		acondronar mejor
colores vivos y orden.						El Local
Objetivo n. ° 3:						
Ebaluar mensualmente.	Emprended.	alta		20-10-25		Menos perdidas de
Que productos se						productos X bencimiento
venden mas. o se						
pierden para ajustar						
pedidos- Diseñar herramienta	de evaluación	Alta	Por iniciar	21-10-2025	21-11-2025	Creación de tabla en excel.
Objetivo n. ° 4:						
Incluir productos	Emprendd	alta		20-1025		aumentar Venta
complementarios						
menu Etc.						

EMPRENDEDOR: Doni Jannet Vargas

CEDULA: 123 411 624

IDEA DE NEGOCIO: Estadero Toti. C

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Mesas Plasticas	Mesas Plasticas Rimax	3
	Color blanco	
Sillas plasticas	Sillas con brazos Plasticas	12
	Color rojo	
Nevera Vitrina	Refrigerador vitrina de	1
	puerta transparente de	
	440 litros	
Caja registradora	caja registradora elec-	1
	trica comercial	
Vitrina	Vitrina de excibición	1
	de 6 bandejas.	
	metalicas	
Cafetera	Cafetera Expreso	1

ANEXO 28
Manipulación de alimentos

ingenieria
Alimenticia
seguridad en manipulación de alimentos

Escanear el código QR para verificar la validez de este documento.

85847

En cumplimiento a la Resolución ***2674*** de ***2.013***
hace constar que:

Dayron Ramiro Parra Cendales

Documento de identidad N° 1,116,992,755

Participa en el:

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA EN MANEJO HIGIÉNICO DE ALIMENTOS

Conforme al capítulo III artículo 12 *educación y capacitación* de 10 horas al año

CRONOGRAMA DE CAPACITACIÓN

MÓDULO 1
3 Horas

Fecha: 07/May/2025

- Legislación Sanitaria res. 2674/2.013
- Introducción a la manipulación de alimentos
- Clasificación de alimentos
- Contaminación de alimentos
- Causas de contaminación
- Medidas de protección

MÓDULO 2
4 Horas

Fecha: 07/Jun/2025

- Microorganismos
- Clasificación de microorganismos
- Conservación de los alimentos
- Limpieza y desinfección
- Gestión de la documentación
- Recomendaciones

MÓDULO 3
3 Horas

Fecha: 07/Jul/2025

- Temperaturas de Conservación
- Escalas de temperatura
- Clasificación de los desechos sólidos
- Manejo adecuado de basuras
- Control de plagas
- Prácticas higiénicas

ODU4NDc=
Código N°

ingenieria Alimenticia
NIT: 11.187.795-1
Coordinador
Ing. Juan Carlos González

Calle 57 #13 - 74 Of. 202
www.cursosdemanipulacion.com

líderes en capacitación

Tels. 5415404 - 2525673
3165224651 - 3153516864

---

ingenieria
Alimenticia
seguridad en manipulación de alimentos

Certifica
como MANIPULADOR DE ALIMENTOS
en el programa de capacitación continua de **10 horas** al año
Res. 2674 / 2.013 a:

Dayron Ramiro Parra Cendales
Nombre y Apellido

1,116,992,755
Documento de Identidad

Desde: **07/May/2025** Hasta: **06/May/2026**
Fecha de vencimiento

Escanear el código QR para verificar la validez de este documento.

Contactos:
5415404
3153516864
3152238410
Nit. 11187795-1

ODU4NDc=
Código Nº

ingenieria Alimenticia
NIT: 11.187.795-1
Capacitador

Aut. Min. Salud y Protección Social.
www.cursosdemanipulacion.com
Calle 57 N° 13-74 Of. 202 Chapinero

líderes en capacitación

85847

ANEXO 29

Matricula mercantil suministro de alimentos.

CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 30/04/2025 - 15:20:10
Recibo No. S000962000, Valor 5800

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 3jC578KCEc

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=50 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : DAYRON RAMIRO PARRA CENDALES
Identificación : CC. - 1116992755
Nit : 1116992755-1
Domicilio: Sabanalarga, Casanare

MATRÍCULA

Matrícula No: 155596
Fecha de matrícula: 19 de marzo de 2021
Ultimo año renovado: 2025
Fecha de renovación: 30 de abril de 2025
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : CALLE 7 NO 8-50 - Brr centro
Municipio : Sabanalarga, Casanare
Correo electrónico : dayron2014parra@gmail.com
Teléfono comercial 1 : 3103343905
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : CALLE 7 NO 8-50 - Brr centro
Municipio : Sabanalarga, Casanare
Correo electrónico de notificación : dayron2014parra@gmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3103343905

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: C1081
Actividad secundaria Código CIIU: No reportó
Otras actividades Código CIIU: No reportó

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : Elaboración de productos de panadería

INFORMACION FINANCIERA

El comerciante matriculado reportó la siguiente información financiera, la cual corresponde a la última información reportada en la matrícula mercantil, así:

Estado de la situación financiera:
Activo corriente: $21.000.000,00
Activo no corriente: $0,00
Activo total: $21.000.000,00
Pasivo corriente: $0,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $0,00

Patrimonio neto: $21.000.000,00
Pasivo más patrimonio: $21.000.000,00

Estado de resultados:
Ingresos actividad ordinaria: $3.000.000,00
Otros ingresos: $0,00
Costo de ventas: $0,00
Gastos operacionales: $0,00
Otros gastos: $0,00
Gastos por impuestos: $0,00
Utilidad operacional: $0,00
Resultado del periodo: $0,00

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

A nombre de la persona natural, figura(n) matriculado(s) en la CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: PANADERIA Y PASTELERIA EL MANA DE SABANALARGA
Matrícula No.: 155597
Fecha de Matrícula: 19 de marzo de 2021
Último año renovado: 2025
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : CALLE 7 8-50 - Brr Centro
Municipio: Sabanalarga, Casanare

SI DESEA OBTENER INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS ANTERIORES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO O DE AQUELLOS MATRICULADOS EN UNA JURISDICCIÓN DIFERENTE A LA DEL PROPIETARIO, DEBERÁ SOLICITAR EL CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DEL RESPECTIVO ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA NATURAL TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 30/04/2025 - 15:20:10
Recibo No. S000962000, Valor 5800

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 3jC578KCEc

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=50 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $3.000.000,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : C1081.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

EL SECRETARIO
CESAR ADOLFO REINA JOYA

***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

ANEXO 30

RUT empresa refrigerios.

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto: 0 2 Actualización

4. Número de formulario: 141176704492

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
1 1 1 6 9 9 2 7 5 5	1	Impuestos y Aduanas de Yopal 4 4	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	1 1 1 6 9 9 2 7 5 5	

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA	1 6 9	Casanare 8 5	Sabanalarga 3 0 0

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
PARRA	CENDALES	DAYRON	RAMIRO

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Casanare 8 5	Sabanalarga 3 0 0

41. Dirección principal: CL 7 8 50

42. Correo electrónico: dayron2014parra@gmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 0 3 3 4 3 9 0 5	3 1 4 2 1 5 2 3 7 4

CLASIFICACIÓN

Actividad económica			Ocupación	
Actividad principal	Actividad secundaria	Otras actividades		
46. Código / 47. Fecha inicio actividad	48. Código / 49. Fecha inicio actividad	50. Código 1 2	51. Código	52. Número establecimientos
1 0 8 1 / 2 0 2 1 0 3 1 9				1

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	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
53. Código	4	9	5	2																						

49 - No responsable de IVA

52 - Facturador electrónico

Usuarios aduaneros										
54. Código	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores					
55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos: SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz, en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012

Firma del solicitante

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada

984. Nombre: PARRA CENDALES DAYRON RAMIRO

985. Cargo: CONTRIBUYENTE

Fecha generación documento PDF: 04-10-2025 12:54:14PM

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

ANEXO 31

Planilla refrigerios

taller N° 1 Agricultura

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°1** Fortalecimiento iniciativas unidades productivas

Responsable: Representante Legal Grupo Quality S.A.S

Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.

Proceso: 110.2011.326.2025 | **Fecha y Hora:** 19 de octubre 07:00 a 10:00 A.M | **Sector:** Agricultura

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Marco Jovanny Fernández Pedreros	1.116.992.224	3224447253	
2	Omar Fernández Cubides	74.810.404	3105507090	
3	Alfonso Vargas	4.076.237	3143428164	
4	Wilson Oswaldo Piracón Cely	74.856.834	3189868118	
5	Nelly Alarcón Castellanos	52.037.031	3123611763	
6	María del Transito Vaca Cárdenas	23.417.979	3105683567	
7	Mariano Hernández	4.076.240	3219060119	
8	María del Carmen Alfonso Monroy	23.424.163	3214712486	
9	Lidia Cendales Roa	23.417.776	3142152374	
10	Omaira Alicia Ávila	53.028.963	3208231440	
11	Héctor Donaldo Barreto Rojas	74.810.130	3128927137	
12	José Ricardo Arias Diaz	74.810.392	3228293414	
13	Luis Alberto Ruiz Huertas	74.346.834	3228169042	
14	Giovanny Vargas Romero	4.076.404	3124235002	
15	Martha Cecilia Rojas Fernández	51.984.714	3202891211	
16	Gloria Inés Bacca Cárdenas	35.285.423	3108072813	

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°1** Fortalecimiento iniciativas unidades productivas	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 110.2011.326.2025	**Fecha y Hora:** 19 de octubre 07:00 a 10:00 A.M	**Sector:** Agricultura

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
17	Luis Alberto Roa Fernández	4.296.307	3214402125	
18	Luz Marina Quevedo	23.417.999	3208745200	
19	Nelcy Margoth Guerrero Viveros	25.707.488	3113150938	
20	Danilo Zubieta Ballesteros	1.116.992.120	3123954873	
21	José Joaquín Rojas Cuesta	4.150.591	3133964068	
22	Jacinto Plazas Montañez	7.060.939	3118214534	
23	Dulver Iban Jiménez Mendoza	74.810.305	3122542998	
24	Marco Antonio Plazas Mora	17.312.143	3112263756	
25	Héctor Orlando Vaca Cárdenas	74.347.364	3208571627	
26	Silverio Zubieta Ávila	4.076.362	3113085635	

Vb. Julián Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 – 2

ANEXO 32

Planilla refrigerios

taller N° 2 Agricultura

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°2** Fundamentos financieros para negocios rurales.	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 110.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 19 octubre 10:00 A.M a 01:00 P.M	**Sector:** Agricultura

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Marco Jovanny Fernández Pedreros	1.116.992.224	3224447253	
2	Omar Fernández Cubides	74.810.404	3105507090	
3	Alfonso Vargas	4.076.237	3143428164	
4	Wilson Oswaldo Piracón Cely	74.856.834	3189868118	
5	Nelly Alarcón Castellanos	52.037.031	3123611763	
6	María del Transito Vaca Cárdenas	23.417.979	3105683567	
7	Mariano Hernández	4.076.240	3219060119	
8	María del Carmen Alfonso Monroy	23.424.163	3214712486	
9	Lidia Cendales Roa	23.417.776	3142152374	
10	Omaira Alicia Ávila	53.028.963	3208231440	
11	Héctor Donaldo Barreto Rojas	74.810.130	3128927137	
12	José Ricardo Arias Diaz	74.810.392	3228293414	
13	Luis Alberto Ruiz Huertas	74.346.834	3228169042	
14	Giovanny Vargas Romero	4.076.404	3124235002	
15	Martha Cecilia Rojas Fernández	51.984.714	3202891211	
16	Gloria Inés Bacca Cárdenas	35.285.423	3108072813	

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°2** Fundamentos financieros para negocios rurales.	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 110.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 19 octubre 10:00 A.M a 01:00 P.M	**Sector:** Agricultura

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
17	Luis Alberto Roa Fernández	4.296.307	3214402125	
18	Luz Marina Quevedo	23.417.999	3208745200	
19	Nelcy Margoth Guerrero Viveros	25.707.488	3113150938	
20	Danilo Zubieta Ballesteros	1.116.992.120	3123954873	
21	José Joaquín Rojas Cuesta	4.150.591	3133964068	
22	Jacinto Plazas Montañez	7.060.939	3118214534	
23	Dulver Iban Jiménez Mendoza	74.810.305	3122542998	
24	Marco Antonio Plazas Mora	17.312.143	3112263756	
25	Héctor Orlando Vaca Cárdenas	74.347.364	3208571627	
26	Silverio Zubieta Ávila	4.076.362	3113085635	

Vb. Julián Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 – 2

ANEXO 33

Planilla refrigerios

taller N° 3 Agricultura

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°3** Estrategias de empaque para promocionar tu producto.	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 110.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 19 de octubre 02:30 a 05:30 P.M	**Sector:** Agricultura

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Marco Jovanny Fernández Pedreros	1.116.992.224	3224447253	
2	Omar Fernández Cubides	74.810.404	3105507090	
3	Alfonso Vargas	4.076.237	3143428164	
4	Wilson Oswaldo Piracón Cely	74.856.834	3189868118	
5	Nelly Alarcón Castellanos	52.037.031	3123611763	
6	María del Transito Vaca Cárdenas	23.417.979	3105683567	
7	Mariano Hernández	4.076.240	3219060119	
8	María del Carmen Alfonso Monroy	23.424.163	3214712486	
9	Lidia Cendales Roa	23.417.776	3142152374	
10	Omaira Alicia Ávila	53.028.963	3208231440	
11	Héctor Donaldo Barreto Rojas	74.810.130	3128927137	
12	José Ricardo Arias Diaz	74.810.392	3228293414	
13	Luis Alberto Ruiz Huertas	74.346.834	3228169042	
14	Giovanny Vargas Romero	4.076.404	3124235002	
15	Martha Cecilia Rojas Fernández	51.984.714	3202891211	
16	Gloria Inés Bacca Cárdenas	35.285.423	3108072813	

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025				
Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°3** Estrategias de empaque para promocionar tu producto.		**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S		
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.				
Proceso: 110.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 19 de octubre 02:30 a 05:30 P.M		**Sector:** Agricultura	
Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.				
#	**NOMBRES Y APELLIDOS**	**DOCUMENTO DE IDENTIDAD**	**TELEFONO**	**FIRMA**
17	Luis Alberto Roa Fernández	4.296.307	3214402125	*
18	Luz Marina Quevedo	23.417.999	3208745200	* Luz Q.
19	Nelcy Margoth Guerrero Viveros	25.707.488	3113150938	* Nelcy Guerrero V.
20	Danilo Zubieta Ballesteros	1.116.992.120	3123954873	Danilo Zubieta B
21	José Joaquín Rojas Cuesta	4.150.591	3133964068	
22	Jacinto Plazas Montañez	7.060.939	3118214534	
23	Dulver Iban Jiménez Mendoza	74.810.305	3122542998	Dulver Jimenez
24	Marco Antonio Plazas Mora	17.312.143	3112263756	
25	Héctor Orlando Vaca Cárdenas	74.347.364	3208571627	Hector Orlando Vaca C
26	Silverio Zubieta Ávila	4.076.362	3113085635	Silverio Z

Vb. Julián Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 – 2

ANEXO 34

Planilla refrigerios

taller N° 4 Agricultura

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°4** Plan de acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo.	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 110.2011.326.2025	**Fecha y Hora:** 20 de octubre 07:00 a 10:00 A.M	**Sector:** Agricultura

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Marco Jovanny Fernández Pedreros	1.116.992.224	3224447253	
2	Omar Fernández Cubides	74.810.404	3105507090	
3	Alfonso Vargas	4.076.237	3143428164	
4	Wilson Oswaldo Piracón Cely	74.856.834	3189868118	
5	Nelly Alarcón Castellanos	52.037.031	3123611763	
6	María del Transito Vaca Cárdenas	23.417.979	3105683567	
7	Mariano Hernández	4.076.240	3219060119	
8	María del Carmen Alfonso Monroy	23.424.163	3214712486	
9	Lidia Cendales Roa	23.417.776	3142152374	
10	Omaira Alicia Ávila	53.028.963	3208231440	
11	Héctor Donaldo Barreto Rojas	74.810.130	3128927137	
12	José Ricardo Arias Diaz	74.810.392	3228293414	
13	Luis Alberto Ruiz Huertas	74.346.834	3228169042	
14	Giovanny Vargas Romero	4.076.404	3124235002	
15	Martha Cecilia Rojas Fernández	51.984.714	3202891211	
16	Gloria Inés Bacca Cárdenas	35.285.423	3108072813	

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025			
Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°4** Plan de acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo.		**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.			
Proceso: 110.2011.326.2025	**Fecha y Hora:** 20 de octubre 07:00 a 10:00 A.M	**Sector:** Agricultura	
Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.			

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
17	Luis Alberto Roa Fernández	4.296.307	3214402125	
18	Luz Marina Quevedo	23.417.999	3208745200	
19	Nelcy Margoth Guerrero Viveros	25.707.488	3113150938	
20	Danilo Zubieta Ballesteros	1.116.992.120	3123954873	
21	José Joaquín Rojas Cuesta	4.150.591	3133964068	
22	Jacinto Plazas Montañez	7.060.939	3118214534	
23	Dulver Iban Jiménez Mendoza	74.810.305	3122542998	
24	Marco Antonio Plazas Mora	17.312.143	3112263756	
25	Héctor Orlando Vaca Cárdenas	74.347.364	3208571627	
26	Silverio Zubieta Ávila	4.076.362	3113085635	

Vb. Julián Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 – 2

ANEXO 35

Planilla refrigerios taller N° 1 Comercio y Turismo

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°1** Fortalecimiento del modelo de negocio	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 10.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 18 de octubre 02:00 a 05:00 P.M	**Sector:** Comercio y Turismo

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Irma Vega Fernández	23.417.638	3132665820	
2	Claudia Milena Rodríguez	52.994.572	3152815626	
3	Nancy Yolanda Vargas Preciado	23.417.927	3214534909	
4	Aldemar Colmenares Salgado	74.810.536	3209535207	
5	Karen Dayana Figueredo	1.118.120.597	3207800318	
6	Karen Andrea Jiménez Rojas	1.006.460.799	3124275428	
7	Fredy Irley Vargas Guerrero	74.814.264	3208543086	
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1.116.992.430	3212884646	
9	Diomira Jiménez Espinoza	23.417.775	3133870797	
10	Claudia Patricia Espinoza Vallejo	23.418.128	3143340189	
11	Laura María Castellanos Silva	68.249.833	3186113461	
12	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1.118.559.342	3144307604	
13	Doris Fanny Vargas Romero	43.417.624	3112511517	

Vb/ Julián Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 - 2

Teléfono: 311 561 7330.
E-mail: grupoqualitysas@gmail.com
Calle 5 N° 7-19 Sabanalarga – Casanare

ANEXO 36

Planilla refrigerios taller N° 2 Comercio y Turismo

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°2** Finanzas básicas para crecer.	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 10.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 18 de octubre 05:00 a 08:00 P.M	**Sector:** Comercio y Turismo

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Irma Vega Fernández	23.417.638	3132665820	
2	Claudia Milena Rodríguez	52.994.572	3152815626	
3	Nancy Yolanda Vargas Preciado	23.417.927	3214534909	
4	Aldemar Colmenares Salgado	74.810.536	3209535207	
5	Karen Dayana Figueredo	1.118.120.597	3207800318	
6	Karen Andrea Jiménez Rojas	1.006.460.799	3124275428	
7	Fredy Irley Vargas Guerrero	74.814.264	3208543086	
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1.116.992.430	3212884646	
9	Diomira Jiménez Espinoza	23.417.775	3133870797	
10	Claudia Patricia Espinoza Vallejo	23.418.128	3143340189	
11	Laura María Castellanos Silva	68.249.833	3186113461	
12	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1.118.559.342	3144307604	
13	Doris Fanny Vargas Romero	43.417.624	3112511517	

Vb. Julián Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 - 2

Teléfono: 311 561 7330.
E-mail: grupoqualitysas@gmail.com
Calle 5 N° 7-19 Sabanalarga – Casanare

ANEXO 37

Planilla refrigerios taller N° 3 Comercio y Turismo

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°3** Comunicación y Marketing Digital	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 10.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 19 octubre 07:00 a 10:00 A.M	**Sector:** Comercio y Turismo

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Irma Vega Fernández	23.417.638	3132665820	
2	Claudia Milena Rodríguez	52.994.572	3152815626	
3	Nancy Yolanda Vargas Preciado	23.417.927	3214534909	
4	Aldemar Colmenares Salgado	74.810.536	3209535207	
5	Karen Dayana Figueredo	1.118.120.597	3207800318	
6	Karen Andrea Jiménez Rojas	1.006.460.799	3124275428	
7	Fredy Irley Vargas Guerrero	74.814.264	3208543086	
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1.116.992.430	3212884646	
9	Diomira Jiménez Espinoza	23.417.775	3133870797	
10	Claudia Patricia Espinoza Vallejo	23.418.128	3143340189	
11	Laura María Castellanos Silva	68.249.833	3186113461	
12	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1.118.559.342	3144307604	
13	Doris Fanny Vargas Romero	43.417.624	3112511517	

Vb. Julian Mejía Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 - 2

ANEXO 38

Planilla refrigerios taller N° 4 Comercio y Turismo

PLANILLA ENTREGA REFRIGERIOS TALLERES UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

Actividad: Entrega refrigerio **Taller N°4** Plan de acción para el fortalecimiento y crecimiento empresarial	**Responsable:** Representante Legal Grupo Quality S.A.S	
Descripción: Pastel hojaldrado 250 Gr – Jugo natural 7 Oz – Agua en bolsa 300 Ml.		
Proceso: 10.2011.326.2025	**Fecha y Hora**: 20 octubre 10:00 A.M a 1:00 P.M	**Sector:** Comercio y Turismo

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores Agropecuario, Comercial y turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TELEFONO	FIRMA
1	Irma Vega Fernández	23.417.638	3132665820	
2	Claudia Milena Rodríguez	52.994.572	3152815626	
3	Nancy Yolanda Vargas Preciado	23.417.927	3214534909	
4	Aldemar Colmenares Salgado	74.810.536	3209535207	
5	Karen Dayana Figueredo	1.118.120.597	3207800318	
6	Karen Andrea Jiménez Rojas	1.006.460.799	3124275428	
7	Fredy Irley Vargas Guerrero	74.814.264	3208543086	
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1.116.992.430	3212884646	
9	Diomira Jiménez Espinoza	23.417.775	3133870797	
10	Claudia Patricia Espinoza Vallejo	23.418.128	3143340189	
11	Laura María Castellanos Silva	68.249.833	3186113461	
12	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1.118.559.342	3144307604	
13	Doris Fanny Vargas Romero	43.417.624	3112511517	

Vb. Julian Mejia Fuentes.
Rep Legal Grupo Quality S.A.S
Nit: 900.835.934 - 2

Teléfono: 311 561 7330.
E-mail: grupoqualitysas@gmail.com
Calle 5 N° 7-19 Sabanalarga – Casanare

ANEXO 39

Paz y salvo empresa suministro de refrigerios.

DAYRON RAMIRO PARRA CENDALES
C.C: N° 1.116.992.755
Calle 7 # 8 – 50 Sabanalarga, Casanare
Dayron2014parra@gmail.com
Teléfono: 3103343905

CERTIFICA:

Que: GRUPO QUALITY, ASEGURAMIENTO DE CALIDAD Y ASESORIAS ADMINISTRATIVAS INTEGRALES S.A.S. con Nit: 900.835.934-2, se encuentra a **PAZ Y SALVO** a la fecha, por concepto de suministro de refrigerios realizado para el proceso de formación de unidades productivas en el marco del contrato de mínima cuantía N° 110.2011.326.2025 cuyo objeto es "DESARROLLAR ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN ORIENTADAS AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y PRODUCTIVAS DE LOS SECTORES TURISTICO, COMERCIAL Y AGROPECUARIO, COMO INSUMO PARA LA FORMULACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL MUNICIPIO DE SABANALARGA, DEPARTAMENTO DE CASANARE" tal y como se muestra en la siguiente relación.

Item	Taller	Temáticas Sector Agricultura y Desarrollo Rural	Cantidad
1	N° 1	Fortalecimiento de unidades productivas	26
2	N° 2	Fundamentos Financieros Para Negocios Rurales	26
3	N° 3	Estrategias de empaque para promocionar tu producto.	26
4	N° 4	P. Acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo.	26
		Total, Refrigerios sector agricultura y desarrollo rural	**104**

Item	Taller	Temática Sectores Comercio y Turismo	Cantidad
1	N° 1	Fortalecimiento del modelo de negocio.	13
2	N° 2	Finanzas básicas para crecer.	13
3	N° 3	Comunicación y marketing digital.	13
4	N° 4	P. Acción para el fortalecimiento y crecimiento empresarial.	13
		Total, Refrigerios sectores comercio y turismo	**52**
		Total, Refrigerios Agricultura + Comercio + Turismo	**156**

En total se entregaron durante las 8 jornadas de formación un total de ciento cincuenta y seis (156) refrigerios de acuerdo a las especificaciones exigidas y el pago fue realizado vía transferencia DAVIPLATA con un pago único por el valor total de los 156 refrigerios el día 29 de octubre 2025.

El presente certificado se expide a solicitud del interesado a los treinta (30) días del mes de octubre de 2025.



DAYRON RAMIRO PARRA CENDALES
C.C: N° 1.116.992.755
Calle 7 # 8 – 50 Sabanalarga, Casanare
Dayron2014parra@gmail.com
Teléfono: 3103343905

ANEXO 40

Planilla entrega diplomas agricultura.

FORMATO ENTREGA DE DIPLOMAS PROCESO DE UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

ACTIVIDAD: Entrega de diplomas asistentes proceso de formación unidades productivas.		**Sector: Agricultura**
Fecha: 20 octubre de 2025	**Horario:** 10:00 A.M	**Responsable:** Rep. Legal Grupo Quality S.A.S
Proceso: 110.2011.326.2025		

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	FIRMA
1	Marco Jovanny Fernández Pedreros	1.116.992.224	Agricultura	3224447253	
2	Omar Fernández Cubides	74.810.404	Agricultura	3105507090	
3	Alfonso Vargas	4.076.237	Agricultura	3143428164	
4	Wilson Oswaldo Piracón Cely	74.856.834	Agricultura	3189868118	
5	Nelly Alarcón Castellanos	52.037.031	Agricultura	3123611763	
6	María del Transito Vargas Cárdenas	23.417.979	Agricultura	3105683567	
7	Mariano Hernández	4.076.240	Agricultura	3219060119	
8	María del Carmen Alfonso Monroy	23.424.163	Agricultura	3214712486	
9	Lidia Cendales Roa	23.417.776	Agricultura	3142152374	
10	Omaira Alicia Ávila	53.028.963	Agricultura	3208231440	
11	Héctor Donaldo Barreto Rojas	74.810.130	Agricultura	3128927137	
12	José Ricardo Arias Diaz	74.810.392	Agricultura	3228293414	
13	Luis Alberto Ruiz Huertas	74.346.834	Agricultura	3228169042	

FORMATO ENTREGA DE DIPLOMAS PROCESO DE UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

ACTIVIDAD: Entrega de diplomas asistentes proceso de formación unidades productivas.

Sector: Agricultura

Fecha: 20 octubre de 2025

Horario: 10:00 A.M

Responsable: Rep. Legal Grupo Quality S.A.S

Proceso: 110.2011.326.2025

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	FIRMA
14	Giovanny Vargas Romero	4.076.404	Agricultura	3124235002	
15	Martha Cecilia Rojas Fernández	51.984.714	Agricultura	3202891211	
16	Gloria Inés Bacca Cárdenas	35.285.423	Agricultura	3108072813	
17	Luis Alberto Roa Fernández	4.296.307	Agricultura	3214402125	
18	Luz Marina Quevedo	23.417.999	Agricultura	3208745200	
19	Nelsy Margo Guerrero Viveros	25.707.488	Agricultura	3113150938	
20	Danilo Zubieta Ballesteros	1.116.992.120	Agricultura	3123954873	
21	José Joaquín Rojas Cuesta	4.150.591	Agricultura	3133964068	
22	Jacinto Plazas Montañez	7.060.939	Agricultura	3118214534	
23	Dulver Iban Jiménez Mendoza	74.810.305	Agricultura	3122542998	
24	Marco Antonio Plazas Mora	17.312.143	Agricultura	3112263756	
25	Héctor Orlando Vaca Cárdenas	74.347.364	Agricultura	3208571627	
26	Silverio Zubieta Ávila	4.076.362	Agricultura	3113085635	

ANEXO 41

Planilla entrega

diplomas comercio y turismo.

FORMATO ENTREGA DE DIPLOMAS PROCESO DE UNIDADES PRODUCTIVAS OCTUBRE DE 2025

ACTIVIDAD: Entrega de diplomas asistentes proceso de formación unidades productivas.

Sectores: Comercio y Turismo

Fecha: 20 octubre de 2025

Horario: 12:00 M

Responsable: Rep. Legal Grupo Quality S.A.S

Proceso: 110.2011.326.2025

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	SECTOR AL QUE PERTENECE	TELEFONO	FIRMA
1	Irma Vega Fernández	23.417.638	Turismo - Alojamiento	3132665820	
2	Claudia Milena Rodríguez	52.994.572	Turismo – Gastronomía	3152815626	
3	Nancy Yolanda Vargas Preciado	23.417.927	Turismo – Gastronomía	3214534909	
4	Aldemar Colmenares Salgado	74.810.536	Turismo – Gastronomía	3209535207	
5	Karen Dayana Figueredo	1.118.120.597	Turismo – Experiencias	3207800318	
6	Karen Andrea Jiménez Rojas	1.006.460.799	Turismo – Souvenirs	3124275428	
7	Fredy Irley Vargas Guerrero	74.814.264	Comercio – Alimentos preparados	3208543086	
8	Sonia Andrea Gordillo Roa	1.116.992.430	Comercio – Alimentos preparados	3212884646	
9	Diomira Jiménez Espinoza	23.417.775	Comercio – Alimentos preparados	3133870797	
10	Claudia Patricia Espinoza Vallejo	23.418.128	Comercio – Supermercados	3143340189	
11	Laura María Castellanos Silva	68.249.833	Comercio – Supermercados	3186113461	
12	Xiomara Angelica Malagón Goyeneche	1.118.559.342	Comercio – Supermercados	3144307604	
13	Doris Fanny Vargas Romero	43.417.624	Comercio – Supermercados	3112511517	