CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Málaga, 12 de marzo del 2026

Señor(a)
JOSE GIOVANNY VERA JURADO
Supervisor(a) contrato nro. **CO1.PCCNTR.9111965**
Profesional G09
Málaga

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de marzo del año 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.9111965 del año 2026

DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 37.618.007 de Piedecuesta, en mi calidad de Contratista del SENA, en el programa CampeSENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y TRES PESOS M/CTE (42.637.473,00). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Pagos mensuales por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (4.737.497,00) Incluido IVA y proporcionales, esto para el primer y/o último pago, atendiendo al plazo de ejecución establecido.

Plazo: Será hasta el 03 de noviembre de 2026.

Objeto: Prestar servicios profesionales en el rol de instructor en el área COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR y demás de su competencia, aportando en la planeación, ejecución, evaluación y mejora continua de los procesos de formación y asesoría para la estrategia CampeSENA, FEC y FEP según corresponda en el Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes, Vigencia 2026

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en la ejecución del proceso de formación profesional integral según lineamientos Institucionales y el desarrollo curricular (Proyecto formativo, planeación pedagógica del proyecto formativo, guías de aprendizaje e Instrumentos de evaluación) definidos para el programa de formación que se está orientando (titulada o complementaria.	**Del 12 de febrero al 28 de febrero se ejecutaron las siguientes fichas de acuerdo con los lineamientos institucionales:** _Ficha 3426228 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, municipio de San José de Miranda, 32 horas de formación. _Ficha 3430315 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, municipio de Enciso, 40 horas de formación. _ Ficha 3439752 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, municipio de Málaga, 24 horas de formación. _Ficha 3437604 FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS municipio de San Jose de Miranda,16 horas de formación. Total, horas del 12 al 28 de febrero, 112 horas **Total, horas mes febrero: 144 horas de formación.** **Del 01 de marzo al 11 de marzo se ejecutaron las siguientes fichas de acuerdo con los lineamientos institucionales:** _ Ficha 3426228 FORTALECIMIENTO EN	Lista de asistencias y evidencias fotográficas.

		MERCADEO Y VENTAS, municipio de San José de Miranda, 8 horas de formación. _ Ficha 3430315 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, municipio de Enciso, 32 horas de formación. _ Ficha 3439752 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, municipio de Málaga, 16 horas de formación. -Ficha 3445594 VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS municipio de capitanejo, 16 horas de formación. Total, horas del 01 al 11 de marzo, 72 horas **Del 12 de marzo al 31 de marzo se ejecutarán las siguientes fichas de acuerdo con los lineamientos institucionales.** _ Ficha 3426228 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, municipio de San José de Miranda, 24 horas de formación. _ Ficha 3439752 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, municipio de Málaga, 24 horas de formación. _ Ficha 3445594 VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS municipio de capitanejo, 16 horas de formación. _Ficha 3457081 SERVICIO AL CLIENTE municipio de Málaga, 16 horas de formación.	

		_Ficha 3437604 FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS municipio de San José de Miranda,24 horas de formación. Total, horas del 12 al 31 de marzo, 104 horas de Formación. **Total, horas mes marzo: 176 horas de formación.** Reporto 176 horas correspondientes al mes de marzo, teniendo en cuenta que el mes cuenta con 22 días hábiles y que el compromiso adquirido con la comunidad es brindar atención en dichas fechas. No obstante, para los meses siguientes realizaré el ajuste correspondiente con el fin de evitar una sobre ejecución de las horas proyectadas por el programa CampeSENA en el marco de la ejecución de mi contrato.	
2	Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje en la fase de inducción	Se realizó el alistamiento de la inducción institucional, haciendo énfasis en temas como la Reforma Agraria y los Derechos Humanos, con especial atención a la Declaración de los Derechos del Campesinado, con el propósito de promover la formación integral de los aprendices en las siguientes fichas: _3426228 _3430345 _3439752 _3437604 _3445594	Se anexa evidencia fotográfica
3	Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y	Se realizó apoyo a las familias rurales en la organización de acciones para mejorar sus actividades productivas,	Evidencia fotográfica

	condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por el grupo de gestión para la productividad y la competitividad de la Dirección del sistema Nacional de Formación para el trabajo – estrategia CampeSENA, FEC, FEP, según corresponda.	fortaleciendo el rendimiento de sus unidades de producción y promoviendo prácticas responsables con el entorno.	
4	Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.	Se envió la solicitud completa de desarrollo curricular: _Programa de formación. _Planeación Pedagógica _Guía de Aprendizaje _Instrumentos de Evaluación _Oficio de Solicitud y N. de radicado _Formato de solicitud en Excel para la apertura de ficha. _Archivo plano para inscripción de aspirantes. _Documentos de Identidad legible para la apertura de las siguientes fichas: • 3426228 • 3430315 • 3439752 • 3431604 • 3457081 • 3445594 _ Se ha creado la ruta para las siguientes fichas: • 3426228 • 3430315• 3439752 • 3431604 • 3457081 • 3445594 _Se asocio aprendices a las siguientes fichas: • 3426228 • 3430315	Evidencia pantallazo de Sofia Plus y de correos de apertura

		• 3439752 • 3431604 • 3457081 • 3445594 _Se adjunta el reporte de horas del mes de febrero	
5	Realizar y enviar en la última semana del mes el programador de actividades mensuales a su supervisor de contrato y coordinador académico; así mismo, reportar oportunamente las novedades que se presenten en el desarrollo normal de las actividades de formación, los ambientes y horarios programados para el periodo de reporte.	_Se envió programador del mes de marzo dentro de los plazos establecidos, el cual se adjunta en este informe. _Se proyecta enviar en los últimos 5 días del mes de marzo el programador, el cual se anexará en la cuenta del mes de abril.	Evidencia pantallazo de correo y pantallazo del programador
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.
7	Reportar la información para la creación de unidades productivas, bajo criterios de calidad, oportunidad y veracidad, cuando se le haya asignado formaciones complementarias en la ruta creación de unidades productivas. Participar en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA, FEP y FEEC.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.
8	Participar en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA, FEP y FEEC.	Se participó activamente en la reunión de inducción.	Registro fotográfico y asistencia.
9	Asesorar a las asociaciones y /u organizaciones de economía popular, campesina y entes territoriales para la solicitud de acciones de formación requeridas por los grupos de interés y la comunidad en general.	Se realizó reunión de seguimiento y acompañamiento a las asociaciones Asociación Málaga Vida Nueva y Asociación de Mujeres Campesinas 'Semillas de Esperanza',ASOARTECON y grupos comunitarios con el fin de socializar la oferta	Se anexa evidencia de solicitudes.

		institucional para el año 2026, orientada al fortalecimiento de cada una de las organizaciones	
10	Participar el primer martes del mes en la reunión mensual de instructores para realizar el seguimiento de las metas e indicadores e identificación de oportunidades de oportunidades de mejora identificadas para la ejecución de las actividades planeadas.	Se asistió de manera activa a la capacitación e inducción proporcionada por la institución, en cumplimiento de los lineamientos de formación establecidos. El día 03 de marzo del 2026.	Evidencias fotográficas y lista de Asistencia. (Se adjuntan en este informe)
11	Participar en las asambleas generales de instructores convocadas por la subdirección del centro de formación y demás que sean convocadas por la coordinación académica y supervisor (a) del contrato	Se participó en la Asamblea General, llevada a cabo el 9 de febrero en el auditorio COMPARTA, en cumplimiento de las actividades programadas.	Evidencias fotográficas y lista de asistencia.
12	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.
13	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados.	Se elaboró el informe con el soporte de las actividades realizadas del 12 febrero al 11 de marzo y proyección de horas del 12 al 31 de marzo de 2026.	Soportes en la plataforma SECOP II contratista: _GF_37618007_13526_MARZO_2026. _GC_37618007_13526_MARZO_2026
14	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.

	información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.		
15	Reportar y gestionar las novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al reglamento del aprendiz: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendiz comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.
16	Mantener actualizado el Portafolio de evidencias del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje. b. proyecto formativo (titulada o complementaria), planeación pedagógica, guía de aprendizaje e instrumentos de evaluación según el nivel. c. Actas de entrega de materiales de formación. d. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. e. Planeación, seguimiento y evaluación de etapa productiva (si aplica). f. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) g. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. h. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje. i. Todas las evidencias requeridas según la lista de chequeo emitidas por el grupo de gestión para la productividad y la competitividad de la Dirección del sistema Nacional de Formación para el trabajo – estrategia	_Se realizó el alistamiento del desarrollo curricular en equipos ejecutores, como fue la construcción y actualización de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación para los programas de formación FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, FORMULACIÓN,EVALUACIÓN DE PROYECTOS, VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. _ Se realizo revisión del portafolio el día 06 de marzo Con la Profesional Ludy Solano.	_Se adjunta la lista de cheque de cada ficha. _ Se anexa evidencia fotográfica de la revisión de portafolio, lista de asistencia y lista de chequeo.

	CampeSENA, FEC, FEP, según corresponda.		
17	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.	Para el presente periodo contractual no se realizó esta actividad.
18	Las demás que sean asignadas por el coordinador académico y el supervisor de contrato según aplique de acuerdo con los lineamientos emitidos por el grupo de gestión para la productividad y la competitividad de la Dirección del sistema Nacional de Formación para el trabajo – estrategia CampeSENA, FEC, FEP, según corresponda.	Se participó activamente en las jornadas de inducción y divulgación de la primera oferta académica 2026 del Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes, en cumplimiento de las actividades programadas.	Evidencia pantallazo WhatSAp.
19	El contratista que realice comisiones de servicios o desplazamientos autorizados por el coordinador académico y el supervisor de contrato deberá presentar dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de finalización de la comisión, el respectivo informe de legalización al área de Contable o quien haga sus veces, que contenga las siguientes evidencias: a. Fotografías claras y legibles con marca de agua donde se evidencie la fecha, hora y el lugar de ejecución. b. La descripción de las actividades ejecutadas en pasado y en concordancia con la agenda de desplazamiento con la cual fue aprobada la comisión, en caso de presentarse novedades en esta ejecución informar oportunamente a la coordinación académica y supervisión del contrato. c. Adjuntar listados de asistencia legibles y concordantes con las fechas establecidas para la comisión. d. Documento de legalización de transporte diligenciado según lineamientos	_ En el transcurso del mes de febrero y marzo, se ejecutaron las siguientes comisiones, en cumplimiento de las actividades programadas: _COM 3526 Ejecutada y legalizada en el mes de febrero, pagada en el mes de marzo, se anexan los soportes de legalización correspondiente. _ COM 4926 Ejecutada y legalizada en el mes de febrero, pagada en el mes de marzo, se anexan los soportes de legalización correspondiente. _ COM 10426 Ejecutada, legalizada y pagada en el mes de marzo, se anexan los soportes de legalización correspondiente. _ COM 12626 Ejecutada, legalizada y pagada en el mes de marzo, se anexan los soportes de legalización correspondiente. _ COM 15226 Ejecutada, legalizada y pagada en el mes	En el presente informe se anexan los soportes de legalización de las siguientes comisiones: • 3526 • 4926 • 10426 • 12626 • 15226 15926

		de marzo, se anexan los soportes de legalización correspondiente. _ COM 15926 Ejecutada, legalizada y pagada en el mes de marzo, se anexan los soportes de legalización correspondiente	
20	Hacer entrega oportuna al supervisor del contrato, según cronograma fijado por la entidad y atendiendo la forma de pago establecida, los documentos y soportes de la cuenta de cobro, con el fin de dar cumplimiento a la meta de ejecución presupuestal.	Se elaboró y consolidó el informe de Gestión Contractual y Gestión Financiera del mes de marzo del presente año, incorporando los soportes correspondientes, los cuales fueron debidamente cargados en la plataforma SECOP II, cumpliendo con los lineamientos establecidos.	Soportes en la plataforma SECOP II contratista: _GF_37618007_13526 _MARZO_2026. GC_37618007_13526_MARZO_2026
21	Reportar como usuario proveedor en la plataforma SECOP II de manera oportuna y dentro de los tiempos fijados por la entidad, los soportes correspondientes que evidencien la correcta ejecución y pagos realizados en cumplimiento del contrato de prestación de servicios suscrito.	Se efectuó la entrega y registro oportuno del informe de Gestión Contractual y Financiera en la plataforma SECOP II, cumpliendo con los requisitos establecidos para la liquidación del pago correspondiente al contrato de prestación de servicios suscrito.”	Archivos en la plataforma SECOP II para su respectivo procedimiento correspondiente al mes de MARZO de 2026
22	El CONTRATISTA deberá acreditar que se encuentra al día en el pago de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales.	En el archivo GF Se adjuntan certificaciones de salud, pensión y riesgos laborales (planillaNo. **6003455726** del 20/02/2026).	Informe GF que reposa en el SECOP II
23	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “Orientar Procesos Formativos Con Base En Los Planes De Formación Concertados, O La Actualización "Orientar Formación Presencial De Acuerdo Con Procedimiento Técnico Y Normativo" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia	En este periodo no se realizó esta acción.	En este periodo no se realizó esta acción.

	de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual.		
24	Apoyar con la revisión, proyección y evaluación en las etapas precontractual, contractual y potscontractual de los procesos de contratación de materiales y servicios, según su área.	En este periodo no se realizó esta acción.	En este periodo no se realizó esta acción.
25	Entregar información bajo criterios de calidad, oportunidad, veracidad y completitud al coordinador académico, líder del programa y apoyo administrativo CAMPESENA para la respuesta a PQRSD según necesidades del Centro	Se brindó orientación a la comunidad sobre el proceso de radicación de solicitudes para acceder a programas de formación en diferentes áreas.	Pantallazo de radicados.
26	Atender los requerimientos que le realice coordinación académica y supervisión del contrato dentro del marco del objeto contractual.	Se han atendido las diferentes solicitudes hechas por el supervisor. _Se entrega información bajo criterios de calidad, oportunidad, veracidad teniendo en cuenta lo ejecutado durante el mes.	Pantallazo vía WhatSSap

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización cuenta con el visto bueno del supervisor.

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

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	3526	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	23 de febrero de 2026	23 de febrero de 2026
2.	4926	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	24 de febrero de 2026	24 de febrero de 2026
3.	10426	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	02 de marzo de 2026	02 de marzo de 2026
4.	12626	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	03 de marzo de 2026	03 de marzo de 2026
5.	15226	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	09 de marzo de 2026	09 de marzo de 2026
6.	15926	Vereda Santa Helena municipio de Enciso	10 de marzo de 2026	10 de marzo de 2026

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **6003455726** SOI referente al 20/02/2026 correspondiente al mes de febrero. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites") Evidencias en (156) folios.

Cordialmente,



DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ
Contratista
C.C N. 37.618.007



JOSE GIOVANNY VERA JURADO
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9111965
Profesional G09 Gestor CampeSENA

Control de Cambios

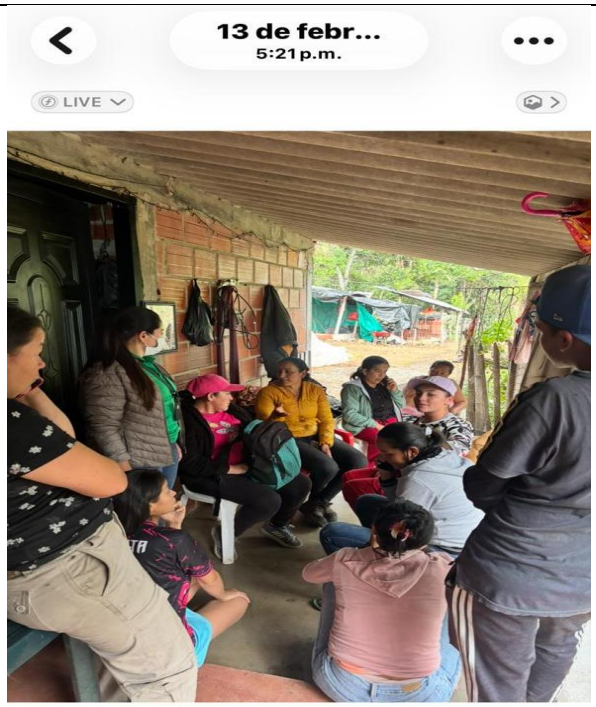
VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente.

EVIDENCIAS EJECUCIÓN ACTIVIDADES DEL 12 DE FEBRERO AL 11 DE MARZO DE 2026		
OBLIGACION #1.		
Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en la ejecución del proceso de formación profesional integral según lineamientos Institucionales y el desarrollo curricular (Proyecto formativo, planeación pedagógica del proyecto formativo, guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación) definidos para el programa de formación que se está orientando (titulada o complementaria.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
Ejecución de la formación ficha 3426228 vereda Locusguta municipio de San José de Miranda.	Los días 12,14,19,26 de febrero y 5 de marzo orientación y formación profesional integral en Fortalecimiento y Mercadeo y ventas.	

Ejecución de la formación ficha 3430315 vereda Santa Helena municipio de Enciso.	Los días 13,17,20,23,24 de febrero y 2,3,9 y 10 de marzo orientación y formación profesional integral en Fortalecimiento y Mercadeo y ventas.	 

		9 mar 2026 15:23:31 Enciso Santander 9 mar 2026 13:39:17 Enciso Santander

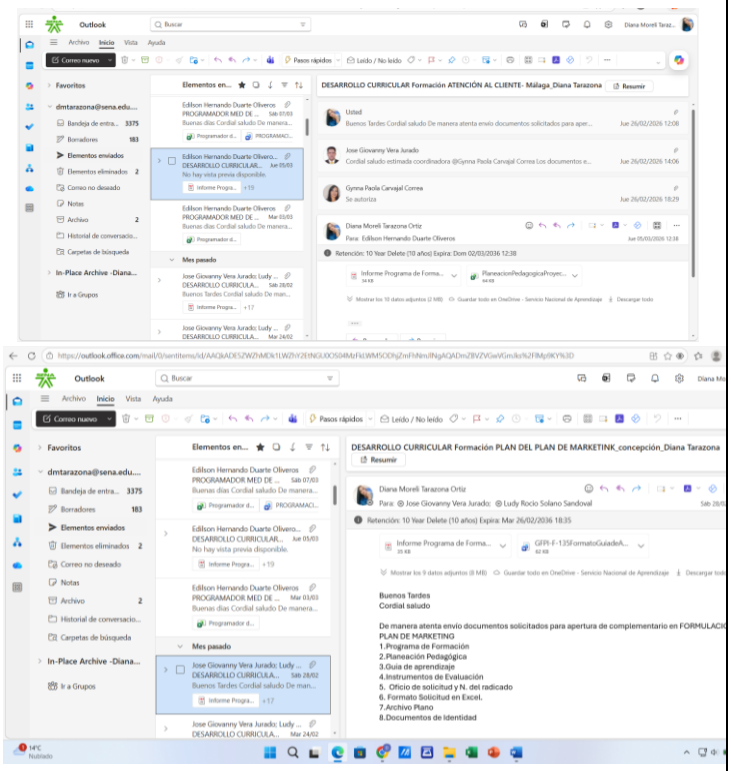
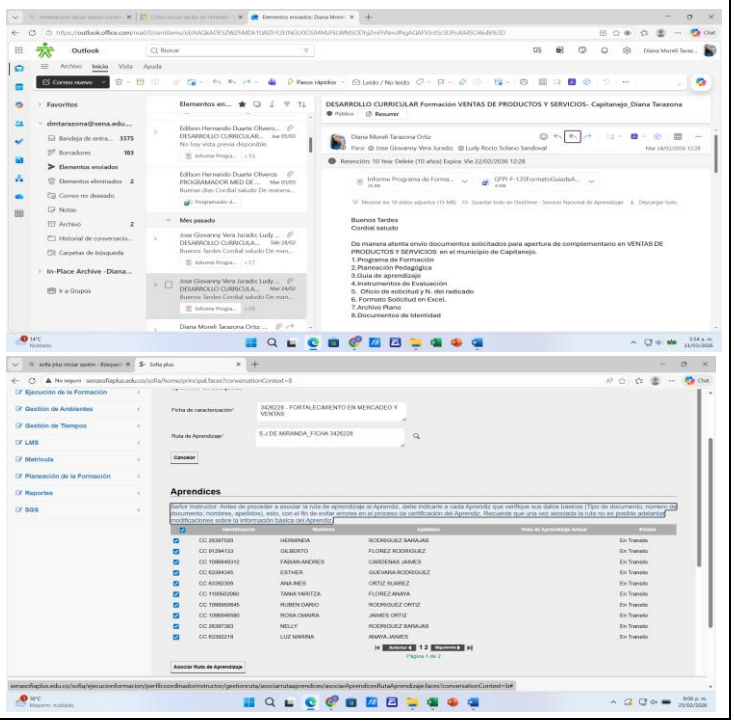
		  

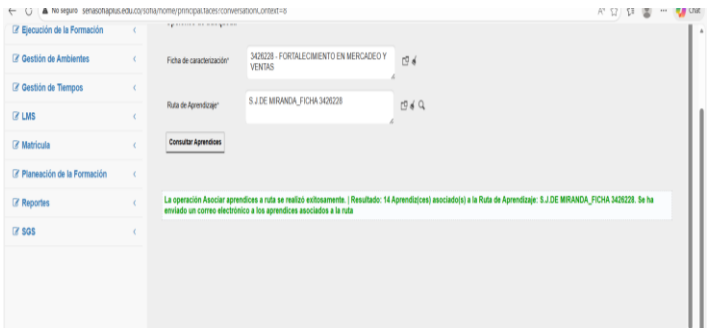
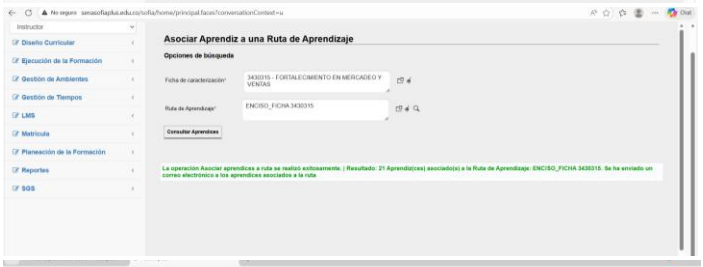
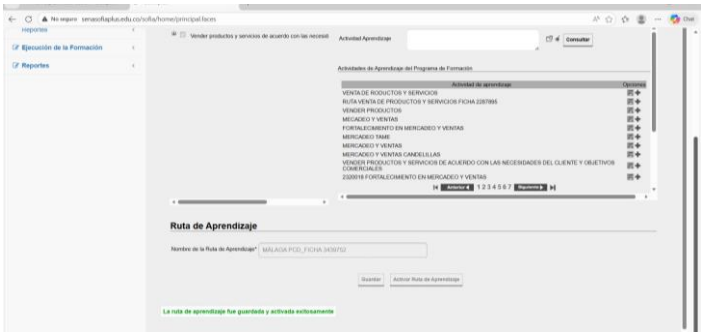
Ejecución de la formación ficha 3439752 municipio de Málaga.	Los días 25,27,28 de febrero y 1 ,7 de marzo orientación y formación profesional integral en Fortalecimiento y Mercadeo y ventas.	  

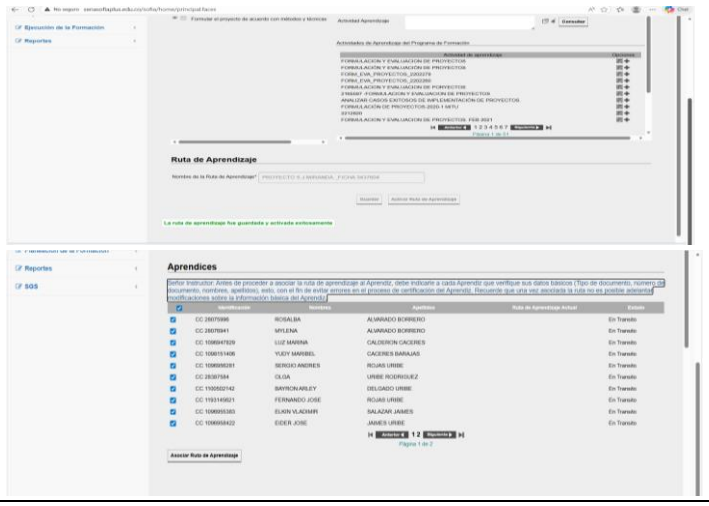
		Biblioteca Pública Municipal de Málaga Jesús Zárate Moreno Bibliotecas Públicas espacios de paz  07 mar 2026 9:49:19

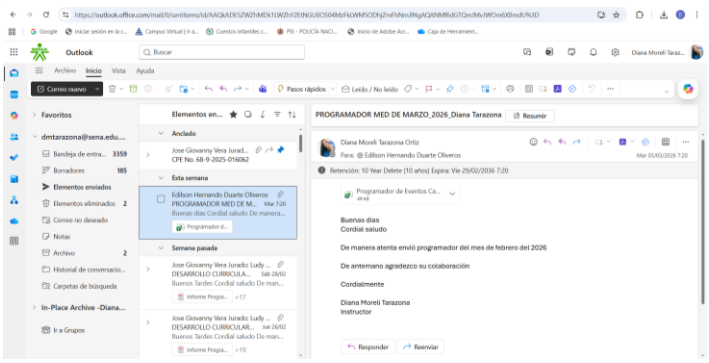
Ejecución de la formación ficha 3445594 municipio de Capitanejo.	Los días 6 ,11 de marzo orientación y formación profesional integral en Venta de Productos y Servicios.	 

Ejecución de la formación ficha 3457081 vereda el Espina municipio de Miranda.	Los días 21 y 22 de febrero orientación y formación profesional integral en Venta de Productos y Servicios.	 
OBLIGACION #4		
Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**

Solicitud desarrollo Curricular	Marzo 2026	 

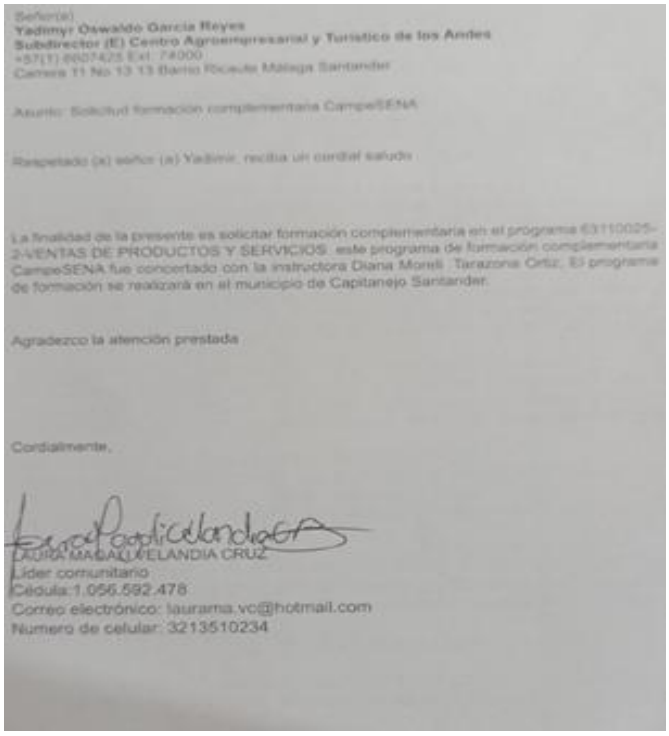
		
OBLIGACION #5		
Realizar y enviar en la última semana del mes el programador de actividades mensuales a su supervisor de contrato y coordinador académico; así mismo, reportar oportunamente las novedades que se presenten en el desarrollo normal de las actividades de formación, los ambientes y horarios programados para el periodo de reporte.		
Actividad Programador mes de marzo	**FECHA** 28 de febrero 2026	**Evidencias fotográficas**

		PROGRAMACIÓN SEMANAL DE ACTIVIDADES ACADEMICAS DEL INSTRUCTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES VIGENCIA 2026 DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ CEDULA: 37,618,007 MES: Marzo-2026 Celular:3203775443 **Ficha #1** **Ficha #2** **Ficha #3** **Ficha #4** 

OBLIGACION #9.

Asesorar a las asociaciones y /u organizaciones de economía popular, campesina y entes territoriales para la solicitud de acciones de formación requeridas por los grupos de interés y la comunidad en general.

Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
_ Se anexa evidencia de radicado de solicitud por parte de la líderes del municipio de	Febrero y Marzo 2026	

Capitanejo y Málaga		  Señor(a) Yadimyr Oswaldo García Reyes Subdirector (E) Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes +57(1) 6607475 Ext: 74000 Carrera 11 No 13 13 Barrio Ricaurte Málaga Santander Asunto: Solicitud formación complementaria CampeSENA Respetado (a) señor (a) Yadimir, reciba un cordial saludo: La finalidad de la presente es solicitar formación complementaria en el programa 63110025-2-VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS este programa de formación complementaria CampeSENA fue concertado con la instructora Diana Morelli Tarazona Ortiz. El programa de formación se realizará en el municipio de Capitanejo Santander. Agradezco la atención prestada Cordialmente, LAURA MARCELA ORLANDIA CRUZ Líder comunitario Cédula:1.056.592.478 Correo electrónico: lauramva.vc@hotmail.com Número de celular: 3213510234



Señor(a)
Yadimyr Oswaldo García Reyes
Subdirector (E) Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes
+57(1) 6607425 Ext: 74000
Carrera 11 No 13 13 Barrio Ricaute Málaga Santander

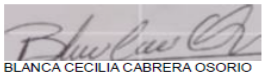
Asunto: Solicitud formación complementaria CampeSENA

Respetado (a) señor (a) Yadimir, reciba un cordial saludo

La finalidad de la presente es solicitar formación complementaria en el programa - 13530025 SERVICIO AL CLIENTE este programa de formación complementaria CampeSENA fue concertado con la instructora Diana Moreli Tarazona Ortiz, El programa de formación se realizará en la vereda pescaderito bajo del municipio de Málaga Santander.

Agradezco la atención prestada

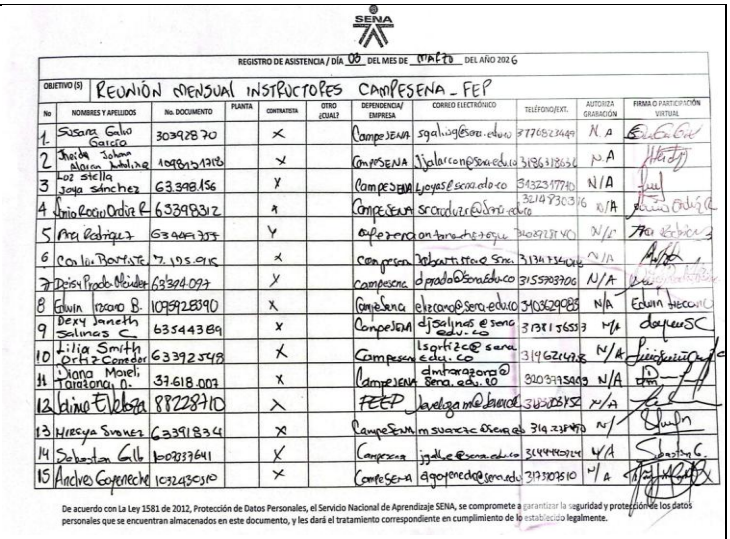
Cordialmente,



BLANCA CECILIA CABRERA OSORIO
Líder comunitario
Cédula: 1096946515 Correo electrónico:
nutricallaavenida84@gmail.com
Numero de celular: 3125321477

OBLIGACION # 10. Participar el primer martes del mes en la reunión mensual de instructores para realizar el seguimiento de las metas e indicadores e identificación de oportunidades de oportunidades de mejora identificadas para la ejecución de las actividades planeadas.

Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
_Reunión mensual de instructores	3 de marzo de 2026.	 

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 06 DEL MES DE MARZO DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): REUNIÓN MENSUAL INSTRUCTORES CAMPESENA - FEP

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Susana Galvis Garcia	30392870		X		CampeSENA	sgalvis@sena.edu.co	3776823449	N.A	
2	Jhuda Johan Marin Molina	1098757178		X		CAMPESENA	jjolarcon@sena.edu.co	3136318636	N.A	
3	Luz Stella Joya Sánchez	63398156		X		CampeSENA	ljoyas@sena.edu.co	3132317710	N/A	
4	Julio Cesar Ordoñez R.	6339831?		X		CampeSENA	scordonez@sena.edu.co	3214930376	N/A	
5	Ana Rodriguez	63396758		X		CampeSENA	anarodriguez@sena.edu.co	3103897870	N/A	
6	Carlos Bermúdez	7.105.915		X		CampeSena	Jabermudez@Sena.edu.co	3134334916	N/A	
7	Deisy Prado Olivares	63394.097		X		CampeSena	dprado@Senaedu.co	3155393706	N/A	
8	Edwin Rozo B.	1098928390		X		CampeSena	elerozo@Sena.edu.co	3103829885	N/A	Edwin Rozo
9	Dery Janeth Salinas C.	63544389		X		CampeSENA	djsalinas@sena.edu.co	3138136553	N/A	
10	Lilia Smith Ortiz Camacho	63392548		X		CampeSena	lsortizc@sena.edu.co	3196214938	N/A	
11	Diana Marel Tarazona R.	37.618.003		X		CampeSENA	dmtarazona@sena.edu.co	3203975993	N/A	
12	Alirio Echeverria	88228710		X		FEEP	javeloza@sena.edu.co	3183035152	N/A	
13	Mireya Suarez	63918354		X		CampeSENA	msuarezc@sena.edu.co	3142376470	N/A	
14	Sebastian Gil	1007837641		X		CampeSena	jgilc@sena.edu.co	3144490524	N/A	
15	Andres Goyeneche	1032435510		X		CampeSena	agoyeneche@sena.edu.co	3173076510	N/A	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

OBLIGACION # 14

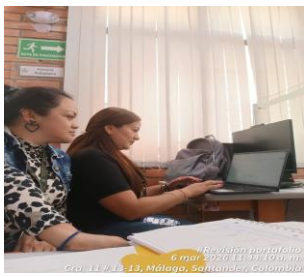
Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse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

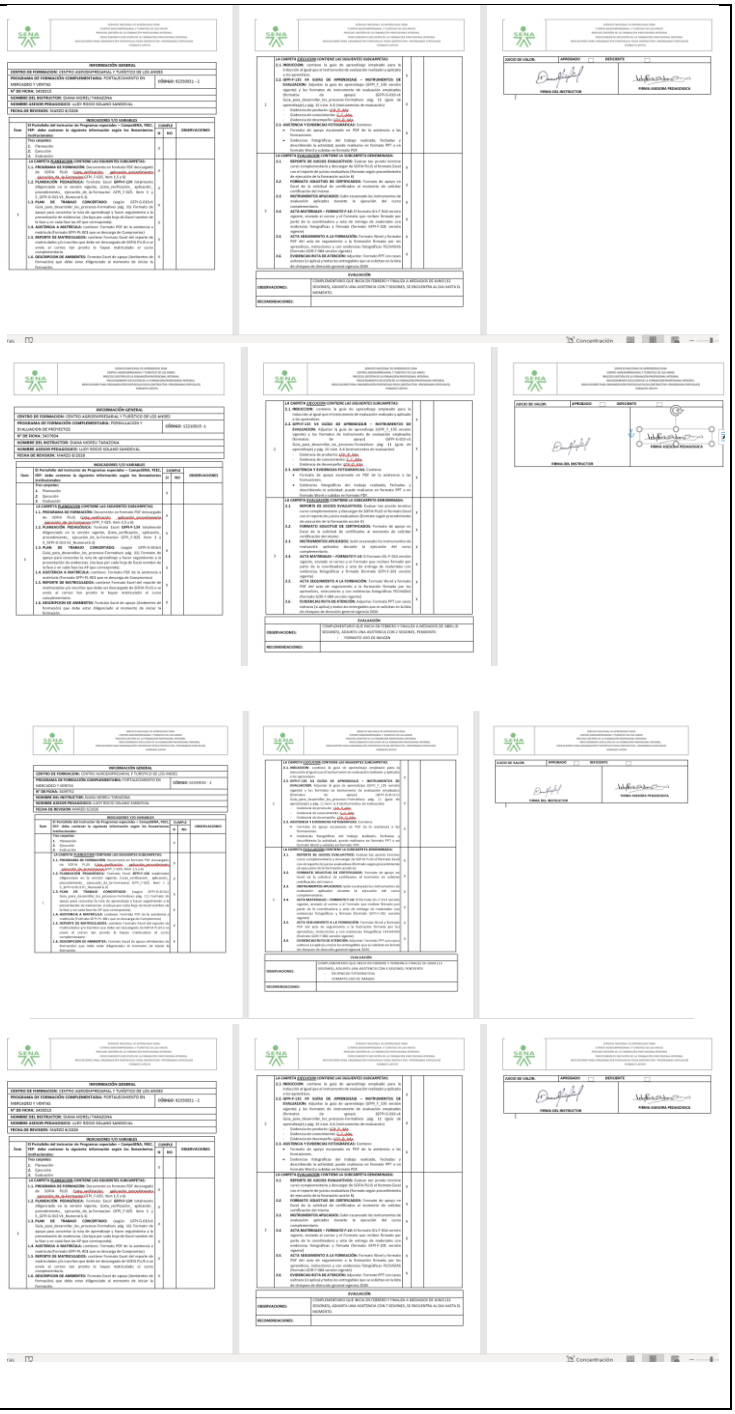
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
No registro bienes a mi cargo	Marzo 2026	

		SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA PROCESO DE GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA RELACION DE BIENES A CARGO DEL CUENTADANTE Versión: 1.01 Fecha: 15.10.2020 De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB, el Sr(a) DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ identificado(a) con CC. 37618007 NO registra bienes a cargo. Fecha de emisión del reporte: 5 de Marzo de 2026 a las 12:05:53 El cuentadante responde administrativa y fiscalmente por los bienes aquí relacionados y rendirá cuentas de su utilización. Todo ello según lo dispuesto sobre este particular en la Constitución Política Nacional Art. 124 y en especial lo establecido en los numerales 21 y 22 del Art. 34 de la Ley 734 de 2002; Resolución 1378 de 2018 y en las obligaciones generales de los Contratos de Prestación de Servicios.

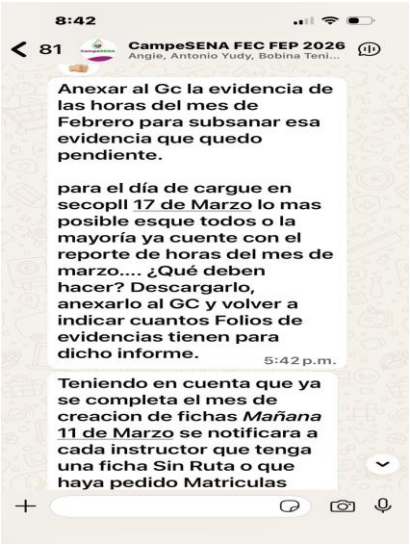
OBLIGACIÓN #16

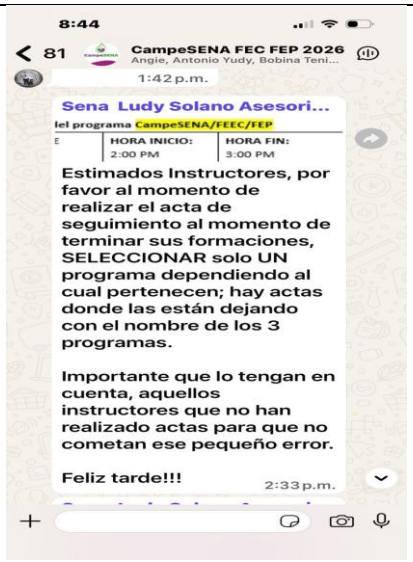
Mantener actualizado el Portafolio de evidencias del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz parael desarrollo de la ruta de aprendizaje. b. proyecto formativo (titulada o complementaria), planeación pedagógica, guía de aprendizaje e instrumentos de evaluación según el nivel. c. Actas de entrega de materiales de formación. d. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran.e. Planeación, seguimiento y evaluación de etapa productiva (si aplica). f. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) g. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS.h. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje. i. Todas las evidencias requeridas según la lista de chequeo emitidas por el grupo de gestión para la productividad y la competitividad de la Dirección del sistema Nacional de Formación para el trabajo – estrategia CampeSENA, FEC, FEP, según corresponda.

Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
Se asistió a revisión de portafolio	06 de marzo	

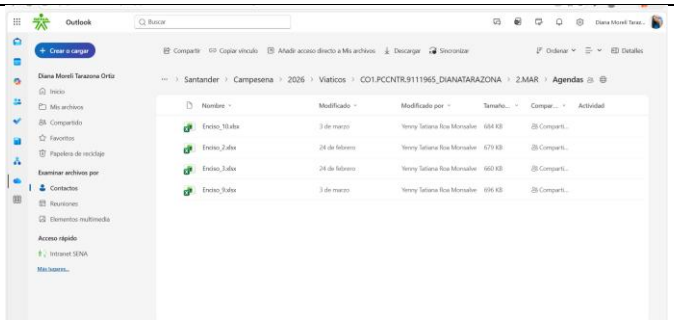
OBLIGACIÓN # 18. Las demás que sean asignadas por el coordinador académico y el supervisor de contrato según aplique de acuerdo con los lineamientos emitidos por el grupo de gestión para la productividad y la

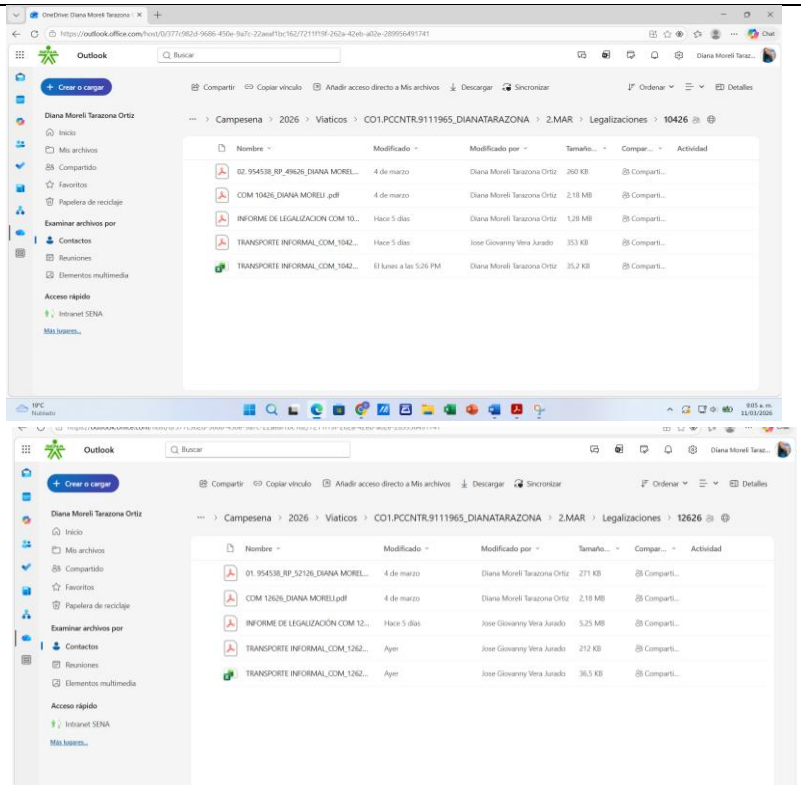
competitividad de la Dirección del sistema Nacional de Formación para el trabajo – estrategia CampeSENA, FEC, FEP, según corresponda.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
Se realizo actividades solicitadas vía WhatSSAp	Marzo de 2026	 

OBLIGACION #19.

El contratista que realice comisiones de servicios o desplazamientos autorizados por el coordinador académico y el supervisor de contrato deberá presentar dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de finalización de la comisión, el respectivo informe de legalización al área de Contable o quien haga sus veces, que contenga las siguientes evidencias: a. Fotografías claras y legibles con marca de agua donde se evidencie la fecha, hora y el lugar de ejecución. b. La descripción de las actividades ejecutadas en pasado y en concordancia con la agenda de desplazamiento con la cual fue aprobada la comisión, en caso de presentarse novedades en esta ejecución informar oportunamente a la coordinación académica y supervisión del contrato. c. Adjuntar listados de asistencia legibles y concordantes con las fechas establecidas para la comisión. d. Documento de legalización de transporte diligenciado según lineamientos.

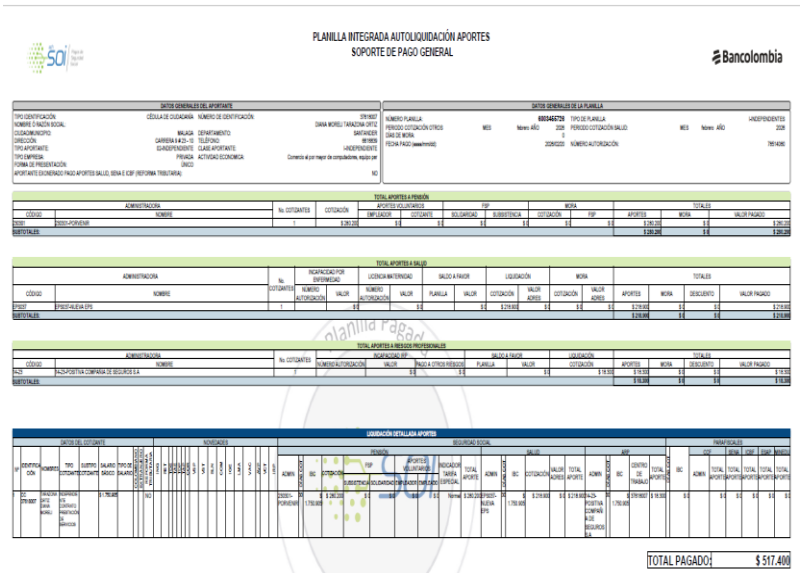
Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
_Se remitió oportunamente la agenda de proyección de actividades de la comisión, correspondiente a los días 23 , 24 de febrero y 02,03,09,10 de marzo de 2026 y en cumplimiento de la planeación establecida.	23,24 de febrero y 02,03 y 9,10 de marzo	

_Se presentó los respectivos informes de legalización en las fechas establecidas.	de 2026	

OBLIGACION #22.

El CONTRATISTA deberá acreditar que se encuentra al día en el pago de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales.)

Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas

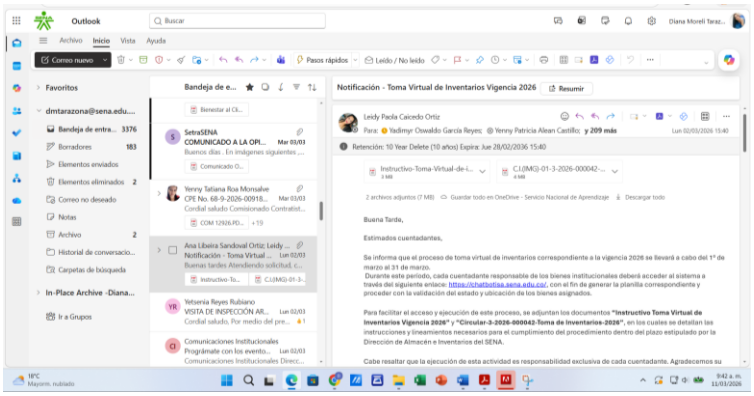
_ En el archivo GF Se adjuntan certificaciones de salud, pensión y riesgos laborales (planillaNo. **6003455726** del 20/02/2026).	Febrero 2026	

OBLIGACION #25.

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

Actividad	FECHA	Evidencias fotográficas
	Marzo de 2026	

OBLIGACION #26.

Atender los requerimientos que le realice coordinación académica y supervisión del contrato dentro del marco del objeto contractual.		
Actividad	**FECHA**	**Evidencias fotográficas**
	Marzo de 2026	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	12-02-2026	HORARIO:	10:00 a las 18:00	LUGAR:	S. J. Miranda Vrd. Locusguta
N° DE FICHA:	3426228	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	12-02-2026 Jueves		14-02-2026 Sabado		19-02-2026 Jueves		26-02-2026 Jueves		05-03-2026 Jueves			
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 63392309	ANA INES ORTIZ SUAREZ		Ana Ines	✓	Ana Ines	✓					Ana Inés	✓	
2	CC - 63397425	DORA MILENA ANAYA SUAREZ		Dora Milena Anaya	✓	Dora Milena Anaya	✓	Dora Milena Anaya	✓	Dora Milena Anaya	✓	Dora Milena Anaya	✓	
3	CC - 28238887	ELVA GEORGINA ORTIZ DE DUARTE		Elva Gortiz	✓	Elva Gortiz	✓	Elva Gortiz	✓	Elva Gortiz	✓	Elva Gortiz	✓	
4	CC - 63392531	ESTELA LOPEZ ACEROS		Estela Lopez	✓	Estela Lopez	✓	Estela Lopez A	✓	Estela Lopez A	✓			
5	CC - 63394345	ESTHER GUEVARA RODRIGUEZ		Esther G	✓	Esther G	✓					Esther Guevara	✓	
6	CC - 1096949312	FABIAN ANDRES CARDENAS JAIMES						Fabian Andres	✓	Fabian Andres	✓			
7	CC - 91294133	GILBERTO FLOREZ RODRIGUEZ		Gilberto	✓	Gilberto Florez	✓	Gilberto	✓	Gilberto	✓	Gilberto	✓	
8	CC - 28387020	HERMINDA RODRIGUEZ BARAJAS		Herminda R.	✓	Herminda Rodriguez	✓	Herminda R	✓	Herminda Rodriguez	✓			
9	CC - 13927846	IVAN RODRIGO CARDENAS GOMEZ						Ivan Rodrigo C.	✓	Ivan Rodrigo	✓	Ivan Rodrigo	✓	
10	CC - 63392218	LUZ MARINA ANAYA JAIMES												
11	CC - 28387383	NELLY RODRIGUEZ BARAJAS		Nelly Rodr	✓	Nelly R.	✓	Nelly R.		Nelly R	✓			
12	CC - 1096946590	ROSA OMAIRA JAIMES ORTIZ						Rosa Omaira		Rosa Omaira	✓	Rosa Omaira	✓	
13	TI - 1096950645	RUBEN DARIO RODRIGUEZ ORTIZ		Ruben Do	✓	Ruben Dario	✓					Ruben Dari	✓	
14	CC - 1100502060	TANIA YARITZA FLOREZ ANAYA		Tania Florez	✓		✓	Tania Florez		Tania Florez	✓	Tania Flores	✓	
15														

Observaciones:

	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
	Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	10:00 a las 18:00	LUGAR:	ESCUELA VEREDA SANTA HELENA
N° DE FICHA:		INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		15-06-2026

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Viernes 13-02-2026		Martes 17-02-2026		Viernes 20-02-2026		Lunes 23-02-2026		Martes 24-02-2026		Lunes 02-03-2026	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1099302006	Karen Manrique		Karen Manrique	✓							Karen Manrique	✓	Karen Manrique
2	63392292	Maria del Carmen Tarazona		Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓			
3	1099302519	Raquel Manrique R		Raquel M R	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique
4	63396226	Rosalbina Guerrero			✓		✓		✓				✓	
5	1099302261	Andrea Liliana Gómez		Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓	Andrea Gómez	✓	Andrea Gomez	✓			
6	28724757	Suny Rosales Basto		Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales
7	1099302443	Jorge Ivan Manrique Rosales		Jorge Ivan	✓		✓					Jorge Ivan	✓	Jorge Ivan
8	5634953	Henry Florez M		Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez
9	1099302301	Fabian Florez Guerrero		Fabian Florez	✓			Fabian Florez	✓	Fabian Florez	✓	Fabian Florez	✓	Fabian Florez
10	1005230922	Johana Carolina Guevara		Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G
11	1099302406	Laura Milena Florez		Laura fl.	✓	Laura f.	✓	Laura f	✓	Laura f	✓	Laura f.	✓	Laura f
12	1099302935	Erika Florez Manrique		Erika Fl.	✓	Erika F.	✓	Erika F	✓	Erika F	✓	Erika Fl.	✓	
13	1005231530	Baddy Yaniva Florez Guerrero		Baddy	✓	Baddy	✓		✓			Baddy Florez	✓	Baddy Florez
14	1088151959	Carlos Eduardo Nieto S.											✓	
15														

Observaciones:

DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE
	ASISTENCIA	A

*	RETARDO	R
	EVASION	E

SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	Casa
N° DE FICHA:	3430315	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	10-06-2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 Martes		09-03-2026 Lunes		10-03-2026 Martes							
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ		Andrea Gomez										
2	CC - 1096949612	BLANCA NELLY BERMUDEZ NORIEGA												
3	CC - 1098151959	CARLOS EDUARDO NIETO SANTOS												
4	CC - 1099302680	CELINA FLOREZ MANRIQUE		Celina florez	✓	Celina Florez		Celina florez	✓					
5	CC - 1099302935	ERIKA FLOREZ MANRIQUE		Erika Florez	✓	Erika Florez								
6	CC - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO		Fabian Florez	✓	Fabian Florez		Fabian Florez	✓					
7	CC - 1005231530	GEIDDY YANIRA FLOREZ GUERRERO		Geiddy Florez	✓	Geiddy Florez		Geiddy Florez	✓					
8	CC - 5634953	HENRY FLOREZ MANRIQUE		Henry	✓	Henry								
9	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA		Johana Guerrero	✓	Johana Guerrero		Johana Guerrero	✓					
10	CC - 1099302443	JORGE IVAN MANRIQUE ROSALES		Jorge Iv		Jorge Ivan		Jorge Ivan	✓					
11	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA		Karen Manrique	✓	Karen Manrique		Karen Manrique	✓					
12	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO		Laura florez	✓	Laura florez		Laura florez	✓					
13	CC - 1099303125	LUZ MIRIAM CONDE CASTELLANOS		Miriam Conde	✓	Miriam Conde		Miriam Conde	✓					
14	CC - 1005343235	MARCELA FLOREZ MANRIQUE		Marcela Florez	✓	Marcela Florez	✓	Marcela Florez	✓					
15	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ			✓	Mariadel C.		Maria del C.						
Observaciones:			DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA	
			Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor	

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	Casa
Nº DE FICHA:		INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	10-06-2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 Martes * Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ						
2	CC - 13930234	NOLBERTO TARAZONA GUERRERO						
3	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA	✓					
4	CC - 1099302519	SUNY RAQUEL MANRIQUE ROSALES	Raquel Manrique	Raquel Manrique	Raquel Manrique			
5	CC - 28124751	SUNY ROSALES BASTO		SUNY ROSALES	SUNY ROSALES			
6	CC - 1099303133	YENIFER CAROLINA PRATO CONDE	Yeniger P. ✓	Yeniger P.	Yeniger Prato			Yeniger P.
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
Observaciones:			DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor	DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor	DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor	DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor	DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor	DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	25-02-2026	HORARIO:	10:00 a las 18:00	LUGAR:	BIBLIOTECA
Nº DE FICHA:	3439752	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	24-06-2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	25-02-2026		27-02-2026		28-02-2026		09-03-2026		09-03-2026			
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 63390163	ALEJANDRINA BOHORQUEZ DE JOYA												
2	CC - 63393833	ANA GRACIELA HERNANDEZ SUAREZ	✓	Graciela Hernandez	✓	Graciela	✓	Graciela.	✓	Graciela.	✓	Graciela	✓	
3	CC - 13905304	BENEDICTO TARAZONA TARAZONA	✓	Benedicto Tar			✓	Benedicto Tar	✓			Benedicto Tar	✓	
4	CC - 28075832	EDILCIA ORTIZ LOPEZ	✓	Edilcia Ortiz	✓	Edilcia Ortiz	✓	Edilcia Ortiz	✓	Edilcia Ortiz	✓	Edilcia Ortiz	✓	
5	CC - 13930338	JHON ALONSO RIOS SANDOVAL	✓		✓		✓		✓		✓			
6	CC - 63390899	LILIA MORENO MANRIQUE												
7	CC - 1096946031	LORENY ELANYER ANAYA TARAZONA	✓	Loreny Elanyer Anaya	✓	Loreny Elanyer Anaya	✓	Loreny Elanyer Anaya	✓	Loreny Elanyer Anaya	✓	Loreny Elanyer Anaya	✓	
8	CC - 28239808	LUZ MARINA SALAZAR DE TARAZONA	✓	Luz	✓	Luz	✓	Luz						
9	CC - 63395144	MARLENY TORRES ORDUZ	✓	Marleny	✓	Marleny	✓	Marleny.	✓	Marleny	✓	Marleny	✓	
10	CC - 13502710	MARTIN ACEVEDO GARCIA												
11	CC - 63396066	MONICA LILIANA ORTEGA RUIZ	✓	Monica Ortega	✓	Monica Ortega	✓	Monica Ortega	✓	Monica Ortega	✓	monica Ortega	✓	
12	CC - 1096951203	VIVIANA MARCELA SUAREZ PARRA												
13	CC - 63390605	ZOILA SANDOVAL DE RIOS	✓	Zoila.			✓	Zoila	✓	Zoila	✓	Zoila	✓	
14														
15														

Observaciones:

	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
	Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	21-02-2026	HORARIO:	10:00 a las 18:00	LUGAR:	S.S. MIRANDA VED ELESPINAL
N° DE FICHA:	3437604	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	20-04-2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	21-02-2026 Sabado		22-02-2026 Domingo							
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	28.076289	Luz Herminda Alvarado		Luz Herminda Alvarado	✓	Luz Herminda Alvarado	✓							
2	28075996	Rosalba Alvarado			✓									
3	1102634975	Juan David Arenas			✓		✓							
4	1096949041	Johan Ricardo Torres C.			✓		✓							
5	1195747521	Fernando Jose Rojas V		fernando Lopes	✓	fernando Lopes	✓							
6	28.076.94	MYLENA ALVARADO B			✓		✓							
7	1096957778 Leidy	Leidy Carolina R			✓									
8	1096951269	Harder Harbey Prada Cortés		Harder Prada	✓									
9	1.098757406	Judy Maribel Caceres Barajas			✓									
10	1005923002	Carlos Andres Centeno		carlos Centeno	✓									
11	1096958422	Fider Jose Jaimes Uribe.		Jaimes Fider	✓	Jaimes Fider	✓							
12	28387653	Amparo Uribe Rodriguez		Amparo	✓	Amparo	✓							
13	28386192	Hilda Rodriguez Uribe		Hilda	✓	Hilda	✓							
14	28.076941	MYLENA ALVARADO BORRERO												
15														

Observaciones:

	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
	Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	06-03-2026	HORARIO:	10:00 a las 18:00	LUGAR:	Casa
Nº DE FICHA:	3445594	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ			FECHA FIN DEL CURSO:	03-2026

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	06-03-2026 * Firma aprendiz	11-03-2026 * Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	52588854	Maria Isaura Gomez P						
2	23454017	Teresa Riaño V.						
3	37182294	Yeiny Quintero León	Yequile	Yequile				
4	1031544573	Nayla Cecilia	Nayla	Nayla				
5	1098101083	Maria Camila	Maria Camila	Maria Camila				
6	28054866	Luz Celia Manrique						
7	37525064	Yeni Angelica Paredes Suarez						
8	28053586	Carmen Rosa Perez M.						
9	21932119	Alba Nelly Rojas C						
10	28054633	Sandra Patricia Duarte						
11	1056542478	LAURA M. VELANDIA C.						
12	1.120.872859	Adriana Carolina Salazar						
13								
14								
15								

Observaciones:

DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

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

Scanned with CamScanner

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 18 de febrero de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	3526	**Fecha Solicitud**	2026-02-18	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**			
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-02-18	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	3926	**Dependencia Solicitante**	954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER		
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-02-23	2026-02-23	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.737.497,00	235.178,00	117.589,00	70.000,00	187.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 23 FEBRERO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**70.000,00**	**187.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 23 FEBRERO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

ORDENADOR DEL GASTO

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/02/18 14:57:49 -05:00

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 18 de febrero de 2026	

Firma Responsable

Verificado Por:	WALTER GIOAVANNY DURAN SOTO	Fecha Verificación:	18/02/2026 11:08:53

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
18/02/2026 2:58:14 p. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	18/02/2026 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 3926 de fecha 2026-01-15. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	23326	**Fecha Registro:**	2026-02-18	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	187.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	187.589,00	**Saldo x Obligar:**	187.589,00

TERCERO ORIGINAL

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

CUENTA BANCARIA

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

ORDENADOR DEL GASTO

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

CAJA MENOR				**VIÁTICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**3526**	**Número:**	COM 3526	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2026-02-18

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	Nación	10	CSF		187.589,00	0,00		
					Total:	187.589,00	0,00	187.589,00	187.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 3526 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 23 FEBRERO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2026-02-20	187.589,00	187.589,00	NINGUNO

ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA

Firmado digitalmente por ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA
Fecha: 2026.02.18 19:06:26 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga 23 de febrero de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
3526	Febrero 23 de 2026	Febrero 23 de 2026
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	OTRA : (ciudad)
Enciso-vereda Santa Helena	Santander / Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3430315

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 23/02/2026

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso-vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir Formación de Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas . AA1. Ofrecer productos o servicios a los clientes, utilizando técnicas básicas de mercadeo, comunicación y ventas
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1TALLER

_Invito a los aprendices a leer el significado y/o la simbología de cada uno de los dedos de la mano y, con base en las cinco etapas que estos representan, escribir en cada uno de ellos las respuestas a las preguntas o análisis planteados.

_ A través de esta actividad se podrán evidenciar sus fortalezas, con el fin de aplicarlas en la práctica del mercadeo y las ventas, mejorando sus ingresos mediante la venta directa, el valor agregado y la generación de confianza con el cliente.

Formación: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

TALLER 1: LA MANO DEL TALENTO O EMPRENDEDORA

Estimados emprendedores:

Este taller les permitira identificar y fotalecer sus talentos, los invito a leer el significado y/o simbología de cada uno de los dedos de la mano y con base en las 5 etapas que ellos representa, colocar en cada uno de ellos (dedos) la respuesta a las preguntas y/o análisis ahí mencionados. Aquí podremos evidenciar sus fortalezas parallevar a la práctica de mercadeo y ventas y así mejorar sus ingresos mediante la venta directa, el valor agregado y la confianza con el cliente.

Dibujar:



Dibujar en una hoja la silueta de tu mano. Teniendo en cuenta las siguientes indicaciones., en cada uno de los dedos apuntar lo correspondiente a tu desarrollo personal talentos, habilidades, competencias:

Dedo pulgar: el dedo de la pinza, de la evolución humana. El dedo de la innovación y de la creatividad.

Consiste en identificar mis talentos, en qué soy bueno realmente, que hago bien. Incluso con cosas que no tienen nada que ver con lo que se hace en el trabajo. Y como puedo a partir de esta fortaleza que yo tengo puedo desarrollar todo mi futuro, desarrollar todo mi talento.

Dedo índice: El dedo de la dirección, del liderazgo, de la visión, que marca a donde ir, del horizonte. Aquel que indica.

Establece una dirección, un horizonte para tu vida, tus talentos. Para establecer esta hoja de ruta, es importante introducir al concepto de zona de confort, tienes que salir de tu zona de comodidad/confort, esto implica tomar decisiones y visionarte.

Dedo corazón: Es el dedo más fuerte, su fortaleza está en las emociones.
Ponle corazón a lo que haces, ten inteligencia emocional, quiere lo que haces, hazlo con pasión, quiérete y cuídate, y busca apoyos afectivos, apoyos positivos para tu vida.

Dedo anular: Es el dedo de los anillos, de las alianzas. Es el dedo que nos hace establecer equipos de trabajo y colaborativos, redes con los demás.
Establece alianzas, busca socios y socias para tu proyecto, negocios, para desarrollar tu talento, redes, grupos de interés. contactos. Y muévete también en redes sociales.

Dedo meñique: Es el dedo más hábil, se puede llegar a donde otros no han llegado. Es el dedo detallista, el del toque minucioso y concreto para terminar la obra.

Desarrollo de habilidades, movimiento, agilidad; vivimos en un mundo donde se requiere ser dinámico y recursivo, donde no se pueden dejar las cosas para mañana. Mejoramiento continuo y permanente.

2. Después de realizar el taller "La Mano de los Talentos" (identificación de habilidades y capacidades individuales), es fundamental conectar los talentos descubiertos con el emprendimiento rural, el mercadeo y el trabajo asociativo.

A continuación, los invito a contestar y socializar las siguientes preguntas motivacionales de cierre y reflexión estratégica:

¿Qué talento identificaron que antes no valoraban?

¿Cómo puede ese talento aportar a su unidad productiva?

¿Cuál de sus habilidades puede convertirse en ventaja competitiva?

¿Quién tiene talento para negociar?

¿Quién tiene habilidad para hablar en público o atender clientes?

¿Quién es organizado y puede llevar registros de costos y ventas?

¿Quién es creativo para diseñar marca, empaque o presentación?

¿Cómo pueden usar sus talentos para mejorar la comercialización?

Actividad 2. La lupa del mercado

En el Municipio de Málaga, se realiza una feria campesina todos los sábados. Varios productores de las diferentes veredas venden queso, huevos, hortalizas y productos transformados. Aunque los productos son buenos, algunos vendedores no logran vender todo y se quejan de que los clientes preguntan mucho y compran poco.

El aprendiz debe analizar la situación, siguiendo la guía de observación:

En esta actividad se muestra 2 o 3 imágenes (puestos de venta, ferias, tiendas rurales).

1. Se solicita al aprendiz que observe detenidamente las imágenes presentada
2. Que Identifique productos, clientes, forma de atender y posibles problemas de venta.

Finalmente pregunta:

- ¿Qué tipo de clientes observa?
- ¿Qué atrae o no atrae al comprador?
- ¿Qué mejoraría para vender más?

Actividad 3 Actividad de rompecabezas del mercado. Para la ejecución de esta actividad, se elaboraron e imprimieron tarjetas con las imágenes correspondientes, las cuales fueron distribuidas entre los grupos de aprendices participantes.

Tarjetas: Tipo de cliente

- Adulto mayor de la comunidad
- Joven emprendedor
- Madre o padre de familia
- Campesino productor
- Comerciante local
- Cliente ocasional (visitante)
- Cliente fiel de la zona
- Asociación o grupo comunitario

Actividad 4 tarjetas: Necesidades o motivaciones de compra

Para la ejecución de esta actividad, se elaboraron e imprimieron tarjetas con las imágenes correspondientes, las cuales fueron distribuidas entre los grupos de aprendices participantes.

- Buen precio
- Calidad del producto
- Confianza en el vendedor
- Facilidad de pago
- Producto fresco o natural
- Rapidez en la atención
- Recomendación de otros clientes
- Cercanía del punto de venta

Actividad 5 Tarjetas: Productos o servicios

Para la ejecución de esta actividad, se elaboraron e imprimieron tarjetas con las imágenes correspondientes, las cuales fueron distribuidas entre los grupos de aprendices participantes.

- Productos agrícolas (frutas, verduras)
- Productos transformados (queso, yogur, panela)

- Artesanías
- Servicio de transporte rural
- Tienda de abarrotes
- Servicio de comida casera
- Insumos agropecuarios
- Servicios comunitarios o otros

Actividad 6 Tarjetas: Estrategias o acciones de venta
Para la ejecución de esta actividad, se elaboraron e imprimieron tarjetas con las imágenes correspondientes, las cuales fueron distribuidas entre los grupos de aprendices participantes.

- Explicar los beneficios del producto
- Ofrecer promoción o descuento
- Dar degustación o muestra
- Atención amable y personalizada
- Ofrecer crédito o pago flexible
- Resaltar el origen local del producto
- Recomendar según la necesidad del cliente
- Entregar información clara del producto

Actividad 7 Tarjetas: Situaciones de compra
Para la ejecución de esta actividad, se elaboraron e imprimieron tarjetas con las imágenes correspondientes, las cuales fueron distribuidas entre los grupos de aprendices participantes.

- Compra urgente
- Compra por necesidad diaria
- Compra por recomendación
- Compra para el hogar
- Compra para revender
- Compra por calidad
- Compra por precio

Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento Ruta de Regreso vereda Santa Helena -Enciso – Málaga
Medio de Transporte: Terrestre Informal

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

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Febrero de 2026** **24 de febrero de 2026**

CONCLUSIÓNES:

_El desarrollo del taller permitió a los aprendices reconocer sus talentos, habilidades y áreas de oportunidad, fortaleciendo su autoconocimiento.

_La simbología de los dedos de la mano facilitó la reflexión estructurada a través de cinco etapas, promoviendo un análisis consciente y organizado.

_ La actividad fomentó la participación activa, el pensamiento crítico y la capacidad de autoevaluación.

_Se evidenció que el reconocimiento de fortalezas personales es fundamental para mejorar el desempeño en el área de mercadeo y ventas.

_ La actividad La Lupa del Mercado permitió a los aprendices analizar de manera detallada el entorno comercial, identificar oportunidades y comprender mejor las necesidades del cliente. Este ejercicio fortaleció su capacidad de observación y análisis, competencias clave para tomar decisiones acertadas en mercadeo y ventas.

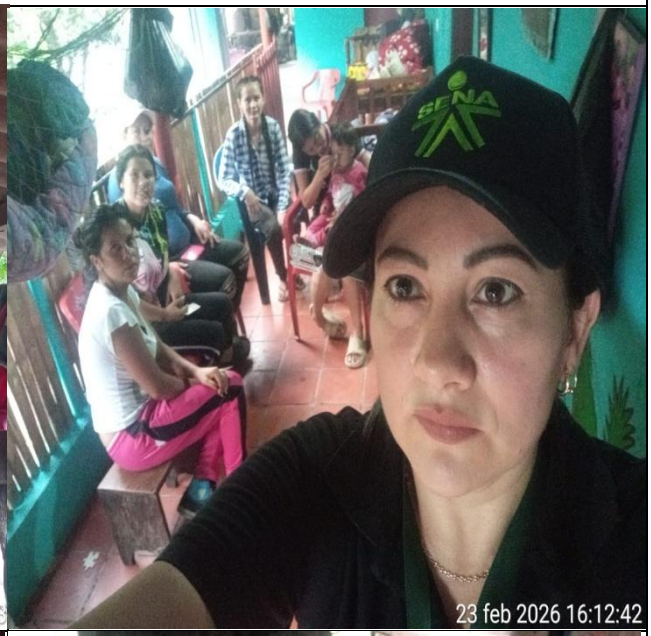
La actividad Rompecabezas del Mercado permitió a los aprendices comprender cómo se relacionan las necesidades y motivaciones de compra con las estrategias y acciones de venta, así como con las diferentes situaciones de compra. A través de este ejercicio, se fortaleció su capacidad de análisis e integración de conceptos, entendiendo que una venta efectiva depende de identificar correctamente al cliente, sus intereses y el contexto en el que toma decisiones.

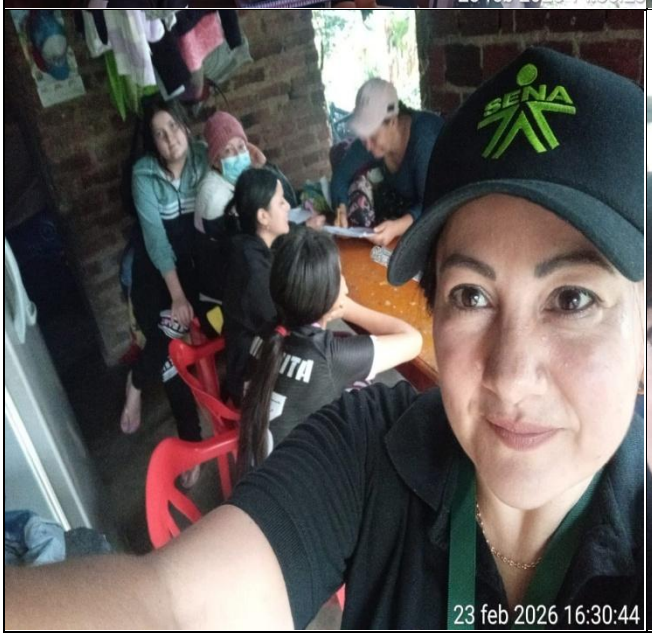
Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
GESTOR CAMPESENA	**JOSE GIOVANNY VERA JURADO**	
Fecha:	23 de febrero de 2026	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
23 de febrero de 2026

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3430315 Fortalecimiento en mercadeo y ventas.









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	10:00 a las 18:00	LUGAR:	ESCUELA VEREDA SANTA HELENA
N° DE FICHA:	3430315	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	15-06-2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	13-02-2026		17-02-2026		20-02-2026		23-02-2026					
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1099302006	Maren Manrique			✓									
2	63392292	Maria del Carmen Tarazona		Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓			
3	1099302519	Raquel Manrique R		Raquel M R	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓			
4	63396226	Rosalbina Guerrero			✓		✓		✓					
5	1099302261	Andrea Illiana Gómez		Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓			
6	28724757	Suny Rosales Basto		Suny Rosales	✓	suny Rosales	✓	. suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓			
7	1099302443	Jorge Ivan Manrique Rosales		Jorge Ivan	✓		✓							
8	5634953	Henry Florez PT		Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓			
9	1099302301	Fabian Florez Guerrero		Fabian Flore	✓			Fabian Florez	✓	Fabian Flórez	✓			
10	1005230922	Johana Carolina Guevara		Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓			
11	1099302406	Laura Milena Florez		Laura fl.	✓	Laura f.	✓	Laura f	✓	Laura f	✓			
12	1099302935	Erika Florez Manrique		Erika fl.	✓	Erika f.	✓	Erika f	✓	Erika f	✓			
13	1005231530	Geddy Yaniva Flores Guevara		Geddy	✓	Geddy	✓		✓					
14														
15														

Observaciones:

	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
	Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 23 de febrero 2026**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Código Centro:**	9545
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	**37618007**	**Fecha de elaboración:**	25 de febrero del 2026

En desarrollo de la comisión No.3526 durante el dia 23 de febrero de 2026 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
23 de febrero de 2026	Málaga -Enciso- Vereda Santa Helena-Enciso-Málaga	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO-MOTO	$ 70.000,00
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		70.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	JOSE GIOVANNY VERA JURADO	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.9111965	**Cargo:**	Gestor CampeSENA	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	Firmado digitalmente por GARCIA REYES YADIMYR OSWALDO Fecha: 2026.02.27 08:49:53 -05'00'

PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
CERTIFICADO DE LEGALIZACION DE ORDENES DE VIAJE					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Febrero 23 de 2026

Señores
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
Bucaramanga.

Ref.: Legalización de orden de viaje COM 3526 Regional Santander/Centro Agroempresarial y Turistico de los Andes.

Yo, José Giovanny Vera Jurado, en mi calidad de **Supervisor del contrato** del tercero comisionado Diana Moreli Tarazona Ortiz identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 37.618.007 **certifico** que los documentos anexos al presente radicado, correspondientes a **autorización y comprobante de gastos**, fueron debidamente **verificados y cotejados** con el **informe de comisión** presentado ante este despacho.

En el marco de la **legalización de la orden de viaje No. 3526**, autorizada por el **Subdirector del Centro Agroempresarial y Turístico de Los Andes**, se constató la **veracidad y correspondencia** de los soportes presentados con las actividades ejecutadas, en cumplimiento de la orden de viaje.

Teniendo en cuenta la **falla masiva presentada en la plataforma Oficina Virtual**, y con el fin de **garantizar la legalidad, transparencia y continuidad procedimental** conforme a la **normatividad vigente y los lineamientos institucionales aplicables**, se procede a emitir la presente certificación como constancia formal de revisión y validación documental.

A continuación, se relacionan los documentos verificados:

- Autorización de comisión No. 3526
- Comprobante de gastos de transporte terrestre.
- Comprobante de gastos de transporte informal (cuando aplica).
- Comprobante de reintegro (cuando aplica).

Se expide la presente certificación para los fines administrativos y legales a que haya lugar.

Atentamente,

José Giovanny Vera Jurado
Supervisor del Contrato No. CO1.PCCNTR.9111965
Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes – SENA
jveraj@sena.edu.c

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 19 de febrero de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	4926	**Fecha Solicitud**	2026-02-19	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**			
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-02-19	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	3926	**Dependencia Solicitante**		954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-02-24	2026-02-24	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.737.497,00	235.178,00	117.589,00	70.000,00	187.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 24 FEBRERO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**70.000,00**	**187.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 24 FEBRERO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

ORDENADOR DEL GASTO

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/02/19 14:18:07 -05:00

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 19 de febrero de 2026	

Firma Responsable

Verificado Por:	WALTER GIOAVANNY DURAN SOTO	Fecha Verificación:	19/02/2026 11:50:20

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
19/02/2026 2:18:28 p. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	19/02/2026 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 3926 de fecha 2026-01-15. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	24826	**Fecha Registro:**	2026-02-19	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	187.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	187.589,00	**Saldo x Obligar:**	187.589,00

TERCERO ORIGINAL

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

CUENTA BANCARIA

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

ORDENADOR DEL GASTO

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

CAJA MENOR				**VIÁTICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**4926**	**Número:**	COM 4926	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2026-02-19

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	Nación	10	CSF		187.589,00	0,00		
					Total:	187.589,00	0,00	187.589,00	187.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 4926 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 24 FEBRERO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2026-02-23	187.589,00	187.589,00	NINGUNO

ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA

Firmado digitalmente por ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA
Fecha: 2026.02.20 10:36:34 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga 24 de febrero de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
4926	Febrero 24 de 2026	Febrero 24 de 2026
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	OTRA : (ciudad)
Enciso-vereda Santa Helena	Santander / Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3430315

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 24/02/2026

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso-vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir Formación de Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas . AA1. Ofrecer productos o servicios a los clientes, utilizando técnicas básicas de mercadeo, comunicación y ventas
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1TallerN. 2

_Actividad: Clasificación Estratégica del Mercado para Potenciar las Ventas

_Taller: Identificación de Grupos de Consumidores para Optimizar Estrategias Comerciales

_Análisis y División del Mercado para el Fortalecimiento Comercial

_ Organización del Mercado según Características y Comportamientos del Cliente

_ Diferenciación de Públicos Objetivo como Base del Éxito en Mercadeo

Formación: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

TALLER 2: SEGMENTACION DE MERCADOS

Estimados emprendedores:



La segmentación de mercados es un proceso estratégico de clasificación de la demanda que permite dividir un mercado heterogéneo en grupos homogéneos de consumidores con características, necesidades y comportamientos similares. Su correcta aplicación constituye un eje estructural para el fortalecimiento del mercadeo y las ventas

Para el desarrollo del taller es necesario tener en cuenta los siguientes conceptos:

1. **Mercado Meta:** es el público al que va dirigido el producto, mientras más claro tengamos quién es nuestro público y más lo conozcamos, más fácil será crear estrategias para satisfacerlo.

2. **Segmento de Mercado**: se refiere a un grupo de personas con características similares que es Seleccionado como mercado meta.

3. **Nicho de Mercado**: Número reducido de personas con necesidades particulares que están dispuestos a pagar un poco más para satisfacer sus deseos.

4. **Investigación de Mercado**: Proceso de recolección y análisis de información que sirve para investigar las necesidades y características de nuestros clientes y cuáles son las estrategias más efectivas para satisfacerlos.

Teniendo en cuenta los anteriores conceptos, reponsa as siguientes preguntas teniendo en cuenta su producto o servicio a comercializar:

¿A qué segmento está dirigido su producto? y ¿Por qué razones? Explique.

_____

_____

_____

_____

_____

Actividad 2. Segmentación de mercados

_ Segmentación de Mercados: Base Estratégica del Mercadeo

_ Segmentación de Mercados como Herramienta de Competitividad Comercial

_ Análisis y Aplicación de la Segmentación de Mercados

_ La Segmentación de Mercados en la Toma de Decisiones Comerciales

Formación: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

TALLER 3: SEGMENTACION DE MERCADOS

Estimados aprendices:

La segmentación de mercados es un proceso estratégico de clasificación de la demanda que permite dividir un mercado heterogéneo en grupos homogéneos de consumidores con características, necesidades y comportamientos similares. Su correcta aplicación constituye un eje estructural para el fortalecimiento del mercadeo y las ventas

1. **Dinámica: "¿A quién le estoy vendiendo realmente?"**

Preguntas orientadoras:

¿Quiénes son actualmente mis principales clientes?

¿Todos compran por la misma razón?

¿Qué características tienen en común?

¿Qué tipo de cliente genera mayor margen de rentabilidad?

2. **IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES DE SEGMENTACIÓN**

Cada grupo debe clasificar sus clientes según:

Tipo de Variable	**Criterios a Analizar**
Geográfica	Región, clima, zona rural/urbana
Demográfica	Edad, género, ingresos, ocupación
Psicográfica	Estilo de vida, valores, hábitos
Conductual	Frecuencia de compra, lealtad, volumen

3. SELECCIÓN DEL SEGMENTO OBJETIVO

Cada grupo evaluará los segmentos identificados con base en:

Tamaño del mercado

Capacidad de pago

Nivel de competencia

Accesibilidad comercial

Potencial de crecimiento

4. – DISEÑO DE PROPUESTA DE VALOR

Cada grupo debe responder:

¿Qué necesidad específica del segmento vamos a resolver?

¿Qué nos diferencia de la competencia?

¿Qué beneficios funcionales y emocionales ofrecemos?

¿Cuál será nuestro mensaje comercial clave?

5. ESTRATEGIA COMERCIAL FOCALIZADA

Definir:

Canal de distribución óptimo

Estrategia de precios

Acciones promocionales

Estrategia de fidelización

REFLEXIÓN

Preguntas de análisis estratégico:

¿Qué riesgos implica no segmentar el mercado?

¿Cómo impacta la segmentación en la rentabilidad?

¿Qué decisiones comerciales cambiarán a partir de hoy?



Actividad 3 video relacionado con la venta de productos y servicios:

https://youtu.be/RaQveZbGOrk

Actividad 4

Exposición Magistral: Oferta y Propuesta Comercial

La exposición magistral sobre oferta y propuesta comercial fue desarrollada abordando los conceptos clave fundamentales para el fortalecimiento de estrategias de mercadeo y ventas. Durante la actividad se explicó cómo diseñar una oferta atractiva que responda a las necesidades del cliente y cómo estructurar una propuesta comercial clara y persuasiva, resaltando la contribución de estas herramientas al desempeño comercial.

Asimismo, se hizo énfasis en la importancia de la segmentación de mercados, la identificación del valor agregado y la comunicación efectiva con el cliente, con el objetivo de optimizar los resultados en ventas directas y fomentar la fidelización de clientes.

Actividad 5

Dibuja en una cartulina o papel la ruta del cliente, respondiendo:

¿Cómo llega el cliente?

¿Cómo es recibido?

¿Qué preguntas hace?

¿Qué información recibe?

¿Cómo se cierra la venta?

¿Qué pasa después de la venta?

Luego se realizo la Identificación de errores y aciertos

Los aprendices marcan en la ruta:

- Con ✓ los momentos bien atendidos
- Con ✗ los momentos que pueden mejorar

Socialización:

Cada grupo presento su ruta del cliente y propone acciones sencillas para mejorar la comunicación y el servicio.

Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento Ruta de Regreso vereda Santa Helena -Enciso – Málaga
Medio de Transporte: Terrestre Informal

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

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Febrero de 2026** 2 de marzo de 2026

CONCLUSIÓNES:

_ El taller permitió a los aprendices comprender y aplicar herramientas clave para el análisis y desarrollo de estrategias de mercado.

_ Los aprendices identificaron oportunidades, segmentaron clientes, y diseñaron acciones comerciales orientadas a satisfacer necesidades específicas, fortaleciendo así su capacidad para incrementar ventas, generar valor agregado y mejorar la relación con el cliente.

_ La segmentación de mercados permitió identificar grupos de consumidores con características, necesidades y comportamientos homogéneas, facilitando el diseño de estrategias de mercadeo más efectivas.

_ Este proceso fortalece la capacidad de enfocar los esfuerzos comerciales, mejorar la atención al cliente y optimizar los resultados en ventas.

_ El análisis del segmento objetivo, junto con la definición de la propuesta de valor**,** la oferta y la propuesta comercial, permitió a los facilito comprender cómo enfocar sus estrategias de mercadeo y ventas de manera efectiva.

_se Identificó el cliente ideal y las soluciones claras y atractivas para tener una tener relación con el cliente, donde se optimiza la comunicación de beneficios y mejora los resultados comerciales, generando valor tanto para la empresa como para el consumidor.

_ El video nos proporcionó como comprender los principios fundamentales de la venta de productos y servicios, destacando la importancia de identificar las necesidades del cliente, comunicar los beneficios de manera efectiva y generar confianza. Aplicar estas estrategias contribuye a mejorar el desempeño comercial, aumentar la satisfacción del cliente y fortalecer la relación a largo plazo con el mercado.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
GESTOR CAMPESENA	**JOSE GIOVANNY VERA JURADO**	
Fecha:	24 de febrero de 2026	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
24 de febrero de 2026

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3430315 Fortalecimiento en mercadeo y ventas.









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	**FECHA DE INICIO DEL CURSO:**	11-02-2026	**HORARIO:**	10:00 a las 18:00	**LUGAR:**	ESCUELA VEREDA SANTA HELENA
Nº DE FICHA:		**INSTRUCTOR:**	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ			**FECHA FIN DEL CURSO:**	15-06-2026

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Viernes 13-02-2026 *	Firma aprendiz	Martes 17-02-2026 *	Firma aprendiz	Viernes 20-02-2026 *	Firma aprendiz	Lunes 23-02-2026 *	Firma aprendiz	Martes 24-02-2026 *	Firma aprendiz
1	1099302006	Karen Manrique	✓	Karen Manrique							Karen Manrique	✓
2	63392292	Maria del Carmen Tarazona	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	
3	1099302519	Raquel Manrique R	✓	Raquel R	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique ✓
4	63396226	Rosalbina Guerrero	✓		✓		✓					✓
5	1099302261	Andrea Illiano Gómez	✓	Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓	
6	28724757	Suny Rosales Basto	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales ✓
7	1099302443	Jorge Ivan Manrique Rosales	✓		✓							Jorge Ivan ✓
8	5634953	Henry Florez M	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez ✓
9	1099302301	Fabian Florez Guerrero	✓	Fabian Florez				Fabian Florez	✓	Fabian Florez	✓	Fabian Florez ✓
10	1005230922	Johana Carolina Guevara	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G ✓
11	1099302406	Laura Milena Florez	✓	Laura fl.	✓	Laura f.	✓	Laura f	✓	Laura f	✓	Laura f. ✓
12	1099302935	Erika Florez Manrique	✓	Erika fl.	✓	Erika f.	✓	Erika f	✓	Erika f	✓	Erika fl. ✓
13	1005231530	Baddy Yaniva Florez Guevara	✓	Baddy	✓	Baddy	✓		✓			Baddy Florez. ✓
14	1088151959	Carlos Eduardo Nieto S.										✓
15												

Observaciones:

	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
	Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

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

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 24 de febrero 2026**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Código Centro:**	9545
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	**37618007**	**Fecha de elaboración:**	25 de febrero del 2026

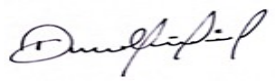
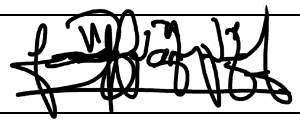
En desarrollo de la comisión No.4926 durante el dia 24 de febrero de 2026 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
24 de febrero de 2026	Málaga -Enciso- Vereda Santa Helena-Enciso-Málaga	TRANSPORTE INFORMAL-CARRO-MOTO	$ 70.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			70.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	JOSE GIOVANNY VERA JURADO	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.9111965	**Cargo:**	Gestor CampeSENA	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	 Firmado digitalmente por GARCIA REYES YADIMYR OSWALDO Fecha: 2026.02.27 08:50:17 -05'00'

PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
CERTIFICADO DE LEGALIZACION DE ORDENES DE VIAJE					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Febrero 24 de 2026

Señores
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
Bucaramanga.

Ref.: Legalización de orden de viaje COM 4926 Regional Santander/Centro Agroempresarial y Turistico de los Andes.

Yo, José Giovanny Vera Jurado, en mi calidad de **Supervisor del contrato** del tercero comisionado Diana Moreli Tarazona Ortiz identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 37.618.007 **certifico** que los documentos anexos al presente radicado, correspondientes a **autorización y comprobante de gastos**, fueron debidamente **verificados y cotejados** con el **informe de comisión** presentado ante este despacho.

En el marco de la **legalización de la orden de viaje No. 4926**, autorizada por el **Subdirector del Centro Agroempresarial y Turístico de Los Andes**, se constató la **veracidad y correspondencia** de los soportes presentados con las actividades ejecutadas, en cumplimiento de la orden de viaje.

Teniendo en cuenta la **falla masiva presentada en la plataforma Oficina Virtual**, y con el fin de **garantizar la legalidad, transparencia y continuidad procedimental** conforme a la **normatividad vigente y los lineamientos institucionales aplicables**, se procede a emitir la presente certificación como constancia formal de revisión y validación documental.

A continuación, se relacionan los documentos verificados:

- Autorización de comisión No. 4926
- Comprobante de gastos de transporte terrestre.
- Comprobante de gastos de transporte informal (cuando aplica).
- Comprobante de reintegro (cuando aplica).

Se expide la presente certificación para los fines administrativos y legales a que haya lugar.

Atentamente,

José Giovanny Vera Jurado
Supervisor del Contrato No. CO1.PCCNTR.9111965
Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes – SENA
jveraj@sena.edu.c

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 26 de febrero de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	10426	**Fecha Solicitud**	2026-02-25	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**			
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-02-26	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	3926	**Dependencia Solicitante**		954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-03-02	2026-03-02	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.737.497,00	235.178,00	117.589,00	70.000,00	187.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 2 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**70.000,00**	**187.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 2 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

ORDENADOR DEL GASTO

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/02/26 14:18:42 -05:00

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 26 de febrero de 2026	

Firma Responsable

Verificado Por:	WALTER GIOAVANNY DURAN SOTO	Fecha Verificación:	26/02/2026 11:12:44

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
26/02/2026 2:19:06 p. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	26/02/2026 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 3926 de fecha 2026-01-15. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	49626	**Fecha Registro:**	2026-02-26	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	187.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	187.589,00	**Saldo x Obligar:**	187.589,00

TERCERO ORIGINAL

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

CUENTA BANCARIA

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

ORDENADOR DEL GASTO

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

CAJA MENOR				**VIÁTICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**10426**	**Número:**	COM 10426	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2026-02-26

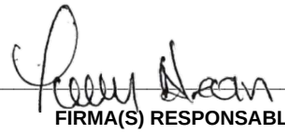
ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	Nación	10	CSF		187.589,00	0,00		
					Total:	187.589,00	0,00	187.589,00	187.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 10426 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 2 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2026-03-02	187.589,00	187.589,00	NINGUNO



FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga 02 de marzo de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
10426	Marzo 02 de 2026	Marzo 02 de 2026
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	OTRA : (ciudad)
Enciso-vereda Santa Helena	Santander / Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3430315

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 02/03/2026

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso-vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir Formación de Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas . AA1. Ofrecer productos o servicios a los clientes, utilizando técnicas básicas de mercadeo, comunicación y ventas
Desplazamientos Internos: N/A

Introducción Es fundamental fortalecer la organización comunitaria como base para impulsar el desarrollo integral de sus miembros. Una comunidad organizada puede potenciar de manera más efectiva el mercadeo, mejorar las estrategias de ventas y promover el crecimiento económico sostenible, generando mayores oportunidades y beneficios colectivos.

Actividad 1 Acuerdo para la Conformación del Grupo Comunitario en Asociación

1. Contexto de la reunión

_Fecha, lugar y motivo del encuentro.

_Quiénes participaron (asistentes).

2. Exposición de motivos

_Razones para conformar la asociación (necesidad comunitaria, proyectos, organización legal,

gestión de recursos).

_Beneficios esperados para la comunidad.

3. Proceso de decisión

_ votación.

_Resultado del acuerdo (aprobado por mayoría).

4. Declaración formal del acuerdo

_Redacción clara donde se establezca que los presentes acuerdan constituirse como asociación.

5. **Compromiso inicial**

_Designación provisional de responsables.

_Compromiso de elaborar estatutos.

Actividad 2. Acta de Decisión para la Creación de la Asociación
Encabezado formal

- Nombre del documento.
- Lugar y fecha.
- Hora de inicio de la reunión.

2. Lista de asistentes

- Nombres completos de los miembros.
- Identificación.

3. Orden del día

- Motivo principal: decidir la creación de la asociación.

4. Exposición y deliberación

- Razones para crear la asociación.
- Necesidades comunitarias.
- Propuesta del nombre de la asociación.

5. Decisión formal

Aquí se deja claramente establecido que:

- Se aprueba la creación de la asociación.
- Se define el nombre oficial.
- Se acuerda iniciar trámites legales.
- elaborar los estatutos.

- Se designa una directiva provisional.

6. Cierre y firmas

- Hora de cierre.
- Firma de los miembros responsable

Actividad 3 Aprobación formal

Aquí se deja claro que:

- La propuesta fue aprobada por unanimidad o mayoría.
- Se adopta oficialmente la organización bajo la figura de asociación.
- Se designa junta directiva.

Cierre y firmas

- Hora de finalización.
- Firmas del presidente y secretario.

Actividad 4 :

MODELO DE ACTA DE CONSTITUCION
ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

A continuación encontrará un modelo de un acta de Constitución de una Entidad Sin Ánimo de Lucro, recuerde que debe tener en cuenta los aspectos legales que exija la ley, para la constitución de su entidad.

NO OLVIDE: Para constituir una Entidad sin Ánimo de Lucro, debe realizar una reunión con los constituyentes y/o fundadores, en donde se revisen y debatan los temas relacionados con:

- El tipo de entidad que desea constituir
- El numero de asociados que va a tener
- La razón social o el nombre de la entidad
- La duración (definida o indefinida)
- El objeto que va a desarrollar
- El sistema de administración que va a tener (Junta Directiva, Representación Legal, Fiscal, Revisor Fiscal, según sea el caso).
- El patrimonio y los aportes de los asociados.
- La voluntad de constituirse como Entidad sin Ánimo de Lucro
- La aprobación de los estatutos.
- La disolución y la liquidación

Como resultado de la reunión (o reuniones) de constitución, elabore un Acta, en la que se plasme la voluntad de constituir su Entidad sin Ánimo de Lucro.

Una vez elaborada el Acta de Constitución y los estatutos, conserve el original firmado y presente para registro en la Cámara de Comercio una copia auténtica o copia secretarial del Acta de Constitución junto con los estatutos de su entidad.

Luego de registrada la entidad sin ánimo de lucro en la Cámara de Comercio, no olvide enviar una copia autenticada del acta de constitución, los estatutos y un original del certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio, a la entidad gubernamental que ejercerá inspección, control y vigilancia.

Los constituyentes y/o fundadores, han acordado desarrollar el siguiente:

Orden del Día:

1. Designación de Presidente y Secretario de la reunión.
2. Manifestación de voluntad de constituir una Entidad Sin Ánimo de Lucro.
3. Aprobación de los Estatutos.
4. Nombramiento de Directivos, Representante Legal y revisor fiscal.
5. Aportes Sociales
6. Lectura y aprobación del texto integral del acta.

1. DESIGNACION DE PRESIDENTE Y SECRETARIO DE LA REUNION.

Se designó como **PRESIDENTE** de la reunión a JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA y como **SECRETARIO** de la reunión a KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA identificados como aparece al pie de sus firmas, quienes tomaron posesión de sus cargos.

2. MANIFESTACIÓN DE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO.

Los constituyentes y/o fundadores relacionados en la presente acta, manifestaron su voluntad de constituir una entidad sin ánimo de lucro, del tipo de *agropecuaria)*, personas jurídica de derecho privado, de las reguladas, en lo pertinente, por el Decreto 2150 de 1995, el Decreto 427 de 1996, la Ley 2219 de 2022, el Decreto 388 de 200025 y demás normas concordantes, denominada ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE POLLO DE SANTA HELENA y cuya sigla será ASOSAPOLLO

Actividad 5. ESTATUTOS

ESTATUTOS DE ASOCIACION
ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO

CAPÍTULO PRIMERO

NOMBRE, NATURALEZA, DOMICILIO Y DURACIÓN

ARTÍCULO 1- Nombre.- El nombre de la ASOCIACIÓN que se constituye es ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLLO DE SANTA HELENA *(indique el nombre de su Asociación)*, y podrá utilizar la sigla ASOSAPOLLO *(indique la sigla de su Asociación, que es opcional)*, es una institución de utilidad Común y sin ánimo de lucro.

ARTÍCULO 2- Naturaleza.- LA ASOCIACIÓN _ DE PRODUCTORES DE POLLO DE SANTA HELENA *(indique el nombre de su Asociación)*, cuya sigla es ___ ASOSAPOLLO _____ *(indique la sigla de su Asociación, que es opcional)*, , es una persona jurídica de derecho privado, de las reguladas, en lo pertinente, por los artículos 633 a 652 del Código Civil Colombiano y normas concordantes.

ARTÍCULO 3- Domicilio.- El domicilio principal de LA ASOCIACIÓN es Finca Las Lajitas, vereda Santa Helena, Enciso Departamento, Santander República de Colombia; pero podrá, por determinación de la Asamblea General, establecer capítulos y junta directiva y realizar actividades en otras ciudades del país y del exterior.

ARTÍCULO 4- Duración. - LA ASOCIACIÓN tendrá una duración de *20 años*, pero podrá disolverse anticipadamente por las causas que contemplan la ley y los presentes estatutos.

CAPÍTULO SEGUNDO

OBJETO SOCIAL Y DESARROLLO

Para lograrlo se propone:

1) ..... *(Haga un listado de las actividades que va a realizar, iniciando por las principales actividades).*

2) *Fomentar el mejoramiento de las instalaciones dedicadas a la producción de aves de corral de los asociados*
3) *Fortalecimiento en el manejo técnico, sanitario, comercial de las unidades productivas de los asociados.*
4) *Dinamizar el mercado con el fin de lograr la comercialización de la producción*
5) *Gestionar recursos de fuentes de financiación para mejorar el beneficio, el transporte y la distribución de la producción; capital de trabajo.*

DESARROLLO

ARTÍCULO 6º .- Para el desarrollo del objeto propuesto, la ASOCIACIÓN podrá *(Relacione las actividades secundarias, que garantizan el cumplimiento del objetivo principal) (Por Ejemplo:)*:

1. *Realizar actividades y programas que propendan por el desarrollo integral y gremial de los asociados.*

2. *Realizar, directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, sola o mediante consorcios, uniones temporales o alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales u organizaciones de la sociedad civil o entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras, todas aquellas actividades encaminadas a: Proyectar, ejecutar, administrar, coordinar, controlar o evaluar planes, programas o proyectos, orientados a buscar el bienestar de los asociados y el de los particulares.*

3. *Desarrollar y apoyar investigaciones en temas relacionados, directa o*

Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento Ruta de Regreso vereda Santa Helena -Enciso – Málaga
Medio de Transporte: Terrestre Informal

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

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Marzo de 2026** **03 de marzo de 2026**

CONCLUSIÓNES:

_ La conformación del Grupo Comunitario en Asociación representa un paso fundamental para estructurar de manera formal la participación ciudadana, promoviendo la unidad, la cooperación y el trabajo en equipo en beneficio de la comunidad.

_ Habiéndose cumplido el objetivo de la reunión y expresada de manera libre y voluntaria la decisión unánime de constituir la Asociación, los presentes ratifican su compromiso de trabajar de forma conjunta para el cumplimiento de los fines y objetivos establecidos.

_ se autoriza a los miembros designados para realizar los trámites legales y administrativos necesarios para su constitución e inscripción ante las autoridades competentes.

_Se comprometen a cumplir con las obligaciones legales correspondientes y a realizar los trámites necesarios para su debida inscripción ante la autoridad competente.

_ la Asociación generará un impacto positivo en la comunidad al impulsar iniciativas orientadas al bienestar común, fomentando la participación activa, la solidaridad y el desarrollo social.

_La Asociación consolidará como un espacio de colaboración que promueve valores, crecimiento colectivo y beneficio mutuo para todos sus integrantes.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
PROFESIONAL G 9	**JOSE GIOVANNY VERA JURADO**	
Fecha:	02 de marzo de 2026	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
02 de marzo de 2026

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3430315 Fortalecimiento en mercadeo y ventas.	
	
	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	10:00 a las 18:00	LUGAR:	ESCUELA VEREDA SANTA HELENA
N° DE FICHA:	3430315	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	15-06-2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Viernes 13-02-2026		Martes 17-02-2026		Viernes 20-02-2026		Lunes 23-02-2026		Martes 24-02-2026		Lunes 02-03-2026	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1099302006	Karen Manrique		Karen Manrique	✓							Karen Manrique	✓	Karen Manrique
2	63392292	Maria del Carmen Tarazona		Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓	Maria del C.	✓			
3	1099302519	Raquel Manrique R		Raquel M R	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique	✓	Raquel Manrique
4	63396226	Rosalbina Guerrero			✓		✓		✓				✓	
5	1099302261	Andrea Liliana Gómez		Andrea Gomez	✓	Andrea Gomez	✓	Andrea Gómez	✓	Andrea Gomez	✓			
6	28724757	Suny Rosales Basto		Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales	✓	Suny Rosales
7	1099302443	Jorge Ivan Manrique Rosales		Jorge Ivan	✓		✓					Jorge Ivan	✓	Jorge Ivan
8	5634953	Henry Florez M		Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez	✓	Henry Florez
9	1099302301	Fabian Florez Guerrero		Fabian Florez	✓			Fabian Florez	✓	Fabian Florez	✓	Fabian Florez	✓	Fabian Florez
10	1005230922	Johana Carolina Guevara		Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G	✓	Johana G
11	1099302406	Laura Milena Florez		Laura fl.	✓	Laura f.	✓	Laura f	✓	Laura f	✓	Laura f.	✓	Laura f
12	1099302935	Erika Florez Manrique		Erika fl.	✓	Erika f.	✓	Erika f	✓	Erika f	✓	Erika fl.	✓	
13	1005231530	Geiddy Yaniva Florez Guevara		Geiddy	✓	Geiddy	✓		✓			Geiddy Florez	✓	Geiddy Florez
14	1088151959	Carlos Eduardo Nieto S.											✓	
15														

Observaciones:

DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

*	SIN EXCUSA	SE	*	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	A

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 02 de marzo 2026**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Código Centro:**	**9545**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	**37618007**	**Fecha de elaboración:**	**04 de marzo del 2026**

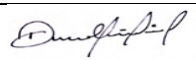
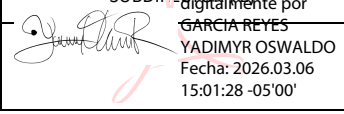
En desarrollo de la comisión No.10426 durante el dia 02 de de marzo de 2026 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
02 de marzo de 2026	De Málaga Vereda Santa Helena de Enciso	Carro - Moto	$ 35.000,00
02 de marzo de 2026	DeVereda Santa Helena de Enciso a Málaga	Carro - Moto	$ 35.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			70.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	JOSE GIOVANNY VERA JURADO	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.9111965	**Cargo:**	PROFESIONAL GRADO 9	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	 Firmado digitalmente por GARCIA REYES YADIMYR OSWALDO Fecha: 2026.03.06 15:01:28 -05'00'

PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
CERTIFICADO DE LEGALIZACION DE ORDENES DE VIAJE					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Marzo 02 de 2026

Señores
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
Bucaramanga.

Ref.: Legalización de orden de viaje COM 10426 Regional Santander/Centro Agroempresarial y Turistico de los Andes.

Yo, José Giovanny Vera Jurado, en mi calidad de **Supervisor del contrato** del tercero comisionado Diana Moreli Tarazona Ortiz identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 37.618.007 **certifico** que los documentos anexos al presente radicado, correspondientes a **autorización y comprobante de gastos**, fueron debidamente **verificados y cotejados** con el **informe de comisión** presentado ante este despacho.

En el marco de la **legalización de la orden de viaje No. 10426**, autorizada por el **Subdirector del Centro Agroempresarial y Turístico de Los Andes**, se constató la **veracidad y correspondencia** de los soportes presentados con las actividades ejecutadas, en cumplimiento de la orden de viaje.

Teniendo en cuenta la **falla masiva presentada en la plataforma Oficina Virtual**, y con el fin de **garantizar la legalidad, transparencia y continuidad procedimental** conforme a la **normatividad vigente y los lineamientos institucionales aplicables**, se procede a emitir la presente certificación como constancia formal de revisión y validación documental.

A continuación, se relacionan los documentos verificados:

- Autorización de comisión No. 10426
- Comprobante de gastos de transporte terrestre.
- Comprobante de gastos de transporte informal (cuando aplica).
- Comprobante de reintegro (cuando aplica).

Se expide la presente certificación para los fines administrativos y legales a que haya lugar.

Atentamente,

José Giovanny Vera Jurado
Supervisor del Contrato No. CO1.PCCNTR.9111965
Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes – SENA
jveraj@sena.edu.c

INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	**CÓDIGO**: 62330031 - 2
N° DE FICHA: 3426228	
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: MARZO 6/2026	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA, FEEC, FEP- debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: ***1.*** Planeación ***2.*** Ejecución ***3.*** Evaluación	X		
1	***LA* CARPETA <u>PLANEACION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1. PROGRAMA DE FORMACIÓN:** Documento en formato PDF descargado de SOFIA PLUS (Lista_verificación _aplicación_procedimiento _ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1,5 y 6) **1.2. PLANEACIÓN PEDAGÓGICA:** Formato Excel **GFPI-F-134** totalmente diligenciado en la versión vigente, (Lista_verificación_ aplicación_ procedimiento_ ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1 y 5_GFPI-G-013 V1_Numeral 6.3) **1.3. PLAN DE TRABAJO CONCERTADO:** (según GFPI-G-013v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11) Formato de apoyo para concertar la ruta de aprendizaje y hacer seguimiento a la presentación de evidencias. (Incluya por cada hoja de Excel nombre de la fase y en cada fase las AP que corresponda). **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene: Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. REPORTE DE MATRICULADOS:** contiene Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envía al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario. **1.6. DESCRIPCION DE AMBIENTES:** Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación.	X X X X X X		

2	***LA CARPETA <u>EJECUCION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** **2.1. INDUCCION:** contiene la guía de aprendizaje empleado para la inducción al igual que el instrumento de evaluación realizado y aplicado a los aprendices. **2.2. GFPI-F-135 V4 GUÍAS DE APRENDIZAJE – INSTRUMENTOS DE EVALUACION:** Adjuntar la guía de aprendizaje (GFPI_F_135 versión vigente) y los formatos de instrumento de evaluación empleados (formatos de apoyo) (GFPI-G-013-v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11 (guía de aprendizaje) y pág. 11 núm. 6.4 (instrumentos de evaluación) - Evidencia de producto: LCH_P_AAx - Evidencia de conocimiento: C_C_AAx - Evidencia de desempeño: LCH_D_AAx **2.3. ASISTENCIA Y EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF.	X X X		
3	**LA CARPETA <u>EVALUACION</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:** ***3.1.*** **REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS:** Evaluar tan pronto termine curso complementario y descargar de SOFIA PLUS el formato Excel con el reporte de juicios evaluativos (formato según procedimiento de ejecución de la formación acción 6) ***3.2.*** **FORMATO SOLICITUD DE CERTIFICADOS:** Formato de apoyo en Excel de la solicitud de certificados al momento de solicitar certificación del mismo. ***3.3.*** **INSTRUMENTOS APLICADOS:** Subir escaneado los instrumentos de evaluación aplicados durante la ejecución del curso complementario. ***3.4.*** **ACTA MATERIALES – *FORMATO F-14:*** El formato GIL-F-014 versión vigente, enviado al correo y el Formato que reciben firmado por parte de la coordinadora y acta de entrega de materiales con evidencias fotográficas y firmada (formato GFPI-F-201 versión vigente) ***3.5.*** **ACTA SEGUIMIENTO A LA FORMACIÓN:** Formato Word y formato PDF del acta de seguimiento a la formación firmada por los aprendices, instructores y con evidencias fotográficas FECHADAS (formato GOR-F-084 versión vigente) ***3.6.*** **EVIDENCIAS RUTA DE ATENCIÓN:** Adjuntar: Formato PPT con casos exitosos (si aplica) y todos los entregables que se solicitan en la lista de chequeo de dirección general vigencia 2026	X X X X X X		

EVALUACIÓN	
OBSERVACIONES:	COMPLEMENTARIO QUE INICIA EN FEBRERO Y FINALIZA A INICIOS DE JUNIO (12 SESIONES), ADJUNTA UNA ASISTENCIA CON 5 SESIONES, SE ENCUENTRA AL DIA HASTA EL MOMENTO.
RECOMENDACIONES:	

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

JUICIO DE VALOR:	APROBADO ☐	DEFICIENTE ☐
 FIRMA DEL INSTRUCTOR		 FIRMA ASESORA PEDAGOGICA

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

INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	**CÓDIGO**: 62330031 - 2
N° DE FICHA: 3430315	
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: MARZO 6/2026	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA, FEEC, FEP- debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: ***1.*** Planeación ***2.*** Ejecución ***3.*** Evaluación	X		
1	***LA* CARPETA <u>PLANEACION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1. PROGRAMA DE FORMACIÓN:** Documento en formato PDF descargado de SOFIA PLUS (Lista_verificación _aplicación_procedimiento _ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1,5 y 6) **1.2. PLANEACIÓN PEDAGÓGICA:** Formato Excel **GFPI-F-134** totalmente diligenciado en la versión vigente, (Lista_verificación_ aplicación_ procedimiento_ ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1 y 5_GFPI-G-013 V1_Numeral 6.3) **1.3. PLAN DE TRABAJO CONCERTADO:** (según GFPI-G-013v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11) Formato de apoyo para concertar la ruta de aprendizaje y hacer seguimiento a la presentación de evidencias. (Incluya por cada hoja de Excel nombre de la fase y en cada fase las AP que corresponda). **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene: Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. REPORTE DE MATRICULADOS:** contiene Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envía al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario. **1.6. DESCRIPCION DE AMBIENTES:** Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación.	X X X X X X		

2	***LA CARPETA <u>EJECUCION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** **2.1. INDUCCION:** contiene la guía de aprendizaje empleado para la inducción al igual que el instrumento de evaluación realizado y aplicado a los aprendices. **2.2. GFPI-F-135 V4 GUÍAS DE APRENDIZAJE – INSTRUMENTOS DE EVALUACION:** Adjuntar la guía de aprendizaje (GFPI_F_135 versión vigente) y los formatos de instrumento de evaluación empleados (formatos de apoyo) (GFPI-G-013-v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11 (guía de aprendizaje) y pág. 11 núm. 6.4 (instrumentos de evaluación) - Evidencia de producto: LCH_P_AAx - Evidencia de conocimiento: C_C_AAx - Evidencia de desempeño: LCH_D_AAx **2.3. ASISTENCIA Y EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF.	X X X		
3	**LA CARPETA <u>EVALUACION</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:** ***3.1.*** **REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS:** Evaluar tan pronto termine curso complementario y descargar de SOFIA PLUS el formato Excel con el reporte de juicios evaluativos (formato según procedimiento de ejecución de la formación acción 6) ***3.2.*** **FORMATO SOLICITUD DE CERTIFICADOS:** Formato de apoyo en Excel de la solicitud de certificados al momento de solicitar certificación del mismo. ***3.3.*** **INSTRUMENTOS APLICADOS:** Subir escaneado los instrumentos de evaluación aplicados durante la ejecución del curso complementario. ***3.4.*** **ACTA MATERIALES – *FORMATO F-14:*** El formato GIL-F-014 versión vigente, enviado al correo y el Formato que reciben firmado por parte de la coordinadora y acta de entrega de materiales con evidencias fotográficas y firmada (formato GFPI-F-201 versión vigente) ***3.5.*** **ACTA SEGUIMIENTO A LA FORMACIÓN:** Formato Word y formato PDF del acta de seguimiento a la formación firmada por los aprendices, instructores y con evidencias fotográficas FECHADAS (formato GOR-F-084 versión vigente) ***3.6.*** **EVIDENCIAS RUTA DE ATENCIÓN:** Adjuntar: Formato PPT con casos exitosos (si aplica) y todos los entregables que se solicitan en la lista de chequeo de dirección general vigencia 2026	X X X X X X		

EVALUACIÓN	
OBSERVACIONES:	COMPLEMENTARIO QUE INICIA EN FEBRERO Y FINALIZA A MEDIADOS DE JUNIO (12 SESIONES), ADJUNTA UNA ASISTENCIA CON 7 SESIONES, SE ENCUENTRA AL DIA HASTA EL MOMENTO.
RECOMENDACIONES:	

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

JUICIO DE VALOR:	APROBADO ☐	DEFICIENTE ☐
 FIRMA DEL INSTRUCTOR		 FIRMA ASESORA PEDAGOGICA

INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS	**CÓDIGO**: 12210015 -1
N° DE FICHA: 3437604	
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: MARZO 6/2026	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA, FEEC, FEP- debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: ***1.*** Planeación ***2.*** Ejecución ***3.*** Evaluación	X		
1	***LA* CARPETA <u>PLANEACION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1. PROGRAMA DE FORMACIÓN:** Documento en formato PDF descargado de SOFIA PLUS (Lista_verificación _aplicación_procedimiento _ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1,5 y 6) **1.2. PLANEACIÓN PEDAGÓGICA:** Formato Excel **GFPI-F-134** totalmente diligenciado en la versión vigente, (Lista_verificación_ aplicación_ procedimiento_ ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1 y 5_GFPI-G-013 V1_Numeral 6.3) **1.3. PLAN DE TRABAJO CONCERTADO:** (según GFPI-G-013v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11) Formato de apoyo para concertar la ruta de aprendizaje y hacer seguimiento a la presentación de evidencias. (Incluya por cada hoja de Excel nombre de la fase y en cada fase las AP que corresponda). **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene: Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. REPORTE DE MATRICULADOS:** contiene Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envía al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario. **1.6. DESCRIPCION DE AMBIENTES:** Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación.	X X X X X X		

2	***LA CARPETA <u>EJECUCION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** **2.1. INDUCCION:** contiene la guía de aprendizaje empleado para la inducción al igual que el instrumento de evaluación realizado y aplicado a los aprendices. **2.2. GFPI-F-135 V4 GUÍAS DE APRENDIZAJE – INSTRUMENTOS DE EVALUACION:** Adjuntar la guía de aprendizaje (GFPI_F_135 versión vigente) y los formatos de instrumento de evaluación empleados (formatos de apoyo) (GFPI-G-013-v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11 (guía de aprendizaje) y pág. 11 núm. 6.4 (instrumentos de evaluación) - Evidencia de producto: LCH_P_AAx - Evidencia de conocimiento: C_C_AAx - Evidencia de desempeño: LCH_D_AAx **2.3. ASISTENCIA Y EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF.	X X X		
3	**LA CARPETA <u>EVALUACION</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:** ***3.1.*** **REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS:** Evaluar tan pronto termine curso complementario y descargar de SOFIA PLUS el formato Excel con el reporte de juicios evaluativos (formato según procedimiento de ejecución de la formación acción 6) ***3.2.*** **FORMATO SOLICITUD DE CERTIFICADOS:** Formato de apoyo en Excel de la solicitud de certificados al momento de solicitar certificación del mismo. ***3.3.*** **INSTRUMENTOS APLICADOS:** Subir escaneado los instrumentos de evaluación aplicados durante la ejecución del curso complementario. ***3.4.*** **ACTA MATERIALES – *FORMATO F-14:*** El formato GIL-F-014 versión vigente, enviado al correo y el Formato que reciben firmado por parte de la coordinadora y acta de entrega de materiales con evidencias fotográficas y firmada (formato GFPI-F-201 versión vigente) ***3.5.*** **ACTA SEGUIMIENTO A LA FORMACIÓN:** Formato Word y formato PDF del acta de seguimiento a la formación firmada por los aprendices, instructores y con evidencias fotográficas FECHADAS (formato GOR-F-084 versión vigente) ***3.6.*** **EVIDENCIAS RUTA DE ATENCIÓN:** Adjuntar: Formato PPT con casos exitosos (si aplica) y todos los entregables que se solicitan en la lista de chequeo de dirección general vigencia 2026	X X X X X X		

EVALUACIÓN	
OBSERVACIONES:	COMPLEMENTARIO QUE INICIA EN FEBRERO Y FINALIZA A MEDIADOS DE ABRIL (8 SESIONES), ADJUNTA UNA ASISTENCIA CON 2 SESIONES, PENDIENTE: - FORMATO USO DE IMAGEN
RECOMENDACIONES:	

JUICIO DE VALOR:	APROBADO ☐	DEFICIENTE ☐
 FIRMA DEL INSTRUCTOR		 FIRMA ASESORA PEDAGOGICA

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

INFORMACIÓN GENERAL	
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURÍSTICO DE LOS ANDES	
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	**CÓDIGO**: 62330031 - 2
N° DE FICHA: 3439752	
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA	
NOMBRE ASESOR PEDAGOGICO: LUDY ROCIO SOLANO SANDOVAL	
FECHA DE REVISION: MARZO 6/2026	

INDICADORES Y/O VARIABLES				
Ítem	**El Portafolio del instructor de Programas especiales – CampeSENA, FEEC, FEP- debe contener la siguiente información según los lineamientos institucionales:**	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
		SI	**NO**	
	Tres carpetas: ***1.*** Planeación ***2.*** Ejecución ***3.*** Evaluación	X		
1	***LA* CARPETA <u>PLANEACION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:** **1.1. PROGRAMA DE FORMACIÓN:** Documento en formato PDF descargado de SOFIA PLUS (Lista_verificación _aplicación_procedimiento _ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1,5 y 6) **1.2. PLANEACIÓN PEDAGÓGICA:** Formato Excel **GFPI-F-134** totalmente diligenciado en la versión vigente, (Lista_verificación_ aplicación_ procedimiento_ ejecución_de_la-Formacion GFPI_F-025. ítem 1 y 5_GFPI-G-013 V1_Numeral 6.3) **1.3. PLAN DE TRABAJO CONCERTADO:** (según GFPI-G-013v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11) Formato de apoyo para concertar la ruta de aprendizaje y hacer seguimiento a la presentación de evidencias. (Incluya por cada hoja de Excel nombre de la fase y en cada fase las AP que corresponda). **1.4. ASISTENCIA A MATRÍCULA:** contiene: Formato PDF de la asistencia a matrícula (Formato GFPI-PL-001 que se descarga de Compromiso) **1.5. REPORTE DE MATRICULADOS:** contiene Formato Excel del reporte de matriculados y/o inscritos que debe ser descargado de SOFIA PLUS o se envía al correo tan pronto le hayan matriculado el curso complementario. **1.6. DESCRIPCION DE AMBIENTES:** Formato Excel de apoyo (Ambientes de formación) que debe estar diligenciado al momento de iniciar la formación.	X X X X X X		

2	***LA CARPETA <u>EJECUCION</u> CONTIENE LAS SIGUIENTES SUBCARPETAS:*** **2.1. INDUCCION:** contiene la guía de aprendizaje empleado para la inducción al igual que el instrumento de evaluación realizado y aplicado a los aprendices. **2.2. GFPI-F-135 V4 GUÍAS DE APRENDIZAJE – INSTRUMENTOS DE EVALUACION:** Adjuntar la guía de aprendizaje (GFPI_F_135 versión vigente) y los formatos de instrumento de evaluación empleados (formatos de apoyo) (GFPI-G-013-v1 Guìa_para_desarrollar_los_procesos-Formativos pág. 11 (guía de aprendizaje) y pág. 11 núm. 6.4 (instrumentos de evaluación) - Evidencia de producto: LCH_P_AAx - Evidencia de conocimiento: C_C_AAx - Evidencia de desempeño: LCH_D_AAx **2.3. ASISTENCIA Y EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:** Contiene • Formato de apoyo escaneado en PDF de la asistencia a las formaciones. • Evidencias fotográficas del trabajo realizado, fechadas y describiendo la actividad; puede realizarse en formato PPT o en formato Word y subidas en formato PDF.	X X X		
3	**LA CARPETA <u>EVALUACION</u> CONTIENE LA SUBCARPETA DENOMINADA:** ***3.1.*** **REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS:** Evaluar tan pronto termine curso complementario y descargar de SOFIA PLUS el formato Excel con el reporte de juicios evaluativos (formato según procedimiento de ejecución de la formación acción 6) ***3.2.*** **FORMATO SOLICITUD DE CERTIFICADOS:** Formato de apoyo en Excel de la solicitud de certificados al momento de solicitar certificación del mismo. ***3.3.*** **INSTRUMENTOS APLICADOS:** Subir escaneado los instrumentos de evaluación aplicados durante la ejecución del curso complementario. ***3.4.*** **ACTA MATERIALES – *FORMATO F-14:*** El formato GIL-F-014 versión vigente, enviado al correo y el Formato que reciben firmado por parte de la coordinadora y acta de entrega de materiales con evidencias fotográficas y firmada (formato GFPI-F-201 versión vigente) ***3.5.*** **ACTA SEGUIMIENTO A LA FORMACIÓN:** Formato Word y formato PDF del acta de seguimiento a la formación firmada por los aprendices, instructores y con evidencias fotográficas FECHADAS (formato GOR-F-084 versión vigente) ***3.6.*** **EVIDENCIAS RUTA DE ATENCIÓN:** Adjuntar: Formato PPT con casos exitosos (si aplica) y todos los entregables que se solicitan en la lista de chequeo de dirección general vigencia 2026	X X X X X X		

EVALUACIÓN	
OBSERVACIONES:	COMPLEMENTARIO QUE INICIA EN FEBRERO Y TERMINA A FINALES DE JUNIO (12 SESIONES), ADJUNTA UNA ASISTENCIA CON 4 SESIONES, PENDIENTE: - EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS - FORMATO USO DE IMAGEN
RECOMENDACIONES:	

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

JUICIO DE VALOR:	APROBADO ☐	DEFICIENTE ☐
 FIRMA DEL INSTRUCTOR		 FIRMA ASESORA PEDAGOGICA

De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB, el Sr(a) DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ identificado(a) con CC. 37618007 NO registra bienes a cargo.

Fecha de emisión del reporte: 5 de Marzo de 2026 a las 12:05:53

El cuentadante responde administrativa y fiscalmente por los bienes aquí relacionados y rendirá cuentas de su utilización. Todo ello según lo dispuesto sobre este particular en la Constitución Política Nacional Art. 124 y en especial lo establecido en los numerales 21 y 22 del Art. 34 de la Ley 734 de 2002; Resolución 1378 de 2018 y en las obligaciones generales de los Contratos de Prestación de Servicios.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

FECHA INICIAL: 01/02/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 28/02/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3426228 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3430315 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3437604 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3439752 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24.00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 112.00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0.00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
02/02/2026	06/02/2026	DESARROLLO CURRICULAR	32.00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 32.00

INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	lunes, 2 de marzo de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	12626	**Fecha Solicitud**	2026-03-02	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-03-02	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	3926	**Dependencia Solicitante**	954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-03-03	2026-03-03	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.737.497,00	235.178,00	117.589,00	70.000,00	187.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 3 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**70.000,00**	**187.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 3 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

ORDENADOR DEL GASTO

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO Serial del certificado: 554082733637466296 Entidad: Persona Juridica Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES Hora de firma: 2026/03/02 15:43:29 -05:00	Cargo:	""	

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	lunes, 2 de marzo de 2026	

Firma Responsable

Verificado Por:	WALTER GIOAVANNY DURAN SOTO	Fecha Verificación:	02/03/2026 13:58:12

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
2/03/2026 3:43:56 p. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	2/03/2026 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 3926 de fecha 2026-01-15. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	52126	**Fecha Registro:**	2026-03-02	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	187.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	187.589,00	**Saldo x Obligar:**	187.589,00

TERCERO ORIGINAL

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

CUENTA BANCARIA

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

ORDENADOR DEL GASTO

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

CAJA MENOR				VIÁTICOS				DOCUMENTO SOPORTE					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**12626**	**Número:**	COM 12626	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2026-03-02

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	Nación	10	CSF		187.589,00	0,00		
					Total:	187.589,00	0,00	187.589,00	187.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 12626 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 3 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2026-03-04	187.589,00	187.589,00	NINGUNO

ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

Firmado digitalmente por ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA
Fecha: 2026.03.02 20:01:31 -05'00'

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga 03 de marzo de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
12626	Marzo 03 de 2026	Marzo 03 de 2026
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	OTRA : (ciudad)
Enciso-vereda Santa Helena	Santander / Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3430315

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 03/03/2026

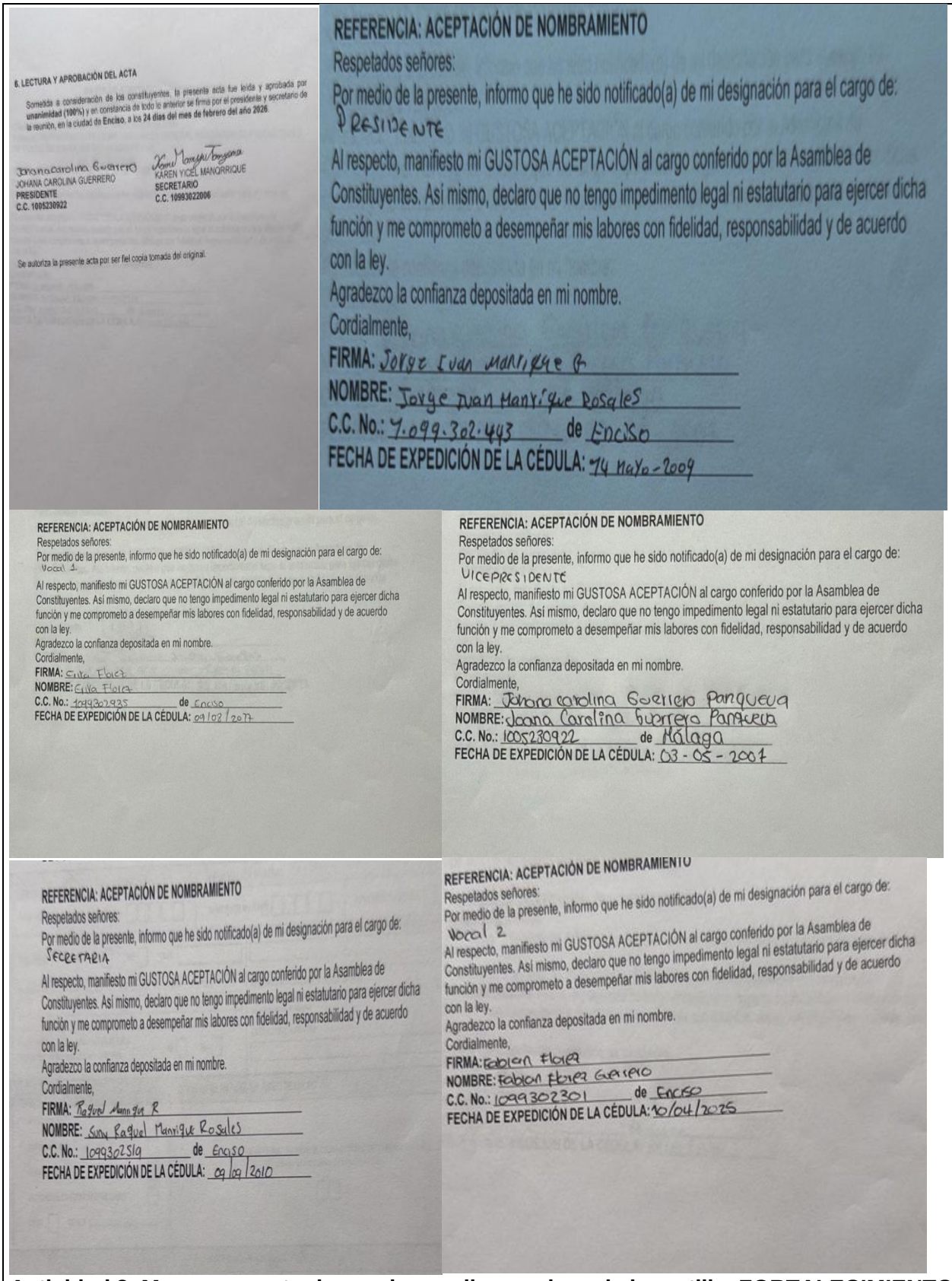
Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso-vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir Formación de Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas . AA1. Ofrecer productos o servicios a los clientes, utilizando técnicas básicas de mercadeo, comunicación y ventas
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1 Aceptación de cargos de la Junta Directiva de la Asociación ASOSAPOLLO en el municipio de Enciso, vereda Santa Helena.

En cumplimiento de los principios organizativos y estatutarios de la asociación, se llevó a cabo el proceso de conformación de la Junta Directiva, órgano encargado de orientar, administrar y representar a la organización en las diferentes actividades, proyectos y gestiones que se desarrollen en beneficio de los asociados.

El presente informe tiene como finalidad dejar constancia formal de la aceptación de cargos por parte de los miembros elegidos para integrar la Junta Directiva de la Asociación ASOSAPOLLO**,** quienes manifestaron su compromiso y disposición para ejercer las funciones asignadas durante el periodo correspondiente.



6. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA

Sometida a consideración de los constituyentes, la presente acta fue leída y aprobada por **unanimidad (100%)** y en constancia de todo lo anterior se firma por el presidente y secretario de la reunión, en la ciudad de **Encino**, a los **24 días del mes de febrero del año 2026**.

JOHANA CAROLINA GUERRERO
PRESIDENTE
C.C. 1005230922

KAREN YICEL MANORRIQUE
SECRETARIO
C.C. 1098302006

Se autoriza la presente acta por ser fiel copia tomada del original.

REFERENCIA: ACEPTACIÓN DE NOMBRAMIENTO

Respetados señores:

Por medio de la presente, informo que he sido notificado(a) de mi designación para el cargo de:
PRESIDENTE

Al respecto, manifiesto mi GUSTOSA ACEPTACIÓN al cargo conferido por la Asamblea de Constituyentes. Así mismo, declaro que no tengo impedimento legal ni estatutario para ejercer dicha función y me comprometo a desempeñar mis labores con fidelidad, responsabilidad y de acuerdo con la ley.

Agradezco la confianza depositada en mi nombre.

Cordialmente,

FIRMA: Jorge Ivan Manrique R
NOMBRE: Jorge Ivan Manrique Rosales
C.C. No.: 1.099.302.443 de Encino
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CÉDULA: 14 Mayo - 2009

REFERENCIA: ACEPTACIÓN DE NOMBRAMIENTO

Respetados señores:

Por medio de la presente, informo que he sido notificado(a) de mi designación para el cargo de:
Vocal 1.

Al respecto, manifiesto mi GUSTOSA ACEPTACIÓN al cargo conferido por la Asamblea de Constituyentes. Así mismo, declaro que no tengo impedimento legal ni estatutario para ejercer dicha función y me comprometo a desempeñar mis labores con fidelidad, responsabilidad y de acuerdo con la ley.

Agradezco la confianza depositada en mi nombre.

Cordialmente,

FIRMA: Ciro Flórez
NOMBRE: Ciro Flórez
C.C. No.: 1099302935 de Encino
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CÉDULA: 09/03/2007

REFERENCIA: ACEPTACIÓN DE NOMBRAMIENTO

Respetados señores:

Por medio de la presente, informo que he sido notificado(a) de mi designación para el cargo de:
VICEPRESIDENTE

Al respecto, manifiesto mi GUSTOSA ACEPTACIÓN al cargo conferido por la Asamblea de Constituyentes. Así mismo, declaro que no tengo impedimento legal ni estatutario para ejercer dicha función y me comprometo a desempeñar mis labores con fidelidad, responsabilidad y de acuerdo con la ley.

Agradezco la confianza depositada en mi nombre.

Cordialmente,

FIRMA: Johana carolina Guerrero Pangueva
NOMBRE: Joana Carolina Guerrero Pangueva
C.C. No.: 1005230922 de Málaga
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CÉDULA: 03 - 05 - 2007

REFERENCIA: ACEPTACIÓN DE NOMBRAMIENTO

Respetados señores:

Por medio de la presente, informo que he sido notificado(a) de mi designación para el cargo de:
SECRETARIA

Al respecto, manifiesto mi GUSTOSA ACEPTACIÓN al cargo conferido por la Asamblea de Constituyentes. Así mismo, declaro que no tengo impedimento legal ni estatutario para ejercer dicha función y me comprometo a desempeñar mis labores con fidelidad, responsabilidad y de acuerdo con la ley.

Agradezco la confianza depositada en mi nombre.

Cordialmente,

FIRMA: Raquel Manrique R
NOMBRE: Sury Raquel Manrique Rosales
C.C. No.: 1099302519 de Encino
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CÉDULA: 09/09/2010

REFERENCIA: ACEPTACIÓN DE NOMBRAMIENTO

Respetados señores:

Por medio de la presente, informo que he sido notificado(a) de mi designación para el cargo de:
Vocal 2

Al respecto, manifiesto mi GUSTOSA ACEPTACIÓN al cargo conferido por la Asamblea de Constituyentes. Así mismo, declaro que no tengo impedimento legal ni estatutario para ejercer dicha función y me comprometo a desempeñar mis labores con fidelidad, responsabilidad y de acuerdo con la ley.

Agradezco la confianza depositada en mi nombre.

Cordialmente,

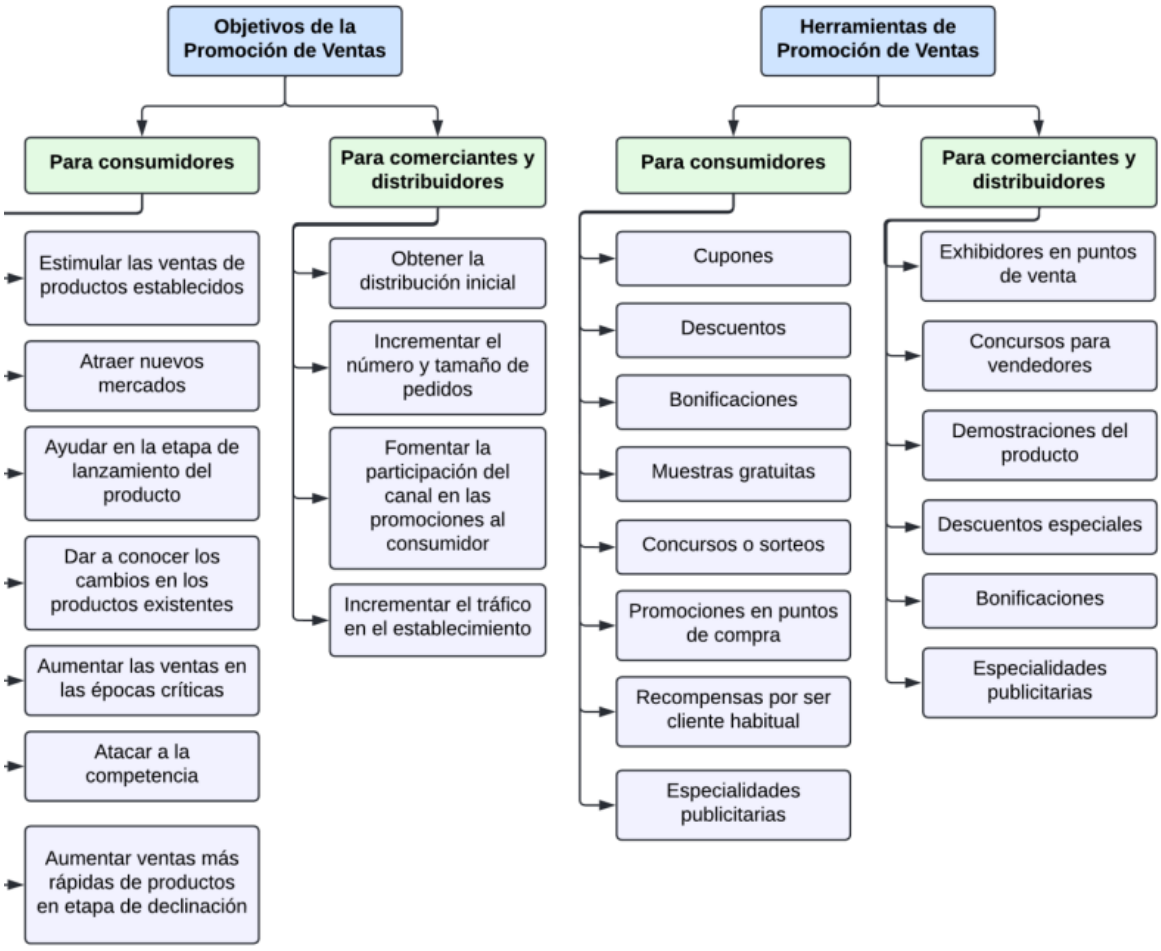
FIRMA: Fabian Flórez
NOMBRE: Fabian Flórez Guerrero
C.C. No.: 1099302301 de Encino
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CÉDULA: 10/04/2025

Actividad 2. Mapa conceptual para desarrollar en clase de la cartilla FORTALECIMIENTO DE MERCADEO Y VENTAS ´´Tipos de Ventas´´





Actividad 3 Se realizó una exposición magistral dirigida a los aprendices**,** en la cual se abordaron temas fundamentales relacionados con el área de ventas. Durante la jornada se explicaron los objetivos y la promoción de ventas, las herramientas de ventas, los tipos de vendedores y las principales técnicas de ventas**,** con el fin de fortalecer los conocimientos y habilidades comerciales de los participantes, permitiéndoles comprender la importancia de estos elementos dentro del proceso de comercialización



Actividad 4 : Actividad en clase

Se realizó con los aprendices el **análisis FODA y PESTEL**, como herramientas para identificar y analizar la situación actual de la organización. Mediante una actividad participativa, los integrantes aportaron sus opiniones y experiencias para reconocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) que influyen en la asociación.

Formación: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

TALLER DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

A. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

1. Análisis FODA

Instrucciones: Identifique de forma participativa las siguientes variables:

Fortalezas (internas)	Oportunidades (externas)
Debilidades (internas)	**Amenazas (externas)**

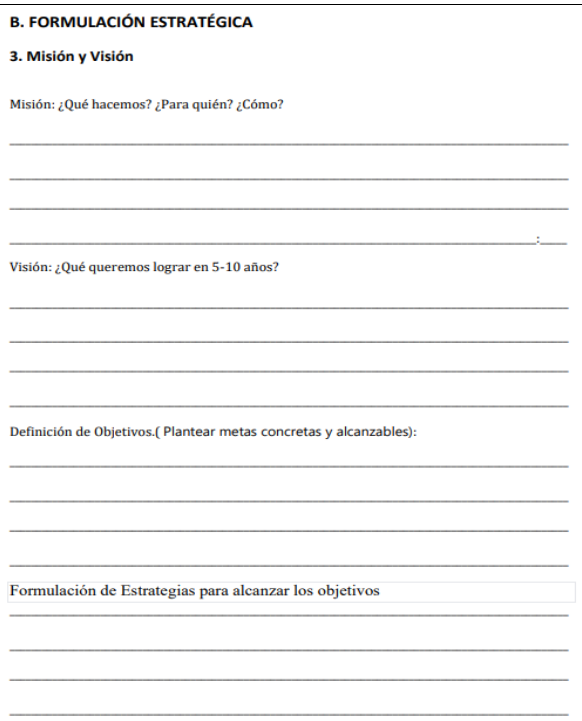
2. Análisis del Entorno (PESTEL)

Factores externos que influyen en la unidad productiva:

Factor	Situación actual	Impacto (Alto, Medio, Bajo)
Politico		
Económico		
Social		
Tecnológico		
Ecológico		
Legal		

Actividad 5.

Durante la jornada de trabajo se desarrolló una actividad participativa orientada a la construcción de la misión, visión, objetivos y estrategias de la asociación**.** En este espacio, los participantes analizaron la razón de ser de la organización, las metas que desean alcanzar a futuro y las acciones necesarias para lograr su fortalecimiento.



B. FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

3. Misión y Visión

Misión: ¿Qué hacemos? ¿Para quién? ¿Cómo?

Visión: ¿Qué queremos lograr en 5-10 años?

Definición de Objetivos.(Plantear metas concretas y alcanzables):

Formulación de Estrategias para alcanzar los objetivos

Actividad 6 Se diseñó y aplicó una herramienta de seguimiento denominada **"**semáforo de avance", con el objetivo de evaluar el progreso de los participantes en tres niveles: a nivel de grupo, a nivel de asociación y a nivel de unidad productiva. Esta metodología permite identificar de manera visual y sencilla el estado de avance en los diferentes procesos desarrollados.

El semáforo se clasificó en tres colores:

🔴 **Rojo (Por mejorar):**
Corresponde a los aspectos o actividades en los que se evidencian mayores dificultades o que aún no se han desarrollado completamente. Estos puntos requieren mayor atención, acompañamiento y fortalecimiento.

🟡 **Amarillo (En proceso):**
Representa las actividades que se están desarrollando, pero que aún necesitan mejorar o consolidarse para lograr los resultados esperados.

🟢 **Verde (Logrado):**
Indica los aspectos en los que el grupo, la asociación o la unidad productiva presentan un buen desempeño, evidenciando avances significativos y cumplimiento de los objetivos planteados.

Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento Ruta de Regreso vereda Santa Helena -Enciso – Málaga
Medio de Transporte: Terrestre Informal

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

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Marzo de 2026** **09 de marzo de 2026**

CONCLUSIÓNES:

_ La aceptación de los nombramientos por parte de los integrantes de la Junta Directiva de la Asociación ASOSAPOLLO representa un paso importante para el fortalecimiento organizativo y el adecuado funcionamiento de la asociación.

_ se consolida un equipo de trabajo dispuesto a liderar procesos que contribuyan al crecimiento, la organización y el desarrollo de la asociación.

_ Los tipos de ventas permiten comprender las diferentes formas en que los productos o servicios pueden ofrecerse a los clientes, dependiendo del mercado, el tipo de consumidor y la estrategia comercial utilizada.
_ Las técnicas de ventas son herramientas fundamentales que ayudan a los vendedores a comunicarse mejor con los clientes, identificar sus necesidades y ofrecer soluciones adecuadas.

_ El análisis FODA y PESTEL permite comprender la situación interna y externa de una organización, identificando sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, así como los factores del entorno que pueden influir en su desarrollo.

_ El semáforo de avance permitió evaluar de manera clara y visual el progreso de los participantes, la asociación y las unidades productivas. Identificar los aspectos en verde (logrado), amarillo (en proceso) y rojo (por mejorar) facilitó reconocer fortalezas, áreas que requieren atención y acciones pendientes. Esta herramienta contribuye a la toma de decisiones estratégicas y al fortalecimiento de los procesos organizativos y productivos

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
PROFESIONAL G9	**JOSE GIOVANNY VERA JURADO**	
Fecha:	03 de marzo de 2026	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
03 de marzo de 2026

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3430315 Fortalecimiento en mercadeo y ventas.	
	
	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	Casa
Nº DE FICHA:	3430315	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ			FECHA FIN DEL CURSO:	10-06-2026

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 LUNES *	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ		Andrea Gomez ✓										
2	CC - 1096949612	BLANCA NELLY BERMUDEZ NORIEGA												
3	CC - 1098151959	CARLOS EDUARDO NIETO SANTOS												
4	CC - 1099302680	CELINA FLOREZ MANRIQUE		Celina Florez	✓									
5	CC - 1099302935	ERIKA FLOREZ MANRIQUE		Erika Florez	✓									
6	CC - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO		Fabian Florez	✓									
7	CC - 1005231530	GEIDDY YANIRA FLOREZ GUERRERO		Geiddy Florez	✓									
8	CC - 5634953	HENRY FLOREZ MANRIQUE		Henry Florez	✓									
9	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA		Johana Guerrero	✓									
10	CC - 1099302443	JORGE IVAN MANRIQUE ROSALES		Jorge Iv										
11	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA		Karen Manrique	✓									
12	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO		Laura Florez	✓									
13	CC - 1099303125	LUZ MIRIAM CONDE CASTELLANOS		Miriam Conde	✓									
14	CC - 1005343235	MARCELA FLOREZ MANRIQUE		Marcela Florez	✓									
15	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ		Maria del Tarazona	✓									
Observaciones:			DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor		DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor		DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor		DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor		DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor		DIANA MORELI TARAZONA Nombre Instructor	

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scann
CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	Casa
N° DE FICHA:		INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		10-06-2026

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 LUNES * Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma
1	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ						
2	CC - 13930234	NOLBERTO TARAZONA GUERRERO						
3	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA	✓					
4	CC - 1099302519	SUNY RAQUEL MANRIQUE ROSALES	Raquel Manriq ✓					
5	CC - 28124751	SUNY ROSALES BASTO						
6	CC - 1099303133	YENIFER CAROLINA PRATO CONDE	Yenifer P. ✓					
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								

Observaciones:

DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIA
Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	No

*	SIN EXCUSA	SE	*	RETARDO
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA

Scann
CS Carr

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 03 de marzo 2026**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Código Centro:**	**9545**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	**37618007**	**Fecha de elaboración:**	**04 de marzo del 2026**

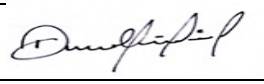
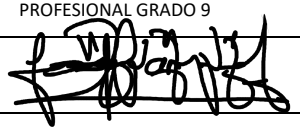
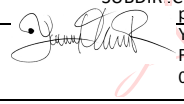
En desarrollo de la comisión No.12626 durante el dia 03 de de marzo de 2026 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
03 de marzo de 2026	MÁLAGA-ENCISO-VEREDA SANTA HELENA	CARRO-MOTO	$ 35.000,00
03 de marzo de 2026	VEREDA SANTA HELENA -ENCISO- MÁLAGA	CARRO-MOTO	$ 35.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			70.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	JOSE GIOVANNY VERA JURADO	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.9111965	**Cargo:**	PROFESIONAL GRADO 9	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	 Firmado digitalmente por GARCIA REYES YADIMYR OSWALDO Fecha: 2026.03.11 09:07:47 -05'00'

PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
CERTIFICADO DE LEGALIZACION DE ORDENES DE VIAJE					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Marzo 03 de 2026

Señores
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
Bucaramanga.

Ref.: Legalización de orden de viaje COM 12626 Regional Santander/Centro Agroempresarial y Turistico de los Andes.

Yo, José Giovanny Vera Jurado, en mi calidad de **Supervisor del contrato** del tercero comisionado Diana Moreli Tarazona Ortiz identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 37.618.007 **certifico** que los documentos anexos al presente radicado, correspondientes a **autorización y comprobante de gastos**, fueron debidamente **verificados y cotejados** con el **informe de comisión** presentado ante este despacho.

En el marco de la **legalización de la orden de viaje No. 12626**, autorizada por el **Subdirector del Centro Agroempresarial y Turístico de Los Andes**, se constató la **veracidad y correspondencia** de los soportes presentados con las actividades ejecutadas, en cumplimiento de la orden de viaje.

Teniendo en cuenta la **falla masiva presentada en la plataforma Oficina Virtual**, y con el fin de **garantizar la legalidad, transparencia y continuidad procedimental** conforme a la **normatividad vigente y los lineamientos institucionales aplicables**, se procede a emitir la presente certificación como constancia formal de revisión y validación documental.

A continuación, se relacionan los documentos verificados:

- Autorización de comisión No. 12626
- Comprobante de gastos de transporte terrestre.
- Comprobante de gastos de transporte informal (cuando aplica).
- Comprobante de reintegro (cuando aplica).

Se expide la presente certificación para los fines administrativos y legales a que haya lugar.

Atentamente,

José Giovanny Vera Jurado
Supervisor del Contrato No. CO1.PCCNTR.9111965
Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes – SENA
jveraj@sena.edu.c

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 5 de marzo de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	15926	**Fecha Solicitud**	2026-03-04	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**			
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-03-05	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	3926	**Dependencia Solicitante**	954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER		
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-03-10	2026-03-10	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.737.497,00	235.178,00	117.589,00	70.000,00	187.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 10 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**70.000,00**	**187.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 10 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

ORDENADOR DEL GASTO

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/03/05 14:16:36 -05:00

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 5 de marzo de 2026	

Firma Responsable

Verificado Por:	YENNY PATRICIA ALEAN CASTILLO	Fecha Verificación:	05/03/2026 10:23:28

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
5/03/2026 2:16:52 p. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	5/03/2026 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 3926 de fecha 2026-01-15. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	55226	**Fecha Registro:**	2026-03-05	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	187.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	187.589,00	**Saldo x Obligar:**	187.589,00

TERCERO ORIGINAL

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

CUENTA BANCARIA

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

ORDENADOR DEL GASTO

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

CAJA MENOR				**VIÁTICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**15926**	**Número:**	COM 15926	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2026-03-05

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	Nación	10	CSF		187.589,00	0,00		
					Total:	187.589,00	0,00	187.589,00	187.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 15926 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 10 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2026-03-09	187.589,00	187.589,00	NINGUNO

ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA

Firmado digitalmente por ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA
Fecha: 2026.03.05 16:52:18 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga 10 de marzo de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	FECHADE INICIO:	FECHADE FINALIZACION:
15926	Marzo 10 de 2026	Marzo 10 de 2026
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	OTRA : (ciudad)
Enciso-vereda Santa Helena	Santander / Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3430315

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 10/03/2026

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso-vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir Formación de Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas . AA1. Ofrecer productos o servicios a los clientes, utilizando técnicas básicas de mercadeo, comunicación y ventas
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1 Actividad de Autoconocimiento
Cada aprendiz dibujó un árbol en el que representó gráficamente sus potencialidades personales, objetivos y la relación con el entorno social y económico. El árbol fue dividido en partes simbólicas que representaban distintos elementos del perfil personal:

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

• Tronco: Simbolizaba las características emprendedoras personales, como la iniciativa, liderazgo, toma de decisiones, perseverancia y capacidad de adaptación.

• Ramas: Reflejaban los objetivos y metas desde la perspectiva de cada aprendiz (ej.: tener un negocio propio, generar ingresos, resolver una necesidad en la comunidad).

Hojas y frutos: Representaban los resultados esperados y el impacto del emprendimiento en su entorno: satisfacción del cliente, reconocimiento, crecimiento personal y económico

Actividad 2.

Formación: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

TALLER 3: CALIGRAMA

Estimados emprendedores:



En nuestra primera actividad, vamos a identificar la importancia del consumidor ya que conociendo sus gustos y/o caracteristicas podemos retenerlos y crear mejores enlaces, logrando obtener una mejor venta e imagen de su empresa.

Un cliente fidelizado lleva el nombre de la empresa, promueve la comercialización a sus conocidos, amigos y familiares. Por estas razones, retener el mayor número de clientes debe ser el objetivo de los emprendedores interesados en mantener y hacer crecer su empresa en el mercado.

Actividad: Estimados emprendedores, despues de dar lectura al siguiente articulo relacionado con la Importancia del consumidor, los invito a desarrollar su creatividad realizando un caligrama, donde plasme las ideas principales y/o sus puntos de vista del mismo. Al final del texto les envio modelos de caligrama y concepto del mismo.

TEXTO DE LECTURA:

¿Cómo conocer la conducta del consumidor?



Para conocer la conducta de los consumidores, debes saber cómo piensan y se sienten acerca de las diferentes alternativas (marcas, productos, servicios y revendedores), cómo razonan los consumidores y cómo eligen entre diferentes alternativas

Actividad 3

Se realizó una explicación sobre el comportamiento del consumidor**,** entendido como la forma en que las personas toman decisiones al momento de comprar productos o servicios. Durante la exposición se explicó que estas decisiones no dependen únicamente de la necesidad de adquirir un producto, sino también de diferentes factores que influyen en cada persona. Entre estos se destacan los factores personales, psicológicos y sociales, los cuales afectan la manera en que los consumidores perciben la información, analizan las opciones disponibles y finalmente realizan una compra. Comprender estos factores permite a las empresas mejorar sus estrategias de marketing y adaptarse mejor a las necesidades del consumidor.

¿Qué comportamientos adoptan los consumidores al comprar?

Hasta qué punto el comportamiento de los consumidores está influenciado por su entorno (medio ambiente, cultura, medios de comunicación).

Cómo se pueden adaptar y mejorar las campañas de marcadeo para influir mejor en el consumidor.

Estos puntos están influenciadas por tres factores:

Factores personales: Los intereses y opiniones del consumidor. Estarán influenciados por factores demográficos como la edad, el sexo, la cultura, la ocupación, etc.

Factores psicológicos: La reacción de cada uno a una campaña de marketing dependerá de sus creencias y estado de ánimo. La capacidad de una persona para comprender la información, la percepción de sus necesidades, su mentalidad, todo ello influye en su comportamiento.

Factores sociales: Las personas a tu alrededor (familia, amigos o conexiones en redes sociales). Este factor también incluye la clase social, los ingresos y el nivel de educación.

Estimandos aprendices los siguientes son algunos ejemplos de caligramas, USTEDES PUEDEN REALIZAR LA FIGURA QUE QUIERAN.

Actividad 4 Ejemplo





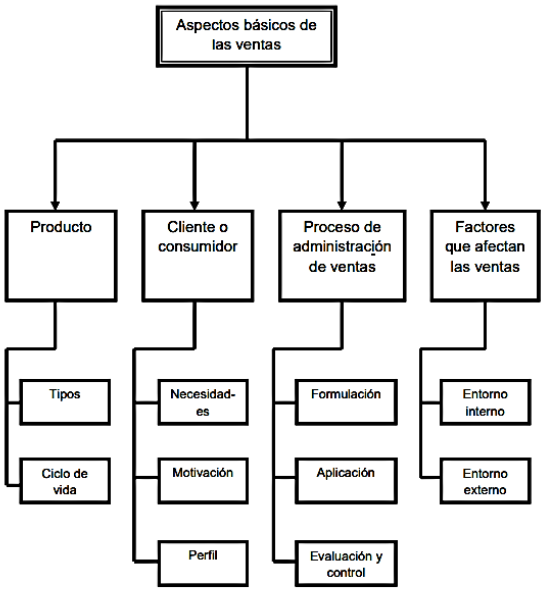


"caligrama es un conjunto de palabras cuyo propósito es formar una figura acerca del tema en contexto, el manuscrito se arregla o configura de tal manera que crea una especie de imàgen visual".

Instructora: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ

Actividad 5. Presaberes

Conceptos fundamentales
_Tipos de productos
_Ciclo de vida del Producto
_El cliente o consumidor
_Motivación para consumir
_Perfil del consumidor
_Factores que afecten las ventas
_Entorno interno
_Entorno externo



Actividad 6. Crucigrama de mercadeo

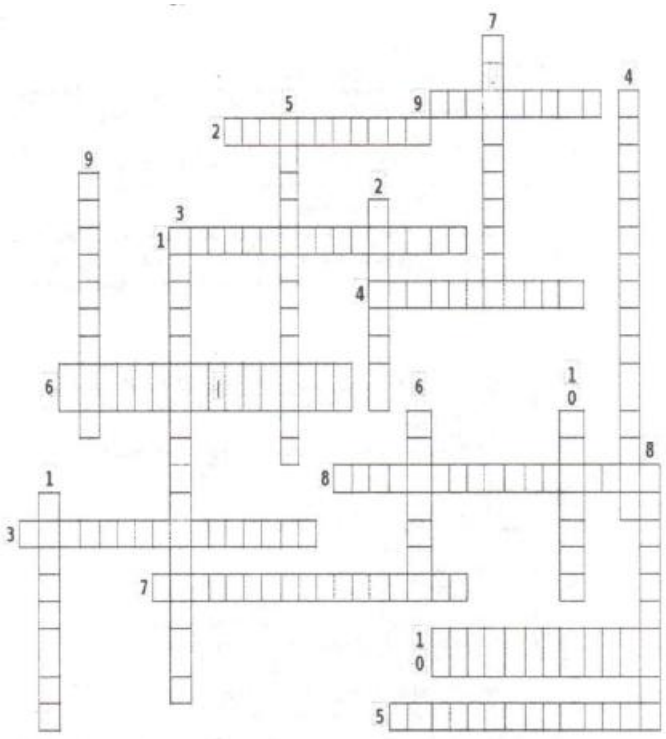
Elaborar estrategias de la mezcla de mercadeo que permiten alinear el producto, precio, plaza y promoción con el modelo de negocio propuesto. Esto asegura que la empresa pueda satisfacer de manera efectiva las necesidades del cliente, diferenciarse de la competencia y alcanzar sus objetivos comerciales. Aplicar correctamente estas estrategias fortalece la posición en el mercado y optimiza los resultados del negocio.

Verticales.

1. Conjunto de procesos para crear, comunicar y entregar valor a los clientes:
2. Total de personas cuyas necesidades se pueden satisfacer con la compra de productos y servicios:
3. Es la teoría de la motivación que trata de explicar qué impulsa la conducta humana/sensorial.
4. Acción de diseñar la oferta y la imagen de una empresa enfocadas a ocupar un lugar distintivo en la mente de los consumidores:
5. Hoja de ruta que sirve para planificar las actividades a realizar por una empresa:
6. Una marca poderosa, de mayor recordación y una de las grandes víctimas de la pandemia:
7. Estrategia de mercadeo de mayor dinámica durante y después de la pandemia:
8. Es vital entender las .....del consumidor frente a las marcas.
9. Es dividir en partes lo más homogéneas posibles para concentrar las estrategias de mercadeo en un perfil de cliente:
10. Parte de mi segmento del mercado que compra mis productos o servicios:

Horizontales.

1. Se caracterizan según su personalidad:
2. Se clasifica en directa e indirecta:
3. Las cuatro P se conoce como:
4. Para la estrategia de producto, se tiene en cuenta el:
5. Para fijar la estrategia de promoción, no puedo olvidar:
6. En la estrategia de comunicación actualmente se utiliza el:
7. Cuando se habla de logística de distribución es la:
8. Acciones enfocadas en mejorar la experiencia del cliente:
9. Para fijar la estrategia de precio, no puedo olvidar:
10. Conjunto de sentimientos de placer o decepción que se genera en una persona como consecuencia de comparar el valor percibido en el uso de un producto (o resultado) contra las expectativas que se tenían.



Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento Ruta de Regreso vereda Santa Helena -Enciso – Málaga
Medio de Transporte: Terrestre Informal

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

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Abril de 2026**

CONCLUSIÓNES:

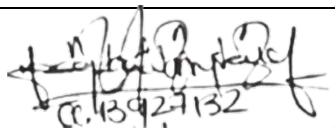
_ Se identificaron oportunidades en el mercado local, los aprendices cuentan con la capacidad para definir objetivos claros y establecen procesos eficientes para la producción y venta del producto

_ Los aprendices identificaron fortalezas, debilidades, valores, metas y experiencias que han marcado su vida. A través de este ejercicio se logra comprender mejor nuestras capacidades y aspectos por mejorar, lo cual ayuda a tomar decisiones más conscientes para el crecimiento personal y profesional.

_ Como unidad productiva se analizó el comportamiento del consumidor y es nuestra responsabilidad ofrecer productos de mejor calidad y estrategias que satisfagan sus expectativas, logrando así relaciones más sólidas y beneficiosas para ambas partes.

_ Se desarrollo estrategias de comercialización para satisfacer las necesidades del mercado, la promoción adecuada, los canales de distribución y la presentación del producto.

_El crucigrama de mercadeo permitió reforzar de manera divertida y dinámica los conceptos clave relacionados con esta área, como estrategias, mercado, producto, promoción y consumidor.

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
GESTOR CAMPESENA	**JOSE GIOVANNY VERA JURADO**	
Fecha:	10 de marzo de 2026	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
10 de marzo de 2026

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3430315 Fortalecimiento en mercadeo y ventas.	
	 

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	Casa
N° DE FICHA:	3430315	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		10-06-2026

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 Martes		09-03-2026 Lunes		10-03-2026 Martes							
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ		Andrea Gomez										
2	CC - 1096949612	BLANCA NELLY BERMUDEZ NORIEGA												
3	CC - 1098151959	CARLOS EDUARDO NIETO SANTOS												
4	CC - 1099302680	CELINA FLOREZ MANRIQUE		Celina florez	✓	Celina Florez		Celina florez	✓					
5	CC - 1099302935	ERIKA FLOREZ MANRIQUE		Erika Florez	✓	Erika Florez								
6	CC - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO		Fabian Florez	✓	Fabian Florez		Fabian Florez	✓					
7	CC - 1005231530	GEIDDY YANIRA FLOREZ GUERRERO		Geiddy Florez	✓	Geiddy Florez		Geiddy Florez	✓					
8	CC - 5634953	HENRY FLOREZ MANRIQUE		Henry	✓	Henry								
9	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA		Johana Guerrero	✓	Johana Guerrero		Johana Guerrero	✓					
10	CC - 1099302443	JORGE IVAN MANRIQUE ROSALES		Jorge Iv		Jorge Ivan		Jorge Ivan	✓					
11	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA		Karen Manrique	✓	Karen Manrique		Karen Manrique	✓					
12	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO		Laura florez	✓	Laura florez		Laura florez	✓					
13	CC - 1099303125	LUZ MIRIAM CONDE CASTELLANOS		Miriam Conde	✓	Miriam Conde		Miriam Conde	✓					
14	CC - 1005343235	MARCELA FLOREZ MANRIQUE		Marcela Florez	✓	Marcela Florez	✓	Marcela Florez	✓					
15	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ			✓	Mariadel C.		Maria del C.						
Observaciones:			DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA	
			Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor	

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	Casa
Nº DE FICHA:		INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	FECHA FIN DEL CURSO:	10-06-2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 Martes											
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ												
2	CC - 13930234	NOLBERTO TARAZONA GUERRERO												
3	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA												
4	CC - 1099302519	SUNY RAQUEL MANRIQUE ROSALES		Raquel Manrique		Raquel Manrique		Raquel Manrique						
5	CC - 28124751	SUNY ROSALES BASTO				Suny Rosales		Suny Rosales						
6	CC - 1099303133	YENIFER CAROLINA PRATO CONDE		Yenifer P.		Yenifer P.		Yenifer Prato						Yenifer P.
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														

Observaciones:

	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
	Nombre Instructor	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**	**Nombre Instructor**

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 10 de marzo 2026**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Código Centro:**	**9545**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	**37618007**	**Fecha de elaboración:**	**11 de marzo del 2026**

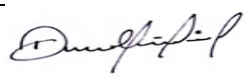
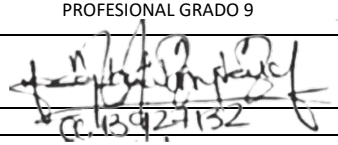
En desarrollo de la comisión No.15926 durante el dia 10 de de marzo de 2026 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR
10 de marzo de 2026	MÁLAGA-ENCISO-VEREDA SANTA HELENA	CARRO-MOTO	$ 35.000,00
10 de marzo de 2026	VEREDA SANTA HELENA -ENCISO- MÁLAGA	CARRO-MOTO	$ 35.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			$ 70.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		**SUPERVISOR DE CONTRATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	JOSE GIOVANNY VERA JURADO	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.9111965	**Cargo:**	PROFESIONAL GRADO 9	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	 Firmado digitalmente por GARCIA REYES YADIMYR OSWALDO Fecha: 2026.03.12 16:01:38 -05'00'

PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
CERTIFICADO DE LEGALIZACION DE ORDENES DE VIAJE					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Marzo 10 de 2026

Señores
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
Bucaramanga.

Ref.: Legalización de orden de viaje COM 15926 Regional Santander/Centro Agroempresarial y Turistico de los Andes.

Yo, José Giovanny Vera Jurado, en mi calidad de **Supervisor del contrato** del tercero comisionado Diana Moreli Tarazona Ortiz identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 37.618.007 **certifico** que los documentos anexos al presente radicado, correspondientes a **autorización y comprobante de gastos**, fueron debidamente **verificados y cotejados** con el **informe de comisión** presentado ante este despacho.

En el marco de la **legalización de la orden de viaje No. 15926**, autorizada por el **Subdirector del Centro Agroempresarial y Turístico de Los Andes**, se constató la **veracidad y correspondencia** de los soportes presentados con las actividades ejecutadas, en cumplimiento de la orden de viaje.

Teniendo en cuenta la **falla masiva presentada en la plataforma Oficina Virtual**, y con el fin de **garantizar la legalidad, transparencia y continuidad procedimental** conforme a la **normatividad vigente y los lineamientos institucionales aplicables**, se procede a emitir la presente certificación como constancia formal de revisión y validación documental.

A continuación, se relacionan los documentos verificados:

- Autorización de comisión No. 15926
- Comprobante de gastos de transporte terrestre.
- Comprobante de gastos de transporte informal (cuando aplica).
- Comprobante de reintegro (cuando aplica).

Se expide la presente certificación para los fines administrativos y legales a que haya lugar.

Atentamente,

José Giovanny Vera Jurado
Supervisor del Contrato No. CO1.PCCNTR.9111965
Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes – SENA
jveraj@sena.edu.c

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

FECHA INICIAL: 01/03/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3426228 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON LA ESTRATEGIA DE VENTAS Y EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

RA2: MANEJAR LAS OBJECIONES Y LAS SITUACIONES CONFLICTIVAS APLICANDO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN.

RA3: ACORDAR LAS CONDICIONES Y REQUISITOS DE LA VENTA CONFORME A LOS LINEAMIENTOS DEL SERVICIO Y LA NORMATIVIDAD DE PROTECCIÓN DE DATOS.

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3457081 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3430315 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON LA ESTRATEGIA DE VENTAS Y EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

RA2: MANEJAR LAS OBJECIONES Y LAS SITUACIONES CONFLICTIVAS APLICANDO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN.

RA3: ACORDAR LAS CONDICIONES Y REQUISITOS DE LA VENTA CONFORME A LOS LINEAMIENTOS DEL SERVICIO Y LA NORMATIVIDAD DE PROTECCIÓN DE DATOS.

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3437604 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3439752 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON LA ESTRATEGIA DE VENTAS Y EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

RA2: MANEJAR LAS OBJECIONES Y LAS SITUACIONES CONFLICTIVAS APLICANDO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN.

RA3: ACORDAR LAS CONDICIONES Y REQUISITOS DE LA VENTA CONFORME A LOS LINEAMIENTOS DEL SERVICIO Y LA NORMATIVIDAD DE PROTECCIÓN DE DATOS.

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3445594 - VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON LA ESTRATEGIA DE VENTAS Y EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

RA2: MANEJAR LAS OBJECIONES Y LAS SITUACIONES CONFLICTIVAS APLICANDO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN.

RA3: ACORDAR LAS CONDICIONES Y REQUISITOS DE LA VENTA CONFORME A LOS LINEAMIENTOS DEL SERVICIO Y LA NORMATIVIDAD DE PROTECCIÓN DE DATOS.

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 176,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 4 de marzo de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	15226	**Fecha Solicitud**	2026-03-04	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER**			
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-03-04	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CATA - FORMACION CAMPESENA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	3926	**Dependencia Solicitante**	954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER		
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	CC: 37618007	CONTRATISTA - INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-03-09	2026-03-09	SANTANDER / MALAGA	SANTANDER / ENCISO	0,5	No	50	0,5	4.737.497,00	235.178,00	117.589,00	70.000,00	187.589,00	VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 9 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315
											Totales Solicitud de Comisión			**117.589,00**	**70.000,00**	**187.589,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION, A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 9 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

ORDENADOR DEL GASTO

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""			Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637466296 8
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/03/04 16:34:59 -05:00

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHyogarcia	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 4 de marzo de 2026	

Firma Responsable

Verificado Por:	YENNY PATRICIA ALEAN CASTILLO	Fecha Verificación:	04/03/2026 16:24:06

Firmado digitalmente por:
Nombre: YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Cédula de ciudadanía: 13928646
Usuario SIIF: MHyogarcia
4/03/2026 4:35:19 p. m.

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

Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante:	MHytroa	YENNY TATIANA ROA MONSALVE
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER
Fecha y Hora Sistema:	4/03/2026 12:00:00 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 3926 de fecha 2026-01-15. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	54526	**Fecha Registro:**	2026-03-04	**Unidad / Subunidad Ejecutora:**		36-02-00-068-954510 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	187.589,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	187.589,00	**Saldo x Obligar:**	187.589,00

TERCERO ORIGINAL

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

CUENTA BANCARIA

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

ORDENADOR DEL GASTO

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

CAJA MENOR				VIÁTICOS				DOCUMENTO SOPORTE					
Identificación:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	Si	**Num. Solicitud de Comisión:**	**15226**	**Número:**	COM 15226	**Tipo:**	SOLICITUD	**Fecha:**	2026-03-04

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
954538 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER-ECONOMÍA CAMPESINA Y SER	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	Nación	10	CSF		187.589,00	0,00		
					Total:	187.589,00	0,00	187.589,00	187.589,00

Objeto:	VIATICOS FORMACION: COM 15226 A ENCISO VDA SANTA HELENA EL 9 MARZO 2026 IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA FICHA 3430315

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-068-954510	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y TURISTICO DE LOS ANDES-SANTANDER	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2026-03-06	187.589,00	187.589,00	NINGUNO

ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA

Firmado digitalmente por ALEAN CASTILLO YENNY PATRICIA
Fecha: 2026.03.04 17:36:25 -05'00'

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Málaga 9 de marzo de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHADE INICIO:**	**FECHADE FINALIZACION:**
15226	Marzo 09 de 2026	Marzo 09 de 2026
LUGAR ADONDEREALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL/ CENTRO DE FORMACION**	OTRA : (ciudad)
Enciso-vereda Santa Helena	Santander / Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
IMPARTIR FORMACION EN EL PROGRAMA CAMPESENA COMPLEMENTARIA EN LA FICHAS 3430315

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 09/03/2026

Desplazamientos ruta de ida: Málaga- Enciso-vereda Santa Helena
Medio de transporte: Terrestre informal.

Actividades ejecutadas: Impartir Formación de Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas . AA1. Ofrecer productos o servicios a los clientes, utilizando técnicas básicas de mercadeo, comunicación y ventas
Desplazamientos Internos: N/A

Actividad 1 Exposición magistral.
Se realizo una exposición magistral donde se abordó de manera clara y práctica las principales estrategias de ventas aplicables tanto a productos tangibles como a servicios intangibles. Se explicó la importancia de conocer al cliente, identificar sus necesidades y ofrecer soluciones personalizadas como base para una venta efectiva.
_Temas principales tratados: Diferencias claves entre vender productos y servicios (los productos permiten una demostración física mientras los servicios requieren una venta más orientada a la confianza y credibilidad).
_Venta Consultiva
_Técnicas de Cierre
_Propuesta de valor
_Importancia del lenguaje corporal
_Comunicación efectiva
Como ejercicio complementario, se planteó una simulación de ventas Se reúnen grupos por parejas.
Objetivo de la actividad: Aplicar estrategias de ventas claves para aumentar el interés, persuadir y cerrar ventas efectivamente.

Actividad 2. Venta de un Producto
Situación:
Un aprendiz realiza una simulación de venta con su compañero, aplicando tres estrategias de venta: venta consultiva, demostración de beneficios y cierre de venta. El producto a vender es un reloj inteligente.
El aprendiz comienza haciendo preguntas para identificar las necesidades del cliente:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Actividad 3
Se presento un video Técnicas Efectivas de Ventas
Durante el video, se abordaron varias técnicas fundamentales que todo vendedor o profesional del área comercial debe conocer

venta consultiva

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

El video mostró ejemplos de cómo adaptar el discurso de ventas según el tipo de cliente.
Demostración de beneficios

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

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

_Cierre de ventas

_Se destacaron diversas técnicas de cierre, como:

Cierre por urgencia: “Esta promoción es válida solo por hoy.” Cierre por alternativa: “¿Prefieres el plan mensual o el anual?”
Cierre con obsequio o valor añadido: “Si compras ahora, te llevas este accesorio gratis.”

-El video remarcó que el cierre debe ser natural, y no forzado, para generar confianza.
Comunicación y lenguaje corporal
Otro punto importante fue el papel de la comunicación no verbal: postura, tono de voz, contacto visual, gestos. Todo esto transmite seguridad y genera empatía con el cliente.

Seguimiento y postventa

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

Actividad 4 : Lectura

Promoción de ventas

Es una herramienta de la mezcla o mix de promoción que se emplea para apoyar a la publicidad y a las ventas personales; de tal manera, que la mezcla comunicacional resulte mucho más efectiva. Es decir, que mientras la publicidad y las ventas personales dan las razones por las que se debe comprar un producto o servicio, la promoción de ventas da los motivos por los que se debe comprar lo más antes posible.



Definición de promoción de ventas

Es todo aquello que se utiliza como parte de las actividades de mercadotecnia para estimular o fomentar la compra o venta de un producto o servicio mediante incentivos de corto plazo. De esa manera, se complementa las acciones de publicidad y se facilita la venta personal.

Características de la promoción de ventas

1. **Selectividad:** La promoción de ventas suele tener límites y objetivos muy claros, por ejemplo:
   - Incrementar la demanda de un producto en particular (una marca, una presentación, etc.).
   - Apoyar la publicidad y la venta personal en una determinada región (un país, una ciudad, una zona, etc.).
   - Aumentar la presencia de marca en determinados tipos de establecimientos (supermercados, tiendas especializadas, etc.).
   - Obtener resultados en periodos de tiempo específicos (un mes, una semana, etc.).

2. **Intensidad y duración:** La efectividad de la promoción de ventas se pone de manifiesto cuando se la implementa de forma intensa y durante un corto periodo de tiempo. Por ejemplo, las famosas promociones de pague por dos y lleve tres, por lo general, son fuertemente anunciadas en medios masivos como la televisión, la radio y/o los periódicos, y, además, son apoyadas con la venta personal. Su duración se limita a un mes determinado (el mes del día de la madre, del niño, navidad, etc.).

3. **Resultados a corto plazo:** La promoción de ventas se caracteriza por incitar a una respuesta rápida mediante la promesa de otorgar una recompensa (cupones, bonificaciones, descuentos especiales y otros). Por ello, sus resultados son inmediatos pero efímeros; por lo cual, se usan generalmente para revertir disminuciones inesperadas en las ventas, responderá una acción de la competencia y/o para introducir más rápidamente una nueva marca o presentación.

Tipos de audiencia meta para la promoción de ventas

Existen dos tipos de audiencia meta hacia las cuales se dirigen en mayor medida las actividades de promoción de ventas:

1. **Los consumidores:** Pueden ser usuarios comerciales (por ejemplo, una empresa que adquiera material de oficina) o domésticos (por ejemplo, una ama de casa que compra alimentos, ropa u otros para su familia).
2. **Los comerciantes y distribuidores:** Por lo general, son los intermediarios como, supermercados, tiendas de ropa, librerías, etc.

Actividad 5. Análisis Caso

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

Cliente: Miguel Pérez, productor de maíz y frijol en una finca de 30 hectáreas.
Necesidades: Miguel está buscando productos que le ayuden a mejorar el rendimiento de sus cultivos y reducir los costos de producción. Está considerando cambiar de fertilizantes, pero duda sobre los beneficios de los productos nuevos que se ofrecen en el mercado.

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

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

Actividad 6. Desarrollo la actividad:

Análisis del Cliente (SPIN):

• **S**ituación: ¿Cómo está manejando actualmente Miguel su producción? ¿Qué tipo de fertilizantes y herramientas utiliza?

• **P**roblema: ¿Cuáles son los problemas específicos que enfrenta Miguel con su producción (por ejemplo, bajos rendimientos, uso excesivo de químicos, falta de eficiencia)?

• **I**mplicación: ¿Cómo estos problemas afectan a la rentabilidad y la sostenibilidad de su finca?

• **N**ecesidad de solución: ¿Cómo los productos de CampoTech pueden ayudar a mejorar la productividad, reducir costos y ser más sostenibles?

Actividad 7 Desarrollo del Discurso de Ventas (AIDA):

• **A**tención: ¿Cómo captaría la atención de Miguel, quien tiene muchas dudas sobre cambiar sus métodos tradicionales?

• **I**nterés: ¿Qué beneficios específicos de los productos de campoTech le presentarías para generar su interés (por ejemplo, ahorro de dinero, mejora en los rendimientos, productos amigables con el medio ambiente)?

• **D**eseo: ¿Cómo motivaría el deseo de cambiar sus métodos y usar los productos innovadores

que le ofrece?

• Acción: ¿Qué técnica de cierre usaría para que Miguel se decida a realizar la compra?

Manejo de Objeciones:
• Costo: ¿Cómo respondería a la objeción de costo?

• Desconfianza en la tecnología: ¿Cómo haría frente a la objeción de que Miguel no está seguro de que los nuevos productos sean mejores que los tradicionales?

• Eficiencia en el uso de herramientas: ¿Cómo respondería a la objeción de la curva de aprendizaje y la falta de tiempo para adaptarse a nuevas herramientas?

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

Desplazamientos Internos: N/A
Desplazamiento Ruta de Regreso vereda Santa Helena -Enciso – Málaga
Medio de Transporte: Terrestre Informal

EVIDENCIAS O SOPORTES

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Asistir al desarrollo de la formación en los días programados.	**Aprendices** **Instructora DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Marzo de 2026** **10 de marzo**

CONCLUSIÓNES:

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

_ Se definieron los distintos tipos de clientes a los que va dirigida la oferta. Por ejemplo: jóvenes, adultos mayores, empresas, estudiantes, familia.

_ Se detallaron los medios por los que la empresa entrega su propuesta de valor: redes sociales, tiendas físicas, sitio web, aplicaciones móviles, atención telefónica.

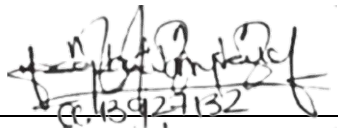
_ Relaciones con los clientes: Se describió el tipo de relación que la empresa mantiene con sus clientes: personalizada, autoservicio, asistencia directa, comunidades, programas de fidelización.

_Se identificó de dónde proviene el dinero: ventas directas, suscripciones, publicidad, comisiones.

_ Se resaltaron las actividades fundamentales que debe realizar la empresa para que funcione su modelo de negocio. Ejemplo: producción, marketing, logística, atención al cliente, desarrollo tecnológico.

_ Se identificaron los recursos necesarios para operar: personal capacitado, tecnología, infraestructura, materia prima, marca.

_ Se analizaron las alianzas necesarias: proveedores, socios estratégicos, colaboradores

Observación: Teniendo en cuenta a lo establecido por la circular No 01-3-2020-000156 se cumple con las medias de restricción que establecen las autoridades nacionales, Departamentales y locales, así mismo se cumple con protocoles de Bioseguridad y autocuidado.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
DIANA MORRELI TARAZONA ORTIZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
GESTOR CAMPESENA	**JOSE GIOVANNY VERA JURADO**	
Fecha:	09 de marzo de 2026	

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EVIDENCIAS FOTOGRAFICA
09 de marzo de 2026

Actividades ejecutadas: Impartir formación en la ficha 3430315 Fortalecimiento en mercadeo y ventas.









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	Casa
Nº DE FICHA:	3430315	INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ			FECHA FIN DEL CURSO:	10-06-2026

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 Martes		09-03-2026 Lunes							
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1099302261	ANDREA LILIANA GOMEZ RODRIGUEZ		Andrea Gomez										
2	CC - 1096949612	BLANCA NELLY BERMUDEZ NORIEGA												
3	CC - 1098151959	CARLOS EDUARDO NIETO SANTOS												
4	CC - 1099302680	CELINA FLOREZ MANRIQUE		Celina florez	✓	Celina Florez								
5	CC - 1099302935	ERIKA FLOREZ MANRIQUE		Erika Florez	✓	Erika Florez								
6	CC - 1099302301	FABIAN FLOREZ GUERRERO		Fabian Florez	✓	Fabian Florez								
7	CC - 1005231530	GEIDDY YANIRA FLOREZ GUERRERO		Geiddy Florez	✓	Geiddy Florez								
8	CC - 5634953	HENRY FLOREZ MANRIQUE		Henry	✓	Henry								
9	CC - 1005230922	JOHANA CAROLINA GUERRERO PANQUEVA		Johana Guerrero	✓	Johana Guerrero								
10	CC - 1099302443	JORGE IVAN MANRIQUE ROSALES		Jorge Iv		Jorge Ivan								
11	CC - 1099302006	KAREN YICEL MANRIQUE TARAZONA		Karen Manrique	✓	Karen Manrique								
12	TI - 1099302406	LAURA MILENA FLOREZ GUERRERO		Laura florez	✓	Laura florez								
13	CC - 1099303125	LUZ MIRIAM CONDE CASTELLANOS		Miriam Conde	✓	Miriam Conde								
14	CC - 1005343235	MARCELA FLOREZ MANRIQUE		Marcela Florez	✓	Marcela Florez	✓							
15	CC - 63392292	MARIA DEL CARMEN TARAZONA GONZALEZ		Maria del Tarazona	✓	Mariadel C.								
Observaciones:			DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA		DIANA MORELI TARAZONA	
			Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor		Nombre Instructor	

*	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	11-02-2026	HORARIO:	13:00 a las 21:00	LUGAR:	
N° DE FICHA:		INSTRUCTOR:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ		FECHA FIN DEL CURSO:		10-06-202

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	03-03-2026 Martes * Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	*
1	TI - 1099302392	NAYED VALENTINA TARAZONA GOMEZ						
2	CC - 13930234	NOLBERTO TARAZONA GUERRERO						
3	CC - 63396226	ROSALBINA GUERRERO PANQUEVA	✓					
4	CC - 1099302519	SUNY RAQUEL MANRIQUE ROSALES	Raquel Manr.gu	Raquel Manr.gu				
5	CC - 28124751	SUNY ROSALES BASTO		SUNY ROSALES				
6	CC - 1099303133	YENIFER CAROLINA PRATO CONDE	Yenifer P. ✓	Yenifer P.				
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								

Observaciones:					
	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA	DIANA MORELI TARAZONA
	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor	Nombre Instructor

*	SIN EXCUSA	SE	*	RETARDO
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA

Scanned with CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**Malaga, 09 de marzo 2026**	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ**	**Código Centro:**	**9545**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	**37618007**	**Fecha de elaboración:**	**11 de marzo del 2026**

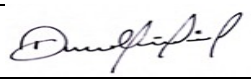
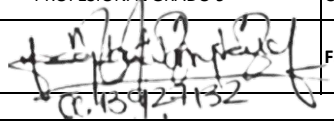
En desarrollo de la comisión No.15226 durante el dia 09 de de marzo de 2026 informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal (Carro)sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR
09 de marzo de 2026	MÁLAGA-ENCISO-VEREDA SANTA HELENA	CARRO-MOTO	$ 35.000,00
09 de marzo de 2026	VEREDA SANTA HELENA -ENCISO- MÁLAGA	CARRO-MOTO	$ 35.000,00
RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:			$ 70.000,00

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		SUPERVISOR DE CONTRATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	DIANA MORELI TARAZONA ORTIZ	**Nombre completo:**	JOSE GIOVANNY VERA JURADO	**Nombre completo:**	YADIMYR OSWALDO GARCIA REYES
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.9111965	**Cargo:**	PROFESIONAL GRADO 9	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	 Firmado digitalmente por GARCIA REYES YADIMYR OSWALDO Fecha: 2026.03.12 09:19:16 -05'00'

PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
CERTIFICADO DE LEGALIZACION DE ORDENES DE VIAJE					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Marzo 09 de 2026

Señores
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
Bucaramanga.

Ref.: Legalización de orden de viaje COM 15226 Regional Santander/Centro Agroempresarial y Turistico de los Andes.

Yo, José Giovanny Vera Jurado, en mi calidad de **Supervisor del contrato** del tercero comisionado Diana Moreli Tarazona Ortiz identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 37.618.007 **certifico** que los documentos anexos al presente radicado, correspondientes a **autorización y comprobante de gastos**, fueron debidamente **verificados y cotejados** con el **informe de comisión** presentado ante este despacho.

En el marco de la **legalización de la orden de viaje No. 15226**, autorizada por el **Subdirector del Centro Agroempresarial y Turístico de Los Andes**, se constató la **veracidad y correspondencia** de los soportes presentados con las actividades ejecutadas, en cumplimiento de la orden de viaje.

Teniendo en cuenta la **falla masiva presentada en la plataforma Oficina Virtual**, y con el fin de **garantizar la legalidad, transparencia y continuidad procedimental** conforme a la **normatividad vigente y los lineamientos institucionales aplicables**, se procede a emitir la presente certificación como constancia formal de revisión y validación documental.

A continuación, se relacionan los documentos verificados:

- Autorización de comisión No. 15226
- Comprobante de gastos de transporte terrestre.
- Comprobante de gastos de transporte informal (cuando aplica).
- Comprobante de reintegro (cuando aplica).

Se expide la presente certificación para los fines administrativos y legales a que haya lugar.

Atentamente,

José Giovanny Vera Jurado
Supervisor del Contrato No. CO1.PCCNTR.9111965
Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes – SENA
jveraj@sena.edu.c