PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Abril de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, abril 13 de 2026

Señor(a)
LUIS ERNESTO BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. **9172001**
INSTRUCTOR G 20
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Montería.

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

Referencia: No CO1.PCCNTR. **9172001** del año 2026

LADIS LUCIA HORTA MACHACON, identificado con la cédula de ciudadanía No. **45527995** de Cartagena, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir, 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) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) nueve (9) pagos iguales por los meses de febrero a octubre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($4.737.497).

Plazo: Será hasta el 31 de octubre de 2026.

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE

APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Se planeó y ejecutó la FPI en los programas complementarios y de formación titulada pertenecientes a la estrategia campeSENA. **COMPLEMENTARIOS:** **3472539**. Emprendimiento Innovador. Puerto escondido-Vda Aguas Vivas. **3471116**. Gestión de mercado, comercialización y ventas (basado en el modelo lean Canvas. Puerto Libertador. **3472551**. Gestión de mercado, comercialización y ventas (basado en el modelo Lean Canvas). Puerto escondido. Vda Tierra Bonita. **TITULADA:** **3471538.** Técnico en Asistencia para la inteligencia empresarial. Villa Cielo. Montería. **Competencia**: Desarrollo de la inducción.	**ANEXO 1:** Pantallazos de correos de solicitud de matrícula. Evidencia fotográfica y Listados de asistencia. ***(Observación: Al momento de entregar el presente informe aún no se da inició a la formación en Puerto Escondido- Vda Tierra Bonita* 3472551).**

		Rap: Identificar la dinámica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional. **Competencia**: Atender Clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa. **Rap 1:** Reconocer el protocolo de servicio de acuerdo con las necesidades del cliente y la política de la organización. **Rap 2:** Utilizar técnicas de servicio presencial y virtual de acuerdo con las necesidades del cliente, políticas organizacionales y estrategias de social y media. **3138138**. Tecnólogo en Producción de especies Menores. Porvenir. **Competencia**: Gestionar proyectos empresariales rurales sostenibles. **Rap:** Evaluar ideas de proyectos empresariales rurales según técnica establecida. Describir los componentes financieros, técnicos, administrativos del proyecto rural sostenible.	
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados.	Se elaboró guía de aprendizaje, planeación pedagógica y planes concertados de trabajo de los programas de formación complementaria y titulada en las fichas: **COMPLEMENTARIOS:**	**ANEXO 2:** Guías de aprendizaje. Planeación pedagógica. Plan de trabajo concertado de las fichas. Complementarias: **3472539, 3471116 y 3472551**

		3472539. Emprendimiento Innovador. **3471116 y 3472551** Gestión de mercado, comercialización y ventas (basado en el modelo lean Canvas. **TITULADA:** **3471538.** Técnico en Asistencia para la inteligencia empresarial. **3138138**. Tecnólogo en Producción de especies Menores.	***(la misma guía por ser el mismo programa de formación complementario).*** **3471538, 3138138.**
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Para la vigencia de este informe correspondiente al mes de abril se asociaron las rutas de aprendizaje de las siguientes fichas: 3471116, 3472551. Se realizó el registro de las inasistencias en la plataforma para la ficha titulada: **3138138.** Se evaluaron los juicios de aprendizajes de las fichas: **3436535 y 3443202.**	**ANEXO 3:** Pantallazos de la asociación de aprendices. Registro de inasistencia de ficha titulada.
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No se requirió la actividad. (*Observación: al momento de presentar la presente cuenta de cobro no se ha iniciado el proceso de alistamiento)*
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	Se realizó el acta de cierre de la ficha: 3436535 y 3443202.	**ANEXO 4:** Actas de cierre de las fichas complementarias: 3436535 y 3443202
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde		

	con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	Se presentaron los documentos para el proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes, reporte de asistencias, planes concertados etc De los cursos complementarios GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS formación complementaria.	**ANEXO 5:** Soportes de documentos en pdf y cargados en carpeta Drive del Instructor.
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Se publicó cuenta de cobro correspondiente al mes de abril 2026 en plataforma SECOP II.	Los anexos del presente informe.
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe

	tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe

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	19026	Ciénaga de Oro- I. E. San Isidro	16-03-2026	16-03-2026
2	19026	Planeta Rica – Vda El Almendro	17-03-2026	17-03-2026
3	19026	Puerto Escondido- Vda Aguas Vivas	19-03-2026	19-03-2026
4	19026	Puerto Escondido- Vda Terra Adentro	20-03-2026	20-03-2026
5	19026	Ciénaga de Oro- I. E. San Isidro	30-03-2026	30-03-2026
6	19026	Planeta Rica – Vda El Almendro	31-03-2026	31-03-2026

NOTA INTERNA. Diligenciar el cuadro con la información de cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntando con el respectivo informe el respectivo soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, los desplazamientos realizados y el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **9500664387**, expedido por **APORTES EN LINEA** correspondiente al mes de marzo del 2026.

Cordialmente,

Firma



LADIS LUCIA HORTA MACHACON
Contratista
C.C. 45527995 de Cartagena

Recibí a satisfacción:

Firma

LUIS ERNESTO BARRERA
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR. **9172001**
INSTRUCTOR G20

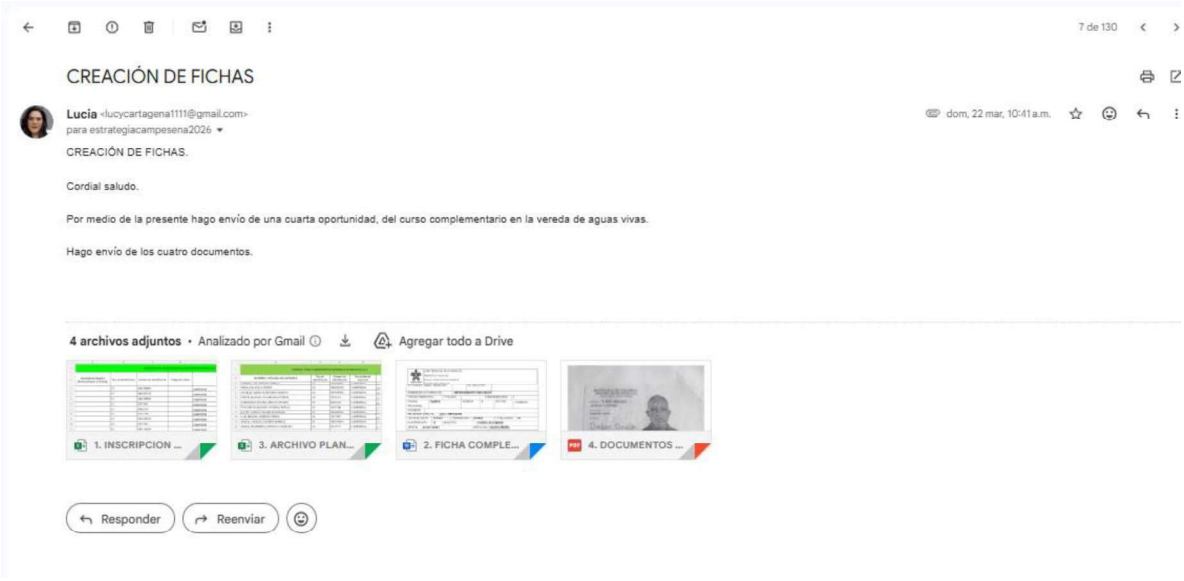
Control de Cambios

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.

ANEXO 1

Pantallazos de correos de solicitud de matrícula.





Evidencia fotográfica Ficha: 3472539. Emprendimiento Innovador. Puerto escondido Vda Aguas Vivas.





3471116. Gestión de mercado, comercialización y ventas (basado en el modelo lean Canvas. Puerto Libertador.



3471538. Técnico en Asistencia para la inteligencia empresarial. Villa Cielo. Montería.





3138138. Tecnólogo en Producción de especies Menores. Porvenir.



FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montería- El Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	TECNOLOGO EN PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES			**Código del Programa:** 723107 V 100	**Ficha de Caracterización** 3138138
Competencia:	GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES			**Resultado de Aprendizaje:**	REALIZAR INVENTARIO SOCIOECONÓMICO LOCAL SEGÚN PARÁMETRO TÉCNICO; ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Tipo de Formación:	**Titulada** _x__ **Complementaria** ____	**Mes:** FEBRERO/MARZO **Año:** 2026	**Instructor:** Ladis Lucia Horta M.	**Correo Electrónico:** lucycartagena1111@gmail.com; llhorta@sena.edu.co	**Teléfono:** 3160504673 ; 3014599534

No.	DATOS DEL APRENDIZ				FEBRERO DIA 18 Firma Aprendiz	FEBRERO DIA 25. Firma Aprendiz	MARZO DIA 04 Firma Aprendiz	MARZO DIA 11 Firma Aprendiz	Marzo DIA 18 Firma Aprendiz	Marzo DIA 25. Firma Aprendiz
	IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	APELLIDO	Correo Electrónico						
1	1003345189	OVER LUIS	PESTANA CASTILLO							
2	1048437701	SAMUEL DAVID	MONTALVO SALGADO							
3	1063719893	PEDRO ANDRÉS	TERAN CORREA							
4	1064309564	SAID ALFONSO	DIAZ VALVERDE							
5	1065374158	ORESTE	ORTEGA PEDROZA							
6	1068421701	JUAN ESTEBAN	CAMACHO CAMACHO							
7	1069463595	VICTOR JOSE	MERCADO CORDERO							
8	1071352852	ERICK DARIO	PADILLA ARIZA							
9	1073973422	LUIS FERNANDO	MONTERROSA MOLINA							
10	1073982262	RAFAEL ENRIQUE	IBAÑEZ SAENZ							
11	1100334499	JUAN CAMILO	CARPIO RUIZ							
12	1138076324	JOSE DAVID	ROMERO VELASQUEZ							
13	15606575	EUSEBIO DE LOS REYES	MORALES FLOREZ							
14	1071432606	KELLEN SARITH	ZURITA PAYARES							
15	1148436373	EIDER DAVID	VILORIA MONTERROZA							
16	1073978115	Jose David	Monterrosa							
17										
18										
19										

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montería- El Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	**TECNOLOGO EN PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES**			**Código del Programa:**	**723107 V 100**
Ficha de Caracterización	**3138138**				
Competencia:	**GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES**			**Resultado de Aprendizaje:**	**EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA. DESCRIBIR LOS COMPONENTES TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RURAL.**
Tipo de Formación:	**Titulada _x__** **Complementaria ____**	**Mes: ABRIL Año: 2026**	**Instructor: Ladis Lucia Horta M.**	**Correo Electrónico: lucycartagena1111@gmail.com; llhorta@sena.edu.co**	**Teléfono: 3160504673 ; 3014599534**

ABRIL.

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 08	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	APELLIDO	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	1003345189	OVER LUIS	PESTANA CASTILLO							
2	1048437701	SAMUEL DAVID	MONTALVO SALGADO		Samuel					
3	1063719893	PEDRO ANDRÉS	TERAN CORREA							
4	1064309564	SAID ALFONSO	DIAZ VALVERDE							
5	1065374158	ORESTE	ORTEGA PEDROZA	Oreste1811yo710@gmail.com	Oreste Ortega					
6	1068421701	JUAN ESTEBAN	CAMACHO CAMACHO		Juan C.					
7	1069463595	VICTOR JOSE	MERCADO CORDERO	mercado.victor10216@gmail.com						
8	1071352852	ERICK DARIO	PADILLA ARIZA							
9	1073973422	LUIS FERNANDO	MONTERROSA MOLINA	Samsung celular1120@gmail.com						
10	1073982262	RAFAEL ENRIQUE	IBAÑEZ SAENZ	Rafaelibanez1166@gmail.com	Rafael					
11	1100334499	JUAN CAMILO	CARPIO RUIZ	Juancamilocarpio836@gmail.com						
12	1138076324	JOSE DAVID	ROMERO VELASQUEZ	Joseromero1@gmail.com	Jose R.					
13	15606575	EUSEBIO DE LOS REYES	MORALES FLOREZ							
14	1071432606	KELLEN SARITH	ZURITA PAYARES							
15	1148436373	EIDER DAVID	VILORIA MONTERROZA							
16	1073978115	JOSE DAVID	MONTERROSA	monterrosaalvarez079@gmail.com						
17										
18										
19										
20										

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montería- VILLA CIELO

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	**TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL**	**Código del Programa:**	**134104**	**Ficha de Caracterización**	**3471538**
Competencia:	**DESARROLLO DE LA INDUCCIÓN**	**Resultado de Aprendizaje:**	**IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.**		
Tipo de Formación:	**Titulada _x_ Complementaria ____** **Mes: ABRIL Año: 2026**	**Instructor: Ladis Lucia Horta M.**	**Correo Electrónico: lucycartagena1111@gmail.com; llhorta@sena.edu.co**	**Teléfono: 3160504673 ; 3014599534**	

No.	DATOS DEL APRENDIZ			DIA 06.	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES Y APELLIDOS	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	CC - 1067870190	ADRIANA PORTILLO ACOSTA	Adriana Portillo Acosta@gmail.com						
2	CC - 1067960263	CAMILA INES TAPIAS COGOLLO							
3	CC - 1067843634	CARLOS ELIAS GUZMAN MORON							
4	CC - 1003004063	DANIELA ESPITIA TORRES	Espitiafernanda74@hotmail.com	—					
5	TI - 1067900281	DUVAN ALEJANDRO TORO AYAZO		—					
6	CC - 1111806649	HASCHLY DANIELA MONCADA PEDROZA		—					
7	CC - 1067926647	INGRID VANESSA VILORIA TIRADO	Ingrid vanessa viloria tirado Ingrid V.						
8	CC - 1067958204	JUAN FERNANDO HOYOS AVILEZ	avilezjuanfer12@gmail.com.						
9	TI - 1064314374	JUAN JOSE CANTERO HERRERA		—					
10	CC - 1062432025	KATERINE SALGADO OSPINA	katerinesalgadoospina@gmail.com Katerines						
11	CC - 1066751786	KATHERINE AGUILAR GALVAN		—					
12	CC - 1067852528	LINA MARCELA LOPEZ GALEANO		—					
13	CC - 1067917111	LUIS MIGUEL ALTAMIRANDA SAENZ		—					
14	CC - 1003404090	MARIA ANGELICA FABRA GALEANO		—					
15	CC - 1062428307	MARÍA JOSÉ VERGARA PEDROZA	María José Vergara837@gmail.com María						
16	CC - 1067909722	MILDRET PAOLA MOLINA CANABAL		—					
17	CC - 1067946922	NEIDY ROSA SUAREZ PALOMINO	suarezpalominoneidyrosa@gmail.com						
18	CC - 1003432830	NICOLAS SOLERA RESTAN		—					
19	CC - 1073968522	SAIDITH PATRICIA ENAMORADO LARA	Saidenamo16@gmail.com						
20	TI - 1138080867	SAMUEL DAVID CORTES CANTERO	Scortescantero@gmail.com						
21	CC - 1002998373	YESICA YULIETH YANES RIVAS		—					
22	TI- 1062438627	SHAYRA PAOLA BERROCAL NISPERUZA	ShayraPaolaBerrocal Nisperuza@Gmail.com						

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montería- VILLA CIELO

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	**TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL**	**Código del Programa:**	**134104**	**Ficha de Caracterización**	**3471538**
Competencia:	**ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA**	**Resultado de Aprendizaje:**	**RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. UTILIZAR TÉCNICAS DE SERVICIO PRESENCIAL Y VIRTUAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y ESTRATEGIAS DE SOCIAL MEDIA.**		
Tipo de Formación:	**Titulada _x_ Complementaria ____** **Mes: ABRIL Año: 2026**	**Instructor: Ladis Lucia Horta M.**	**Correo Electrónico: lucycartagena1111@gmail.com; lhorta@sena.edu.co**	**Teléfono: 3160504673 ; 3014599534**	

No.	DATOS DEL APRENDIZ			DIA Abril 13	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES Y APELLIDOS	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	CC - 1067870190	ADRIANA PORTILLO ACOSTA	Adriana Portillo Acosta@gmail.com	Adriana P					
2	CC - 1067960263	CAMILA INES TAPIAS COGOLLO	CAMILATAPIAS13@gmail.com	CAMILA T.					
3	CC - 1067843634	CARLOS ELIAS GUZMAN MORON		—					
4	CC - 1003004063	DANIELA ESPITIA TORRES	Daniela espitia torres	Daniela Espitia					
5	TI - 1067900281	DUVAN ALEJANDRO TORO AYAZO		—					
6	CC - 1111806649	HASCHLY DANIELA MONCADA PEDROZA	danielac1998@hotmail.com	Daniela moncada					
7	CC - 1067926647	INGRID VANESSA VILORIA TIRADO	IngridVanessaViloria Tirado@hotmail.com	Ingrid.					
8	CC - 1067958204	JUAN FERNANDO HOYOS AVILEZ	avilez.juanfer1z@gmail.com	Juan Hoyos					
9	TI - 1064314374	JUAN JOSE CANTERO HERRERA	Cantero.herrerajuanjose@gmail.com	Joan C.					
10	CC - 1062432025	KATERINE SALGADO OSPINA	katerinesalgadoospina@gmail.com	Katerines.					
11	CC - 1066751786	KATHERINE AGUILAR GALVAN		—					
12	CC - 1067852528	LINA MARCELA LOPEZ GALEANO		—					
13	CC - 1067917111	LUIS MIGUEL ALTAMIRANDA SAENZ		—					
14	CC - 1003404090	MARIA ANGELICA FABRA GALEANO		—					
15	CC - 1062428307	MARÍA JOSÉ VERGARA PEDROZA	mariajosevergara0504@gmail.com	ITCIA Vergara					
16	CC - 1067909722	MILDRET PAOLA MOLINA CANABAL		—					
17	CC - 1067946922	NEIDY ROSA SUAREZ PALOMINO	suarezpalominoneidyrosa@gmail.com						
18	CC - 1003432830	NICOLAS SOLERA RESTAN	EstherRestan@gmail.com						
19	CC - 1073968522	SAIDITH PATRICIA ENAMORADO LARA	saidenam016@gmail.com						
20	TI - 1138080867	SAMUEL DAVID CORTES CANTERO	scortescantero@gmail.com	Samuel					
21	CC - 1002998373	YESICA YULIETH YANES RIVAS	YesicaYulietYanesrivas@gmail.com	Yesica Y.					
22	TI- 1062438627	SHAYRA PAOLA BERROCAL NISPERUZA	ShayraPaolaberrocal@	Shayra B.					
23									
27									

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 7/04/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Pto Escondido- vda Aguas Vivas
N° DE FICHA:	3472539	INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON	FECHA FIN DEL CURSO: 28/04/2026	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (07/04/2026)		Fecha (14/04/2026)		Fecha (17/04/2026)		Fecha (28/04/2026)		Fecha (19/04/2026)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	TI - 1064306605	DEIBER LUIS OVIEDO CORREA		Deiber L. Oviedo								
2	CC - 1064307618	DINA LUZ AVILA NUÑEZ		Dina Avila N.		Dina Avila N.						
3	CC - 1064308988	DUNELIS MARIA MARTINEZ ARROYO		Dunelis Martinez		dunelis M.						
4	CC - 15075415	EDWIN MANUEL CUADRADO OVIEDO		Edwi Cuadrado		Edwin Cuadra						
5	CC - 34982107	ESPERANZA CECILIA BRAVO OVIEDO		Esperanza B.		Esperanza B.						
6	CC - 15075700	FULGENCIO MANUEL OVIEDO ORTEGA		Fulgencio Oviedo		Fulgencio O.						
7	TI - 1064309224	KATTY LORENA NEGRETE OVIEDO				Katty negrete						
8	CC - 15077007	LUIS MIGUEL NEGRETE PEREZ		Maria marin		maria marin						
9	CC - 1003142034	MARIA ANGELICA MARIN MORELO		maria oviedo		maria oviedo						
10	CC - 26153777	MARIA FEDERBINA OVIEDO CUADRADO		Martha M.								
11	CC - 26153445	MARTHA CECILIA MERCADO OVIEDO		Merey Oviedo		Mercy Oviedo						
12	CC - 1129488301	MERCY PATRICIA OVIEDO CUADRADO		Miriam Oviedo		Miriam Oviedo						
13	CC - 50936563	MIRIAM DEL SOCORRO OVIEDO CUADRADO										
14	CC - 1064313457	NARCELYS JUDITH BARRERA CUADRADO		Narcelis		Narcelis						
15	CC - 15074411	OBERTO MARIN OVIEDO										
16	CC - 70522236	PEDRO ANTONIO GUERRA OVIEDO		Pedro Guerra								
17	CC - 50927217	ROSIRIS DEL CARMEN OVIEDO RAMOS		Rosiris Oviedo		Rosiris Oviedo						
18	CC - 1067880787	SANDIS PATRICIA NEGRETE PEREZ		Sandis Negrette		Sandis Negrette						
19	CC - 1064306956	SANTIAGO MANUEL REALES OVIEDO		Santiago R.		Santiago R.						
20	CC - 50957668	YAMILEY CORREA PEREZ										
21	TI - 1064306926	YERLEIS BENITEZ MERCADO		Yerleis B.		Yerleis B.						

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Ladis Horta	Ladis Horta			
	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M

*		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	GESTION DE MERCADO, VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN LEAN CANVAS		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 09/04/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Puerto Libertador
N° DE FICHA:	3471116	INSTRUCTOR: LADIS HORTA M	FECHA FIN DEL CURSO: 07/05/2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (09/04/2026)		Fecha (16/04/2026)		Fecha (23/04/2026)		Fecha (30/04/2026)		Fecha (07/05/2026)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	CC - 1147694147	ADONAIS DE JESUS BEDOYA SIERRA		Adonais B.								
2	CC - 1063298442	ANGEL DE JESUS BEDOYA SIERRA		Angel D.								
3	CC - 1063301558	ANGGIE MILETH BENITEZ SAENZ										
4	CC - 1102856447	CESIA PATRICIA BEDOYA SIERRA		Cesia Bedoya.								
5	CC - 1063359572	DALIDA ROSA LOPEZ ATENCIA		Dalida L.								
6	CC - 1001683928	ELIZABETH SALGADO CAMAÑO										
7	CC - 1063282858	EREDI MARGOTH GOMEZ PINEDA										
8	CC - 1003080761	ESTEBANA MARIA OSORIO CASTRILLON		Estebana								
9	CC - 1063357809	GEMIMA DEL CARMEN BEDOYA SIERRA		Gemima B.								
10	CC - 78300845	HILARIO POSSO RIOS										
11	CC - 1003081463	IRIS MARIA DE LA CRUZ FLOREZ		Iris Mª de la Cruz								
12	CC - 9204629	JHONYS MANUEL OROZCO ALFARO										
13	CC - 1063786890	KARELIS GISEL CARABALLO RICARDO		Karelis C.								
14	CC - 1040498316	MARIA CRISTINA MENDEZ ROMERO										
15	CC - 34883938	NURIS DEL CARMEN SIERRA SALGADO										
16	CC - 1003458943	PAULA ANDREA COGOLLO GUERRA		Paula C.								
17	CC - 10905908	RANGEL DE JESUS BEDOYA LOPEZ										
18	CC - 50941773	YUDIS DEL CARMEN RICARDO PEREZ		Yudis Ricardo								
19	CC - 1133790340	YULEIMIS MURILLO GOMEZ										
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Ladis Horta.				
	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M

-	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

-	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

ANEXO 2

Guías de aprendizaje, planeación pedagógica, plan de trabajo concertado de las fichas:
COMPLEMENTARIOS: **3472539, 3471116 y 3472551**.
TITULADO: **3471538, 3138138.**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**
- Código del Programa de Formación: **11220041**
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: **(291101053) COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA**
- Resultados de Aprendizaje:
    1. Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial.
    2. Participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 40 H

2. PRESENTACIÓN



Bienvenidos a esta guía de aprendizaje pensada especialmente para ustedes, hombres y mujeres del sector agropecuario, que día a día trabajan la tierra y conocen de cerca las necesidades y desafíos del campo. Aquí aprenderán cómo identificar problemas en sus fincas o unidades productivas, y lo más importante, cómo convertir esos problemas en ideas de mejora e innovación que sí funcionan en la vida real. En el campo nacen las grandes ideas, cada cultivo, cada animal, cada

experiencia diaria trae consigo aprendizajes valiosos que pueden convertirse en oportunidades para mejorar la producción, aumentar los ingresos y fortalecer nuestras familias y comunidades.



A través de actividades prácticas y sencillas, podrán:

- Analizar cómo están trabajando actualmente
- Reconocer qué se puede mejorar
- Proponer soluciones innovadoras
- Usar herramientas tecnológicas que faciliten su trabajo

No se trata solo de aprender teoría, sino de aprender haciendo, con ejemplos reales y aplicables a su entorno. El objetivo es que cada uno de ustedes pueda fortalecer su proyecto productivo, hacerlo más eficiente y competitivo, y aportar al desarrollo del campo colombiano. Porque innovar no es solo usar tecnología avanzada, también es hacer las cosas mejor con lo que tenemos, con creatividad, conocimiento y ganas de salir adelante.



Esta guía está hecha con cariño, pensando en su realidad, su tiempo, su esfuerzo y su deseo de seguir aprendiendo. Aquí todos somos importantes, todos aportamos y todos podemos creativos cada día.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Las actividades de esta guía están diseñadas para acompañar a los participantes en un proceso sencillo y práctico de fortalecimiento en la creatividad e innovación. Inician con una reflexión personal sobre lo que significa ser creativo en el contexto rural, avanzan hacia la identificación de ideas y soluciones para el manejo en situaciones cotidianas, continúan con ejercicios vivenciales donde se practican la coordinación y el trabajo en equipo, y finalizan con la elaboración de una solución a un problema especifico que permita explotar la chispa creativa de cada uno en la vida diaria y en las dinámicas de la comunidad. Cada actividad combina diálogo, práctica, participación y experiencias reales para facilitar el aprendizaje de forma cercana, clara y útil para todos.

3.1. ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL

Actividad: “Descubriendo la creatividad que ya tenemos”

Descripción:
Los aprendices participan en una conversación guiada
"¿Cómo resolvemos problemas en la finca cuando no hay recursos?"

Relato de experiencias:
Cada aprendiz comparte una situación donde tuvo que buscar soluciones con lo que tenía.

Dinámica: "Soluciones rápidas del campo"
Se plantean situaciones reales (plagas, falta de agua, bajos precios) y los aprendices proponen ideas inmediatas.

Ambiente requerido: Salón comunal.
Estrategias didácticas:

- Lluvia de ideas
- Conversatorio
- Dinámica de dibujo o símbolos

Materiales de formación: Cartulinas, marcadores, cinta adhesiva, pinpones, cauchos, elementos del ambiente.
Material de apoyo: Problemas hipotéticos en casos ficticios que requieren de pronta solución.
Duración de la actividad: 4 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:
Reflexionar sobre la importancia de la creatividad en el contexto empresarial actual, a través de una lluvia de ideas grupal.

a. Participar en forma individual, en una lluvia de ideas para explorar sus percepciones sobre la creatividad y su relevancia en el mundo empresarial. Se busca activar el conocimiento previo y generar interés en el tema.



QUE ENTENDEMOS POR CREATIVIDAD?

Es una característica de la persona, considerada como sinónimo de una capacidad extraordinaria de resolución de problemas.

Podríamos conocer miles de obras de arte, centenares de nombres de artistas, haber visto toda la publicidad del mundo y no ser nunca creativos porque desconozcamos los principios y métodos fundamentales a través de los cuales funciona, opera y se basa la creatividad.

BARRERAS DE LA CREATIVIDAD

Dentro de los obstáculos más comunes se destacan:

- La incapacidad de cambiar las respuestas estereotipadas.
- La incapacidad de adaptar las formas de percepción.
- La excesiva familiaridad con un asunto.
- Bloqueos sociales o culturales.
- Bloqueos emocionales.

- **Ambiente Requerido:** Aula de clase con sillas dispuestas para trabajo en grupo.
- **Plataforma Requerida:** No se requiere plataforma virtual.
- **Estrategias Didácticas:** Lluvia de ideas, discusión grupal.
- **Técnicas Didácticas:** Preguntas generadoras, moderación de la discusión.
- **Material de Formación:** Guía de preguntas iniciales.
- **Material de Apoyo:** Papel, marcadores.
- **Duración:** 1 hora

b. Analizar estudios de casos de empresas innovadoras, identificando los factores clave de su éxito, mediante la lectura y el análisis crítico. Los aprendices analizarán casos de estudio de empresas reconocidas por su innovación, identificando los elementos que contribuyen a su éxito y los desafíos que enfrentan.

EJEMPLOS DE CASOS DE ESTUDIO DE EMPRESAS INNOVADORAS

1. NativApps (Barranquilla) – Innovación digital aplicada

Tipo: Tecnología / emprendimiento digital
¿Qué hace?
Es una empresa que desarrolla aplicaciones móviles y soluciones tecnológicas para empresas.

¿Por qué es innovadora?

- ❖ Lleva tecnología a sectores tradicionales
- ❖ Exporta servicios tecnológicos desde la región Caribe
- ❖ Promueve la innovación abierta (trabajo colaborativo)

Caso de aprendizaje:
Un emprendimiento que nació en la región logró competir a nivel internacional usando conocimiento y tecnología.
Aplicación al campo:

1. Uso de apps para vender productos
2. Registro digital de cultivos
3. Conexión directa con clientes

2. Tecscorp (Caribe colombiano) – Innovación tecnológica avanzada

Tipo: Industria tecnológica (drones)
¿Qué hace?
Desarrolla aeronaves no tripuladas (drones) para diferentes usos.
¿Por qué es innovadora?

- Desarrolla tecnología propia en Colombia
- Aplica soluciones tecnológicas a necesidades reales
- Ha sido reconocida como empresa innovadora del Caribe

Caso de aprendizaje:
Jóvenes lograron crear tecnología avanzada desde la región.
Aplicación al campo:

1. Uso de drones para vigilar cultivos
2. Monitoreo de plagas
3. Optimización del riego

3. Procaps (Barranquilla) – Innovación en salud e industria

Tipo: Industria farmacéutica
¿Qué hace?
Produce medicamentos y soluciones farmacéuticas.
¿Por qué es innovadora?

a. Desarrollo de nuevos productos
b. Procesos industriales modernos
c. Reconocida como empresa altamente innovadora en la región

Caso de aprendizaje:
La innovación también está en mejorar procesos y productos constantemente.
Aplicación al campo:

- Innovación en insumos agrícolas
- Mejora en procesos productivos
- Control de calidad

4. AgroTIC (Caso aplicado en Colombia) – Innovación para el campo

Tipo: Tecnología agropecuaria
¿Qué hace?
Aplicación móvil que conecta campesinos, técnicos y compradores.
¿Por qué es innovadora?
1 Usa celular para mejorar producción
2 Apoya decisiones en cultivos
3 Mejora la comercialización

- **Ambiente Requerido:** Aula de clase con acceso a internet o material impreso.
- **Plataforma Requerida:** Plataforma virtual para compartir los casos de estudio (opcional).
- **Estrategias Didácticas:** Estudio de caso, análisis crítico.
- **Técnicas Didácticas:** Lectura dirigida, preguntas de análisis, debate.
- **Material de Formación:** Documentos con los casos de estudio.
- **Material de Apoyo:** Recursos en línea (opcional).
- **Duración:** 5 horas

¿QUÉ ENTENDEMOS POR INNOVACIÓN?

Innovación en la empresa es la capacidad que tiene una organización para hacer cosas nuevas (tareas, procesos, productos, servicios,…) que añadan valor. La capacidad de innovación de la organización viene determinada por la creatividad de ideas (capacidad de las personas) así como por la estructura de la organización y el tipo de liderazgo ejercido (capacidad organizativa).



REQUISITOS PARA DESARROLLAR LA INNOVACIÓN

Apoyo a todos los niveles: La innovación debe ser promovida por los más altos cargos y cada gerente, supervisor, etc. debe ser animado para alentar el pensamiento innovador.

Creatividad del personal: Los nuevos empleados son contratados por tener habilidades. Los demás son entrenados en técnicas de pensamiento creativo.

Tolerancia al fracaso: Los innovadores aprenden de sus equivocaciones y compartan aprendizajes.

Flexibilidad: Las organizaciones innovadoras no se aferran a procesos rígidos, son capaces de cambiar de dirección si esto se percibe como una mejora.

Equipos interfuncionales: Se forman equipos de personas de diferentes secciones disciplinas y experiencias.

Tolerancia a ideas imprácticas: Todas las ideas imprácticas no se desechan, porque se pueden perder ideas de progreso.

Las organizaciones innovadoras tienen un enfoque global: Demasiada atención para dependencias individuales puede crear sentimientos territoriales e inhibir el compartir abiertamente la información.

El enfoque en organizaciones innovadoras es en el desarrollo a largo plazo: Un enfoque de corto plazo inhibe tomar riesgos y genera temores de cometer errores.

- **Ambiente Requerido:** Salon Comunal.
- **Estrategias Didácticas:** Exposición magistral, aprendizaje basado en la investigación.
- **Técnicas Didácticas:** Presentación, preguntas y respuestas, lectura guiada.
- **Material de Formación:** Presentación del instructor, documentos de lectura.
- **Material de Apoyo:** Videos, artículos (opcional).
- **Duración:** 10 horas

3.3 Actividades de apropiación:

Actividad: “Liderazgo en acción: simulación de equipos de trabajo”

Descripción:

Los aprendices conforman grupos que representan pequeños equipos de trabajo comunitario (junta de acción comunal, comité de cosecha, grupo de venta, etc.). Cada grupo recibe una tarea simulada: organizar una minga, planear una feria campesina, coordinar un cultivo comunitario. Se asignan roles: líder, secretario, responsable de actividades y observador. El grupo debe coordinarse siguiendo un modelo sencillo de gestión:

1. Planear
2. Organizar
3. Ejecutar
4. Evaluar

El observador registra cómo se coordina el equipo y cómo actúa el líder.

Ambiente requerido: Espacio amplio para trabajo en equipo.

Estrategias didácticas:

- Aprendizaje basado en roles
- Trabajo colaborativo
- Ejercicios de liderazgo experiencial

Materiales: Hojas de roles, formatos de observación, cronómetro.

Material de apoyo: Instructivo de modelo de gestión.

Evidencias de aprendizaje:

- Registro del observador sobre el comportamiento del líder
- Plan de acción del equipo

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo de coordinación y habilidades de liderazgo.

Duración: 10 horas

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Actividad: "Llevando la idea a la práctica"

Actividades:

- Elaboración de una propuesta sencilla:
  - Problema
  - Solución
  - Cómo aplicarla
  - Recursos necesarios
- Aplicación práctica o simulación
- Socialización de la propuesta

Evidencias:

- Propuesta final
- Sustentación

Descripción:

Se conforman cuatro grupos, y por grupo deben elegir roles donde cada uno debe solucionar, construir y presentar la solución a los demás de forma practica y real donde:

- Todos deben aportar a la solución.
- Elegir con claridad quien y como comunicara la solución.

- Cada uno debe comprobar que y como funciona.

Luego se realiza una mesa de trabajo para validar si esas acciones corresponden a los resultados del trabajo del equipo y a los objetivos comunitarios.

Ambiente requerido: Salon Comunal.

Estrategias:

- Autodiagnóstico
- Tutoría entre pares
- Socialización estructurada

Materiales:

Cinta, papel, caucho, elementos del entorno.

Material de apoyo: Fotos.

Evidencias:

- Plan de mejoramiento del aprendiz
- Socialización oral del plan

Instrumentos: Rúbrica simple (claridad, coherencia, viabilidad de acciones).

Duración: 10 horas

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
N/A	N/A	Reflexión inicial	Conversatorio y lluvia de ideas	Identifica comportamientos creativos en lo cotidiano	Lista de ejemplos.
N/A	N/A	Innovación	Casos de estudio	Reconoce la innovación como generador de cambio	Exposición del caso.
N/A	N/A	Reto innovador	Registro de actividades y	Aplica modelo básico de coordinación de equipos	Diseños de Prototipos

			soluciones + plan de acción		
N/A	N/A	Ejecución del prototipo.	Construcción de protipo elegido.	Propone acciones de mejora coherentes con teoría del liderazgo.	Prueba del prototipo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Creatividad: Capacidad de tener ideas nuevas o diferentes para resolver problemas o mejorar lo que hacemos en la finca o negocio.

Innovación: Es poner en práctica una idea nueva o mejorar algo que ya existe para hacerlo más útil, productivo o rentable.

Emprendimiento: Iniciativa de crear o mejorar un negocio o proyecto productivo para generar ingresos y mejorar la calidad de vida.

Idea de negocio: Propuesta o pensamiento inicial sobre una actividad que puede convertirse en un negocio.

Problema: Situación que dificulta el trabajo o la producción y que necesita una solución.

Solución: Acción o idea que permite resolver un problema.

Oportunidad: Situación que se puede aprovechar para mejorar o generar ingresos.

Mejoramiento: Acción de hacer algo más eficiente, fácil o productivo.

Proceso productivo: Conjunto de actividades que se realizan para obtener un producto (cultivo, cría de animales, etc.).

Tecnología: Herramientas, equipos o conocimientos que ayudan a facilitar el trabajo en el campo.

Automatización: Uso de herramientas o sistemas que hacen el trabajo más rápido y con menos esfuerzo.

Organización: Forma de ordenar las actividades, el tiempo y los recursos para trabajar mejor.

Trabajo en equipo: Cuando varias personas trabajan juntas para lograr un objetivo común.

Recursos: Todo lo que se necesita para producir: tierra, agua, herramientas, dinero, conocimiento.

Productividad: Capacidad de producir más o mejor con los recursos que se tienen.

Rentabilidad: Ganancia que se obtiene después de cubrir los costos de producción.

Valor agregado: Mejora que se le hace a un producto para que sea más atractivo o valga más (ej: empacar, transformar, mejorar calidad).

Mercado: Lugar o forma donde se venden los productos.

Cliente: Persona que compra los productos o servicios.

Estrategia: Plan o forma de actuar para lograr un objetivo.

Sostenibilidad: Capacidad de producir sin dañar el medio ambiente y pensando en el futuro.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Peter F. Drucker (1985). Innovación y emprendimiento.
Editorial Harper & Row. Considerado uno de los primeros autores en abordar la innovación como disciplina empresarial

Miquel Barceló (2013).
Gestión de proyectos complejos: una guía para la innovación y el emprendimiento. Editorial Pirámide.

Rodrigo Zárate et al. (2013).
Emprendimiento: diferentes aproximaciones.
Universidad EAN.

Hermógenes Giraldo Yepes & Luz María Rivas Montoya (2019).
Guía de análisis para la innovación en modelos de negocios. Universidad EAFIT.

Erik Brynjolfsson & Andrew McAfee (2011).

Carrera contra la máquina. Analiza cómo la tecnología impulsa la innovación y transforma la economía

Fernando Trías de Bes (2007). El libro negro del emprendedor.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Ladis Lucia Horta Machacon**	Instructor	CABP	03 /03/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS**
- Código del Programa de Formación: **06000014**
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: 260101016 Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional
- Resultados de Aprendizaje:
    - ✓ Definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo utilizando el modelo de negocios Canvas.
    - ✓ Determinar los objetivos y estrategias del plan comercial y de mercadeo de acuerdo a la prospectiva del mercado y al análisis de la empresa.
    - ✓ Establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (40 horas)

2. PRESENTACIÓN



Esta guía está orientada al fortalecimiento de las competencias comerciales y de mercadeo de emprendedores y personas del sector rural con experiencia en procesos productivos, pero con poca formación formal. A partir de actividades prácticas, colaborativas y adaptadas a sus contextos, se construirá un plan estratégico de mercadeo aplicando el

modelo Canvas, identificando oportunidades en el mercado y definiendo estrategias sostenibles.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

- **Descripción:** Dialogar en grupo sobre las actividades económicas de cada aprendiz, sus retos y oportunidades.
- **Ambiente requerido:** Aula comunitaria o espacio rural techado
- **Estrategias:** Conversatorio guiado, lluvia de ideas, carteleras colectivas.
- **Materiales:** Papelógrafos, marcadores, sillas
- **Duración:** 4 horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje::

- **Descripción:** Identificar elementos del modelo Canvas y su utilidad con ejemplos reales campesinos.
- **Ambiente requerido:** Aula rural
- **Estrategias:** Estudio de caso, dibujos, presentación oral
- **Materiales:** Cartillas impresas, papel bond
- **Duración:** 4 horas



3.3 Actividades de apropiación:

- **Descripción:** Dibujar y completar el lienzo Canvas del propio negocio.
- **Ambiente requerido:** Aula rural
- **Estrategias:** Trabajo colaborativo, asesoria directa del instructor.
- **Materiales:** Formato de lienzo Canvas impreso, marcadores, fotos de productos.
- **Evidencias:** Lienzo Canvas individual con ideas claras.
- **Instrumentos:** Lista de chequeo por criterios (claridad, aplicabilidad, completitud).
- **Duración:** 4 horas



3.3. 1 Actividades de apropiación:

- **Descripción:** Formular objetivos de mercadeo a partir del análisis del entorno DOFA.
- **Ambiente requerido:** Aula rural
- **Estrategias:** Trabajo guiado, carteles DOFA, ejemplo grupal.
- **Materiales:** Fotocopias con guía boceto del diseño DOFA y objetivos SMART
- **Duración:** 2 horas



3.3. 2 Actividades de apropiación:

- **Descripción:** Elaborar un cronograma táctico con actividades, responsables y tiempos.
- **Ambiente requerido:** Aula rural
- **Estrategias:** Tablero colaborativo, fichas de colores, juego de roles.
- **Materiales:** Hojas para elaborar un Plan de acción escrito.
- **Instrumentos:** Lista de chequeo.
- **Duración:** 2 horas

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento:

- **Descripción:** Simular escenarios de ejecución del plan (venta, promoción, entrega).
- **Estrategias:** Simulación, dramatización.
- **Evidencias:** Registro audiovisual, listado de acciones.
- **Instrumentos:** Observación estructurada.
- **Duración:** 4 horas

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
		Canvas y DOFA	Lienzo Canvas y DOFA	Claridad, coherencia, aplicabilidad	Lista de chequeo
		Objetivos y estrategias	Objetivos SMART, estrategias	Pertinencia, alineación	Rúbrica
		Plan de acción y simulación	Cronograma, roles	Realismo, responsabilidad	Observación
		Indicadores y sistema de control	Tabla de indicadores, mural	Medición y aplicabilidad	Rúbrica
		Presentación	Plan completo	Calidad y comunicación	Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Canvas:** Herramienta visual para planificar un modelo de negocio.
- **DOFA:** Matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- **Objetivos SMART:** Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y en Tiempo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Ediciones Deusto.
- SENA. (2015). Gestión de mercado, comercialización y ventas - basado en el modelo Canvas.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Carolina Valbuena**	**Instructor**	**CABP**	**MAYO 5 DE 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL
- Código del Programa de Formación: 134104 VERSION 1
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): GESTIÓN DE LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL BASADA EN TECNOLOGÍAS PARA LOS REQUERIMIENTOS DEL SISTEMA ORGANIZACIONAL
- Fase del Proyecto (si aplica): Análisis
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): IDENTIFICAR LAS CONDICIONES INICIALES Y NECESIDADES DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA CULTURA DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL.
- Competencia: ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA
- Resultados de Aprendizaje: 1. RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 24 horas

2. PRESENTACIÓN



"¡Bienvenido, Aprendiz! En la actualidad, las organizaciones no solo compiten por productos, sino por la calidad de la información que obtienen de sus clientes. Esta Guía de Aprendizaje ha sido diseñada para que usted desarrolle la capacidad de transformar un simple saludo en un activo estratégico para la toma de decisiones.

Los protocolos de servicio y el cumplimiento de la normativa legal (Estatuto del Consumidor y Protección de Datos) no son solo reglas de cortesía, sino las herramientas fundamentales para capturar datos precisos y fidelizar al cliente en entornos urbanos competitivos."

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

a. Analizar la importancia del primer contacto en la calidad de los datos empresariales mediante un debate sobre el impacto de un mal protocolo de servicio en la pérdida de información estratégica en empresas comerciales.

- **Descripción:** En círculo de diálogo, responderemos: Si un cliente se va molesto por un mal saludo, ¿qué datos perdimos para nuestra inteligencia de negocios? ¿Es el protocolo un simple "buenos días" o es la puerta de entrada al Big Data?

Ambiente requerido: Aula polivalente con disposición de sillas en círculo para facilitar el debate.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Círculo de diálogo y lluvia de ideas.

Materiales de formación: Hojas de papel, marcadores, cinta de enmascarar.

Material de apoyo: Video corto sobre "Malas prácticas en el servicio al cliente" y su impacto en los datos.

Duración: 2 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

a. Identificar las fallas en la aplicación de protocolos de servicio y normativa legal a través del análisis de un "Mystery Shopper" (Cliente incógnito) en el sector comercial urbano.

Descripción de la actividad: Los aprendices se enfrentarán a situaciones reales de servicio mediante la observación crítica. El objetivo es que logren reconocer cuándo una empresa rompe sus propios protocolos o vulnera los derechos del consumidor, despertando la necesidad de aprender los conceptos técnicos que sustentan la Inteligencia Empresarial.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD: "EL OJO DEL CLIENTE INCÓGNITO"

1. Preparación (1 Hora): El instructor proyectará un video de una simulación de "Mystery Shopper" o presentará una transcripción detallada de una interacción real ocurrida en un establecimiento comercial, ej: un almacén de cadena o una entidad de salud.

2. Análisis del grupo de aprendices: Los equipos de trabajo deberán evaluar la interacción utilizando una lista de chequeo basada en los siguientes ejes:

- **Protocolo:** ¿Hubo saludo corporativo? ¿La imagen del asesor correspondía a la marca?
- **Normativa (Ley 1480):** ¿Se brindó información clara y veraz sobre el producto/servicio?
- **Tratamiento de Datos (Ley 1581):** ¿En qué momento se solicitaron los datos del cliente? ¿Se informó la finalidad de la captura?
- **Captura de Inteligencia:** ¿El asesor identificó las necesidades reales del cliente o solo intentó vender?

3. Plenaria de Hallazgos (1 Hora): Cada equipo socializará las fallas encontradas. El instructor cerrará la actividad planteando el reto: *¿Cómo diseñaríamos nosotros un instrumento que evite estas fallas y recolecte datos de calidad para la empresa?*

Ambiente requerido: Sala multimedia con conectividad a internet de alta velocidad.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis de casos reales y técnica de "Mystery Shopper" (video-análisis).

Materiales de formación: Formatos impresos de lista de chequeo para observación del análisis de casos, esferos.

Material de apoyo: Enlaces a noticias sobre sanciones por violación de la Ley 1581 (Habeas Data) en Colombia, Video de simulación de servicio, programa de formación, extractos de la Ley 1480 y 1581.

Duración: 4 Horas.

3.3 Actividades de apropiación:

a. Descripción de la actividad: Conceptualizar los componentes del portafolio y los estándares de servicio al cliente utilizando mapas conceptuales y cuadros comparativos basados en la normativa legal vigente.

- Se realizarán talleres sobre:

1. Tipología de clientes y momentos de verdad.
2. Aplicación de la Ley 1480 y Ley 1581 en el servicio.
3. Estructura de un protocolo de servicio inteligente.

Ambiente requerido: Aula convencional con proyector, tablero acrílico y conectividad.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición magistral dialogada, mapas conceptuales grupales y lectura crítica de normativa.

Materiales de formación: Pliegos de papel bond, fichas bibliográficas, marcadores de colores.

Material de apoyo: PDF del Programa de Formación, Ley 1480 de 2011, Ley 1581 de 2012 y manuales de identidad corporativa de empresas modelo.

Duración: 10 Horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

a. Proponer un protocolo de atención integral que permita la recolección de datos estratégica cumpliendo con las políticas de seguridad y la normativa institucional.

Descripción: Reto de Proyecto: Los aprendices diseñarán el flujo de atención para una empresa del sector, incluyendo el guion de abordaje y el formato de captura de datos inicial (CRM) para alimentar la inteligencia empresarial.

DESARROLLO DEL RETO: "SISTEMA DE CAPTURA INTELIGENTE"

1. Definición del Escenario (1 Hora): Cada equipo seleccionará una empresa del sector comercial o de servicios en Montería (Ejemplo: una IPS, un concesionario de vehículos o una boutique de moda). Deberán identificar qué datos son "estratégicos" para esa empresa (no solo nombre y cédula, sino gustos, frecuencia de visita, o cómo se enteró del negocio).

2. Diseño del Guion de Abordaje y Protocolo (2 Horas): Redactar un guion técnico que incluya:

- **Apertura:** Saludo corporativo y técnica de romper el hielo.
- **Solicitud de Datos:** El "speech" para pedir la información al cliente explicando el beneficio para él (personalización) y solicitando el consentimiento expreso para la Ley de Protección de Datos.
- **Cierre:** Protocolo de despedida que deje la puerta abierta para futuros contactos.

3. Creación del Formato de Captura CRM (3 Horas): Diseñar un prototipo de formulario (en Excel o herramienta digital) que contenga:

- Campos obligatorios (datos básicos).
- Campos estratégicos (datos para inteligencia de negocios).
- **Casilla de Autorización de Tratamiento de Datos:** Texto legal para cumplimiento de la Ley 1581.

4. Simulación y Sustentación (2 Horas): Realizar un *Role-play* donde un aprendiz actúa como asesor y otro como cliente. El instructor evaluará mediante lista de chequeo si el protocolo se cumplió y si el instrumento permitió capturar la información sin incomodar al cliente.

Ambiente requerido: Laboratorio de informática con software de oficina (Excel/CRM) y espacio para simulaciones (Role-play).

Estrategias o técnicas didácticas activas: Juego de roles (simulación de atención) y Aprendizaje Basado en Proyectos (diseño del instrumento de captura).

Materiales de formación: Computadores, bases de datos de prueba, formatos digitales de captura de datos.

Material de apoyo: Plantillas de Service Blueprint y ejemplos de formularios de recolección de datos estratégicos.

Duración: 8 Horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
ANÁLISIS	Identificar las condiciones iniciales y necesidades de acuerdo con los lineamientos estratégicos de la organización y la	Debatir el impacto de la atención inicial en la captura de datos estratégicos mediante un círculo de	Conocimiento: Cuestionario técnico sobre tipología de clientes, protocolos de servicio y normativa legal	Identifica los tipos de clientes y protocolos de acuerdo con la política organizacional. Aplica normas de cortesía y	Círculo de diálogo. Análisis de casos (Mystery Shopper). Mapas conceptuales y

	cultura de inteligencia empresarial.	diálogo sobre experiencias reales en Montería. Detectar fallas en protocolos y normativa legal (Ley 1480 y 1581) a través del análisis de casos de "Cliente Incógnito" en el sector comercial. Estructurar los estándares de servicio y el marco legal vigente utilizando cuadros comparativos y mapas conceptuales técnicos.	(Protección de Datos). Desempeño: Simulación de abordaje al cliente aplicando normas de cortesía, escucha activa y estándares de imagen corporativa. Producto: Protocolo de servicio institucional e instrumento de recolección de dato.	estándares de calidad en la interacción inicial con el cliente. Caracteriza las necesidades del cliente de acuerdo con el sistema organizacional.	cuadros comparativos. Juego de roles (Role-play). Aprendizaje Basado en Retos (ABR).

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

CRM (Customer Relationship Management): Software o estrategia de gestión de relaciones con el cliente que permite centralizar en una base de datos todas las interacciones entre una empresa y sus clientes para generar inteligencia de negocios.

Habeas Data: Derecho fundamental que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bancos de datos y archivos de entidades públicas o privadas (Ley 1581 de 2012).

Inteligencia de Clientes (Customer Intelligence): Proceso de recopilación y análisis de información detallada sobre los clientes para entender sus motivaciones y comportamientos, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

Momentos de Verdad: Cualquier episodio en el cual el cliente entra en contacto con cualquier aspecto de la organización y se crea una impresión sobre la calidad de su servicio.

Service Blueprint: Herramienta visual que diagrama el proceso de entrega de un servicio, mostrando las interacciones del cliente, las acciones del personal de contacto y los procesos de apoyo internos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS
BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA

- **Congreso de la República de Colombia. (2011).** *Ley 1480 de 2011: Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones.* Bogotá, Colombia.

- **Congreso de la República de Colombia. (2012).** *Ley 1581 de 2012: Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales.* Bogotá, Colombia.

- **SENA. (2024).** *Programa de Formación: Asistencia para la Inteligencia Empresarial (Código 134104).* Red de Tecnologías de Gestión Administrativa.

- **Albrecht, K. (2006).** *La revolución del servicio.* Editorial McGraw-Hill. (Referente para protocolos y momentos de verdad).

- **Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - MinTIC. (2022).** *Guía para el uso y tratamiento de datos personales en el entorno empresarial colombiano.*

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Ladis Lucia Horta Machacon**	**Instructora**	**CABP**	**2 de abril del 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Tecnólogo en Producción de Especies Menores.
- **Código del Programa de Formación:** 723107.
- **Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):** Manejo integral y sostenible de las especies menores.
- **Fase del Proyecto (si aplica):** Planeación
- **Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):** Gestión del Proyecto y Gestión Tecnológica
- **Competencia:** Gestionar Proyectos empresariales rurales sostenibles
- **Resultados de Aprendizaje:** 1. Describir los componentes técnicos, financieros, administrativos del proyecto empresarial rural sostenible (32 Horas). 2. Evaluar ideas de proyectos empresariales rurales según técnica establecida (24 Horas).
- **Duración de la Guía de Aprendizaje:** 56 horas

2. PRESENTACIÓN



"¡Bienvenido, Aprendiz! En el corazón de la estrategia **CampeSENA**, entendemos que el éxito de la producción de especies menores no depende solo de la cría, sino de una gestión inteligente y sostenible. En esta guía, te convertirás en el arquitecto de tu propio proyecto productivo. Aprenderás a costear tus sueños, a organizar tu empresa rural y a elegir la tecnología que mejor se adapte a tu territorio. Al finalizar, tendrás en tus manos la base técnica para que tu unidad productiva sea rentable, respetuosa con el medio ambiente y un motor de cambio para tu familia.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

a. "El Sueño vs. La Realidad": Analizar la importancia de la planeación estratégica en la supervivencia de las unidades productivas rurales.

Descripción de la actividad: En círculo de diálogo, discutiremos: *¿Por qué muchas granjas pequeñas fracasan al primer año? ¿Es falta de animales o falta de cuentas?* Compartiremos experiencias sobre cómo el clima o los precios del mercado han afectado nuestras ideas previas.

b. Participar en el cine-foro "El campo como empresa", donde se proyectará un caso real sobre una asociación de productores de especies menores que enfrentó una crisis financiera por falta de registros. Responda en plenaria: *¿Es posible tecnificar el campo sin saber cuánto nos cuesta producir un kilo de carne o una docena de huevos?*



Ambiente de aprendizaje: Aula con disposición en círculo, tablero o rotafolio y acceso a la unidad productiva (granja).

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), Círculo de diálogo y Trabajo Colaborativo (GAES).

Materiales de formación: Papel bond, marcadores de colores, cinta de enmascarar, calculadoras y formatos de registro de costos.

Material de apoyo: Video "El campo como empresa", Guía técnica del ICA para bioseguridad en especies menores, Cartilla de costos rurales.

Duración: 4 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

a. Descripción de la actividad: Identificar los componentes técnicos, legales y financieros necesarios para la formalización empresarial a través de la resolución de un estudio de caso basado en una unidad productiva real.

ESTUDIO DE CASO: "LA ENCRUCIJADA DE LA BENDICIÓN"

Contexto: En la vereda El Recreo, en el departamento de Córdoba, el joven bachiller Camilo decidió emprender con una unidad productiva de pollos de engorde llamada "La Bendición". Camilo compró 200 pollos, construyó un galpón con madera de la zona y techos de zinc, y comenzó a alimentarlos con maíz y concentrado que compra a crédito en el pueblo.

A los dos meses, Camilo tiene pollos de excelente peso, pero se enfrenta a tres grandes problemas:

1. Un restaurante en Montería quiere comprarle toda la producción semanal, pero le exige **Factura Legal** y el **Registro de Predio Pecuario del ICA**, documentos que Camilo no tiene.
2. El vecino de la parcela de al lado se quejó por los olores y las moscas, y Camilo no sabe qué normas ambientales debe cumplir para evitar una sanción.
3. Al revisar su billetera, Camilo se da cuenta de que, aunque vendió algunos pollos a sus vecinos, no tiene dinero para comprar la nueva tanda de iniciación. No sabe si el negocio le dio ganancias o si el precio de venta cubrió el costo del bulto de concentrado que subió de precio la semana pasada.

Reto: Cómo equipo de tecnólogos en formación, ustedes deben asesorar a Camilo para que su emprendimiento no fracase. Analicen la situación y respondan de forma técnica las siguientes preguntas:

Preguntas a resolver:

1. **Componente Legal:** ¿Qué trámites específicos debe realizar Camilo ante el ICA y otras autoridades para poder venderle legalmente al restaurante en Montería?
2. **Componente Técnico:** De acuerdo con las quejas del vecino, ¿qué medidas de bioseguridad e infraestructura mínima debería implementar Camilo para cumplir con la normativa técnica y ambiental?
3. **Componente Financiero:** ¿Cuáles son los tres errores principales que cometió Camilo en el manejo de su dinero y qué herramientas de registro le proponen ustedes para que sepa exactamente cuánto le cuesta producir un kilo de carne?

4. **Componente Administrativo:** Si Camilo quiere crecer, ¿por qué es importante que defina roles (quién compra, quién limpia, quién vende) en lugar de hacerlo todo él mismo sin orden?

Recomendación: Socialice las respuestas en una plenaria de 10 minutos y utilice el lenguaje técnico aprendido en las sesiones anteriores.

b. Descripción de la actividad: Reconocer las tendencias de consumo de proteína animal en la región a través de un mapeo de la cadena de valor local.

Ambiente requerido: Aula con proyector o sala multimedia.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis de caso, trabajo en equipos, lectura crítica.

Materiales de formación: Política institucional, programa de formación.

Material de apoyo: Guía curricular, documentos SENA, normativa básica ICA.

Duración de la actividad: 3 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

a. Descripción de la actividad: Clasificar los costos fijos y variables de la producción de especies menores utilizando formatos técnicos y la metodología de "La Casa Productiva" y las tablas técnicas de costos según la normativa legal vigente del ICA.

Definir perfiles y roles administrativos según modelos de organización empresarial rural.

“Componentes de la Metodología "La Casa Productiva"

Para que "tu casa" (tu empresa de especies menores) no se caiga, debe tener estos cuatro elementos:

1. Los Cimientos (La Base Legal y Terreno)

Son el soporte de todo. Aquí clasificamos lo que permite que el negocio exista legalmente:

- **Normatividad ICA:** Registro de Predio Pecuario, certificaciones en Bioseguridad y Buenas Prácticas Pecuarias (BPP).

- **El Terreno:** La propiedad o el contrato de arrendamiento donde se ubica la unidad.

- **Las Columnas (Costos Fijos)**

Son las estructuras que sostienen la casa, independientemente de si hay muchos o pocos animales. **Si no hay producción, igual hay que pagarlos.**

- **Ejemplos en especies menores:** Pago de servicios públicos, sueldo del administrador o cuidador, mantenimiento de galpones, impuestos y depreciación de equipos (incubadoras, ordeñadoras).

3. Los Ladrillos (Costos Variables)

Es lo que hace que la casa crezca. **Si produces más, necesitas más ladrillos; si produces menos, usas menos.**

- **Ejemplos en especies menores:** Alimento balanceado (concentrado), compra de pie de cría (pollitos, lechones, alevinos), medicamentos, vacunas y empaques.

4. El Techo (La Comercialización y Utilidad)

Es lo que protege la inversión y genera el refugio (la ganancia).

- Aquí es donde aplicas el **Marketing Puzzle** para vender el producto y asegurar que el ingreso cubra los ladrillos y las columnas, dejando un excedente.

Ambiente requerido: Aula polivalente con mesas de trabajo grupal y tableros.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Clase magistral participativa, talleres prácticos en equipo y organizadores gráficos.

Materiales de formación: Pliegos de papel periódico, marcadores de colores, calculadoras.

Material de apoyo: Cartilla de costos SENA, Formato de Registro de Inventarios, Copias de Resoluciones ICA.

Duración de la actividad: 12 horas.

b. Descripción de la actividad: Estructurar la estrategia comercial del proyecto empleando la metodología Marketing Puzzle (Producto, Precio, Plaza, Promoción).

Ambiente: Aula de clase y entorno local.

Estrategias: Metodología Marketing Puzzle, lluvia de ideas.

Materiales de formación: Tarjetas de colores, pegante, marcadores.

Duración: 10 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

a. Descripción de la actividad: Elaborar el presupuesto inicial de inversión y el diseño de infraestructura técnica de acuerdo con los requerimientos de bioseguridad y bienestar animal del proyecto formativo.

Ambiente requerido: Unidad productiva (campo) y aula de informática.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller práctico de maquetación, aprendizaje basado en proyectos.

Materiales de formación: Formatos de presupuesto (Excel o físico), papel milimetrado, escuadras.

Material de apoyo: Planos modelo de galpones y porquerizas, manual de bioseguridad.

Duración de la actividad: 14 horas

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Planeación	Gestión del Proyecto y	Identificar los componentes técnicos, legales y	**Evidencias de conocimiento:** Prueba de conceptos de las	Selecciona la alternativa tecnológica más	**Aprendizaje Basado en**

	Gestión Tecnológica	financieros necesarios para la formalización empresarial Clasificar los costos fijos y variables Estructurar la estrategia comercial Elaborar el presupuesto inicial	metodologías de evaluación de impacto, sostenibilidad y vigilancia. **Evidencias de desempeño:** Simulación de toma de decisiones con participación en un foro **Evidencias de producto:** Portafolio con presupuesto detallado.	adecuada para el entorno. Clasifica las ideas de negocio según su viabilidad y sostenibilidad técnica.	**Proyectos (ABPr)** **Lista de chequeo** **Cuestionario** **Exposiciones**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Activos Productivos:** Se refiere a todos los bienes y recursos físicos (terrenos, galpones, maquinaria) que la unidad productiva posee para generar ingresos en la cría de especies menores.

- **Bioseguridad:** Conjunto de medidas, normas y protocolos aplicados de manera preventiva para evitar la entrada y propagación de agentes infectocontagiosos en la granja.

- **Costos Fijos:** Aquellos gastos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de producción (ejemplo: arriendo del predio, servicios públicos básicos, nómina fija).

- **Costos Variables:** Gastos que cambian en proporción directa al volumen de producción (ejemplo: bultos de alimento concentrado, compra de pie de cría, vacunas).

- **Formalización Rural:** Proceso mediante el cual una unidad productiva cumple con los requisitos legales y sanitarios (como el registro ICA) para operar como empresa reconocida.

- **Marketing Puzzle:** Metodología visual de planeación comercial que busca encajar cuatro piezas clave: Producto, Precio, Plaza y Promoción para asegurar la venta.

- **Punto de Equilibrio:** Nivel de ventas donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el punto donde la empresa ni gana ni pierde.

❖ **Sostenibilidad:** Capacidad de mantener la producción a largo plazo equilibrando la rentabilidad económica, el cuidado del medio ambiente y el bienestar de la comunidad rural.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS
BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA

- **SENA (2024).** *Estrategia CampeSENA: Lineamientos para la formación integral del campesinado colombiano.* Dirección General.

- **Instituto Colombiano Agropecuario - ICA (2023).** *Resolución sobre Buenas Prácticas Pecuarias (BPP) en la producción de especies menores.* Bogotá, Colombia.

- **Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2022).** *Manual de gestión financiera para pequeños productores rurales.*

- **SENA - Centro Agropecuario y de Biotecnología "El Porvenir" (2026).** *Guía de costos y presupuestos para la producción porcina y avícola en el departamento de Córdoba.*
  - **Osterwalder, A. (2010).** *Generación de modelos de negocio.* (Referente para la estructuración de la "Casa Productiva" y modelos de negocio rurales).

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Ladis Lucia Horta Machacon**	**Instructora**	**CABP**	**2 de marzo del 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

		Versión: 04
		Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	9 DE FEBRERO DEL 2025
Denominación del Programa de Formación	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
Modalidad de Formación	PRESENCIAL
Código y versión del Programa de Formación	060000 14 VERSIÓN 1
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Nombre Completo de los Integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	LADIS LUCIA HORTA MACHACON — CÓRDOBA- CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR — Regional y Centro de formación Nombres y Apellidos — Regional y Centro de formación Nombres y Apellidos — Regional y Centro de formación

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES	
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES		
N/A	N/A	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS	Propuesta de valor, marketing estratégico y operativo, marketing mix, posicionamiento, estrategias competitivas	Construir el mapa de empatia Construir la curva de valor de la empresa Construir el lienzo del negocio Canvas Segmentar el mercado objetivo Definir la propuesta de posicionamiento de acuerdo al plan de mercadeo y comercialización Definir las estrategias y acciones del plan de marketing y comercialización	Construye la curva de valor, determinando los factores clave y los atributos de valor del producto o negocio. Define la propuesta de valor y define los segmentos objetivo, las relaciones, actividades, recursos, alianzas y actividades clave para desarrollar la propuesta con éxito. Aplica las técnicas y tácticas comerciales y define su plan de acción comercial y de mercadeo.	Dialogar en grupo sobre las actividades económicas de cada aprendiz, sus retos y oportunidades. Identificar elementos del modelo Canvas y su utilidad con ejemplos reales campesinos. Dibujar y completar el lienzo Canvas del propio negocio.	12	3	Carteleras colectivas.	Conversatorio guiado, lluvia de ideas.	Aula dotadas de sillas, mesas, escritorios y computadores o herramientas tecnologicas de proyección.	Humano: Instructora Inertes agotables: Papelería Inertes devolutivos: Tablero, Computadores, video beam, Sillas, Televisor, Mesas - Herramientas informáticas y ofimáticas en linea y en red.	LADIS LUCIA HORTA MACHACON		
A	N/A		DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANÁLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.	Curva de valor, ventaja competitiva, penetración, desarrollo de mercados	Analizar la situación interna de la empresa Analizar el entorno de la empresa Identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DOFA) Aplicar herramientas PEST Aplicar Benchmark Determinar oportunidad de mercado Definir los objetivos de mercadeo y comercialización Manejo de software para el análisis de datos estadísticos	Define objetivos comerciales y de mercadeo coherentes con el análisis interno y externo de la empresa	Formular objetivos de mercadeo a partir del análisis del entorno DOFA. Elaborar un cronograma tactico con actividades, responsables y tiempos.	12	3	Lienzo DOFA colectivo Lienzo Canvas individual con ideas claras	Exposición oral, Estudio de caso, dibujos, presentación oral Trabajo guiado, carteles DOFA, ejemplo grupal.					
N/A	N/A		ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	KPI, proceso comercial, cierre de ventas, canales, merchandising	Manejo de software para el análisis de datos estadísticos (para construcción de indicadores y seguimiento) Definir las estrategias y acciones del plan (como base para establecer KPI y sistema de control)	Define los indicadores y el plan de seguimiento al plan comercial	Simular escenarios de ejecución del plan (venta, promoción, entrega).	8	2	Registro audiovisual, listado de acciones.	Simulación, dramatización. Juego de roles					

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**6/03/2026**
Denominación del Programa de Formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**11220041- VERSIÓN 1**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**NO APLICA**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**NO APLICA**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**LADIS LUCIA HORTA MACHACON** — **Nombres y Apellidos** — **CÓRDOBA- CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
NO APLICA	NO APLICA	Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa	**Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios.** **Participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil.**	**Conceptos de Innovación: Disruptiva, incremental y de procesos.** **Metodologías de emprendimiento: Design Thinking y Canvas.** **Normativa legal vigente para la creación de empresas rurales en Colombia.** **Fundamentos de administración: Planeación, organización, dirección y control.** **Mercadeo básico: Oferta, demanda, precio y canales de distribución.**	**Identificar cuellos de botella en procesos productivos agropecuarios.** **Aplicar técnicas de observación directa para detectar necesidades del cliente rural.** **Diseñar prototipos de baja fidelidad (maquetas o dibujos) de la solución innovadora.** **Estructurar el lienzo de modelo de negocio adaptado al campo.** **Realizar proyecciones básicas de costos y gastos de la innovación.** **Diligenciar formatos de registro y control de proyectos.**	**Identifica y describe problemas tecnológicos o administrativos en los sistemas productivos según el contexto.**	**1. Identificación de problemas y oportunidades de innovación en la unidad productiva.** **2. Diseño y validación de la propuesta de mejora o modelo de negocio innovador**	**32**	**8**	EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO: Cuestionario de conceptos clave: Evaluación sobre modelos de negocio, innovación disruptiva vs. incremental, y análisis de costos, Mapa Mental: Representación de la normativa legal y tributaria vigente para nuevos emprendimientos en Colombia. EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO Y DE PRODUCTO: Lienzo de Modelo de Negocio (Canvas): Documento técnico donde el aprendiz aplica los saberes de proceso para estructurar su idea, Informe de Validación de Campo: Registro de entrevistas o encuestas realizadas para validar la propuesta de valor	ESTRATEGIAS: Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), Aprendizaje por Descubrimiento, argumentaciones, Clase Inversa (Flipped Classroom). Técnica Didáctica: Taller dirigido sobre el Lienzo Canvas y exposición dialogada	Aula o salon comunal dotada de sillas, mesas.	Humano: Instructora Inertes agotables: Papelería Inertes devolutivos: Tablero, Computadores , video beam, Sillas, mesas. Presentación en diapositivas sobre los conceptos de encuesta socio-economica y demográgica, caso práctico escrito (digital o impreso) con preguntas	LADIS LUCIA HORTA MACHACON	

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**6/04/2026**
Denominación del Programa de Formación	**TÉCNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**134104 VERSION 1**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**GESTIÓN DE LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL BASADA EN TECNOLOGÍAS PARA LOS REQUERIMIENTOS DEL SISTEMA ORGANIZACIONAL**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**2882435**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**LADIS LUCIA HORTA MACHACON** — **Nombres y Apellidos** — **CÓRDOBA- CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
ANALISIS	IDENTIFICAR LAS CONDICIONES INICIALES Y NECESIDADES DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA CULTURA DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL.	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	Cliente: Definición, tipología (interno y externo), características y roles. Organización: Concepto, estructura orgánica, objetivos, principios corporativos, misión, visión y valores. Portafolio de Productos y Servicios: Definición, características, tipos y estructura de la oferta institucional.Protocolos de Servicio: Concepto, tipos (presencial y no presencial), estándares de imagen corporativa, normas de cortesía, etiqueta y protocolo empresarial. Momentos de Verdad: Definición, ciclo del servicio y puntos de contacto. Etapas del Servicio: Acogida, seguimiento y despedida. 3. Comunicación y Relacionamiento: Comunicación Empresarial: Definición, proceso, tipos (verbal, no verbal, escrita, asertiva), técnicas de expresión y barreras. Escucha Activa: Conceptos, técnicas y aplicación en el entorno laboral. Relaciones Interpersonales: Concepto, importancia y manejo de la inteligencia emocional en el servicio, gestión de la	Caracterizar los diferentes tipos de clientes que interactúan con la organización según sus perfiles, roles y necesidades de información. Identificar la estructura orgánica, la misión, la visión y los valores de la empresa para alinear el servicio con la identidad corporativa. Interpretar la normativa legal vigente (Estatuto del Consumidor y Ley de Protección de Datos) para garantizar un tratamiento de la información ético y legal. Diferenciar los protocolos de servicio y estándares de etiqueta empresarial según el canal de atención (presencial, telefónico o virtual).	Identifica los tipos de clientes y protocolos de acuerdo con la política organizacional. Aplica normas de cortesía y estándares de calidad en la interacción inicial con el cliente. Caracteriza las necesidades del cliente de acuerdo con el sistema organizacional. Informa al cliente sobre los productos y servicios de la organización según el portafolio institucional. Utiliza los sistemas de información de acuerdo con los protocolos de seguridad de la organización. Aplica la normativa legal vigente en el tratamiento de la información y la atención al cliente.	Debatir el impacto de la atención inicial en la captura de datos estratégicos mediante un círculo de diálogo sobre experiencias reales en Montería. Detectar fallas en protocolos y normativa legal (Ley 1480 y 1581) a través del análisis de casos de "Cliente Incógnito" en el sector comercial. Estructurar los estándares de servicio y el marco legal vigente utilizando cuadros comparativos y mapas conceptuales técnicos. Diseñar un protocolo	19	5	Conocimiento: Cuestionario técnico sobre tipología de clientes, protocolos de servicio y normativa legal (Protección de Datos). Desempeño: Simulación de abordaje al cliente aplicando normas de cortesía, escucha activa y estándares de imagen corporativa. Producto: Protocolo de servicio institucional e instrumento de recolección de datos diseñado para alimentar la inteligencia empresarial.	Círculo de diálogo. Análisis de casos (Mystery Shopper). Mapas conceptuales y cuadros comparativos. Juego de roles (Role-play). Aprendizaje Basado en Retos (ABR).	Aula polivalente. Sala multimedia con conectividad. Laboratorio de informática. Entorno comercial local (Montería).	Materiales: Pliegos de papel, marcadores, cinta, formatos de captura CRM. • Equipos: Computadores ; proyector de video. • Documentos: Ley 1480, Ley 1581, Manuales de servicio, Guía Curricular.	LADIS LUCIA HORTA MACHACON	

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**6/03/2026**
Denominación del Programa de Formación	**TÉCNOLOGO EN PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**723107 VERSIÓN 1OO**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**MANEJO INTEGRAL Y SOSTENIBLE DE LAS ESPECIES MENORES**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**1332056**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**LADIS LUCIA HORTA MACHACON** — **Nombres y Apellidos** — **CÓRDOBA- CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
PLANEACIÓN	GESTION TECNOLOGICA Y GESTION DEL PROYECTO	GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	Vigilancia tecnológica en especies menores. - Metodologías de evaluación de impacto. - Benchmarking agropecuario.	Comparar tecnologías de producción (automatización vs tradicional). - Realizar el tamizaje de ideas basado en factibilidad técnica. - Analizar la capacidad instalada frente a la demanda.	**Selecciona la alternativa tecnológica más adecuada para el entorno.** **Clasifica las ideas de negocio según su viabilidad y sostenibilidad técnica.**	**"Ruta de la Innovación Campesina": Seleccionar la alternativa de producción pecuaria a través de un análisis comparativo de factibilidad técnica, bajo criterios de sostenibilidad y economía circular.**	19	5	**Evidencias de conocimiento:** Prueba de conceptosde las metodologías de evaluación de impacto, sostenibilidad y vigilancia tecnológica aplicada a especies menores. **Evidencias de desempeño:** Simulación de toma de decisiones con participación en un foro donde el aprendiz defiende técnicamente la elección de una tecnología frente a otra. Evidencias de producto: Portafolio con el presupuesto detallado, el diseño de la infraestructura y el marco legal del proyecto.	**Aprendizaje Basado en Proyectos (ABPr)**	Aula dotadas de sillas, mesas, escritorios y herramientas tecnologicas de proyección -	Humano: Instructora Inertes agotables: Papelería Inertes devolutivos: Tablero, Computadores , video beam, Sillas, Televisor, Mesas Presentación en diapositivas sobre los conceptos de encuesta socio-economica y demográgica, caso práctico escrito (digital	LADIS LUCIA HORTA MACHACON	
			DESCRIBIR LOS COMPONENTES TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RURAL SEGÚN INFORMACIÓN PRELIMINAR.	Estructura organizacional y legal. - Conceptos de planeación estratégica. - Fundamentos de contabilidad y costos pecuarios.	Estructurar el organigrama de la unidad productiva. Elaborar el presupuesto inicial de inversión. Definir perfiles y roles administrativos.	**Describe los componentes del proyecto empresarial según técnica.** **Identifica la normatividad legal vigente para la creación de empresas rurales.**	**"Maquetando mi empresa rural": Caracterizar los recursos y procesos de la unidad productiva mediante un levantamiento de costos e infraestructura, siguiendo la normativa legal y técnica vigente.**	26	6	**Evidencias de conocimiento:** Cuestionario técnico: Respuesta a preguntas sobre conceptos de costos (fijos/variables), organigramas y normatividad legal de empresas rurales. **Evidencias de desempeño:** Observación directa: identifica y clasifica los recursos físicos y humanos en su unidad productiva. **Evidencias de producto:** Portafolio con el presupuesto detallado, el diseño de la infraestructura y el marco legal del proyecto.	**Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), Matriz de Selección / Estudio de Caso.**	Aula dotadas de sillas, mesas, escritorios y herramientas tecnologicas de proyección -			

NOMBRE DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	
COMPETENCIA	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial.
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO ACT # 1**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
DEIBER LUIS OVIEDO CORREA	Identificación de problemas y oportunidades de innovación en la unidad productiva	X		7/04/2026	X	
DINA LUZ AVILA NUÑEZ		X			X	
DUNELIS MARIA MARTINEZ ARROYO		X			X	
EDWIN MANUEL CUADRADO OVIEDO		X			X	
ESPERANZA CECILIA BRAVO OVIEDO		X			X	
FULGENCIO MANUEL OVIEDO ORTEGA	Diseño y validación de la propuesta de mejora o modelo de negocio innovador	X		14/04/2026	X	
KATTY LORENA NEGRETE OVIEDO		X			X	
LUIS MIGUEL NEGRETE PEREZ		X			X	
MARIA ANGELICA MARIN MORELO		X			X	
MARIA FEDERBINA OVIEDO CUADRADO		X			X	
MARTHA CECILIA MERCADO OVIEDO	Mapas conceptuales sobre modelos de negocio y talleres de lectura guiada y la Elaboración del Lienzo Canvas y "Pitch" (presentación corta) del emprendimiento.	X		21/04/2026	X	
MERCY PATRICIA OVIEDO CUADRADO		X			X	
MIRIAM DEL SOCORRO OVIEDO CUADRADO		X			X	
NARCELYS JUDITH BARRERA CUADRADO		X			X	
OBERTO MARIN OVIEDO		X			X	
PEDRO ANTONIO GUERRA OVIEDO		X			X	
ROSIRIS DEL CARMEN OVIEDO RAMOS		X			X	
SANDIS PATRICIA NEGRETE PEREZ		X			X	
SANTIAGO MANUEL REALES OVIEDO		X			X	
YAMILEY CORREA PEREZ		X			X	
YERLEIS BENITEZ MERCADO		X			X	

NOMBRE DEL PROGRAMA GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
FICHA	3471116
COMPETENCIA	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO ACT # 1, 2 Y 3**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
ADONAIS DE JESUS BEDOYA SIERRA	Dialogar en grupo sobre las actividades económicas de cada aprendiz, sus retos y oportunidades.	X		16/04/2026		
ANGEL DE JESUS BEDOYA SIERRA		X				
ANGGIE MILETH BENITEZ SAENZ		X				
CESIA PATRICIA BEDOYA SIERRA		X				
DALIDA ROSA LOPEZ ATENCIA		X				
ELIZABETH SALGADO CAMAÑO	Identificar elementos del modelo Canvas y su utilidad con ejemplos reales campesinos.	X		23/04/2026		
EREDI MARGOTH GOMEZ PINEDA		X				
ESTEBANA MARIA OSORIO CASTRILLON		X				
GEMIMA DEL CARMEN BEDOYA SIERRA		X				
HILARIO POSSO RIOS		X				
IRIS MARIA DE LA CRUZ FLOREZ	Dibujar y completar el lienzo Canvas del propio negocio.	X		30/04/2026		
JHONYS MANUEL OROZCO ALFARO		X				
KARELIS GISEL CARABALLO RICARDO		X				
MARIA CRISTINA MENDEZ ROMERO		X				
NURIS DEL CARMEN SIERRA SALGADO		X				
PAULA ANDREA COGOLLO GUERRA		X				
RANGEL DE JESUS BEDOYA LOPEZ		X				
YUDIS DEL CARMEN RICARDO PEREZ		X				
YULEIMIS MURILLO GOMEZ		X				

NOMBRE DEL PROGRAMA GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
FICHA	3472551
COMPETENCIA	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO ACT # 1, 2 Y 3**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
ANA MERCEDES CAVADIA SIERRA	Dialogar en grupo sobre las actividades económicas de cada aprendiz, sus retos y oportunidades.	X		24/04/2026		
CLEMENTE ANTONIO RUIZ ARRIETA		X				
FERMINA PATRICIA OSORIO PADILLA		X				
HECTOR LUIS MAUSSA MAUSSA		X				
JOSE ENRIQUE QUINTERO MAUSSA		X				
JULIO CESAR DIAZ MORA	Identificar elementos del modelo Canvas y su utilidad con ejemplos reales campesinos.	X		8/05/2026		
KAREN LORENA VERGARA RESTREPO		X				
MARIA ELENA MAUSSA MARTINEZ		X				
MARIA FERNANDA ALEMAN VILLEGAS		X				
MARIA ISABEL CORREA CUADRADO		X				
MARIA JOSE QUINTERO MAUSSA	Dibujar y completar el lienzo Canvas del propio negocio.	X		22/05/2026		
MARIA MILAGROS MAUSSA LOPEZ		X				
MARIA MONICA MAUSSA LOPEZ		X				
MARIO MAUSSA MAUSSA		X				
MARTHA ELENA JIMENEZ CORREA		X				
NESTOR ENRIQUE QUINTERO PALOMINO		X				
ODALIS ESTHER MUÑOZ RUIZ		X				
WAINER RAFAEL GALVAN CABALLERO		X				
YULIS PAOLA ESPITIA TORRES		X				
YULISA ANDREA NISPERUZA VILORIA						

NOMBRE DEL PROGRAMA TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL
FICHA	3471538
COMPETENCIA	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO ACT # 1	
		Físico	Digital		SI	No
ADRIANA PORTILLO ACOSTA	Debate sobre la atención en la captura de datos estratégicos.	X		13/04/2026	X	
CAMILA INES TAPIAS COGOLLO		X				
CARLOS ELIAS GUZMAN MORON		X				
DANIELA ESPITIA TORRES		X			X	
DUVAN ALEJANDRO TORO AYAZO		X				
HASCHLY DANIELA MONCADA PEDROZA	Detectar fallas en protocolos y normativa.	X		20/04/2026	X	
INGRID VANESSA VILORIA TIRADO		X			X	
JUAN FERNANDO HOYOS AVILEZ		X			X	
JUAN JOSE CANTERO HERRERA		X			X	
KATERINE SALGADO OSPINA		X			X	
KATHERINE AGUILAR GALVAN	Estructurar los estándares de servicio y el marco legal	X		4/05/2026		X
LINA MARCELA LOPEZ GALEANO		X				X
LUIS MIGUEL ALTAMIRANDA SAENZ		X				X
MARIA ANGELICA FABRA GALEANO		X				X
MARÍA JOSÉ VERGARA PEDROZA		X			X	
MILDRET PAOLA MOLINA CANABAL	Diseñar un protocolo de atención y un instrumento de captura de datos	X		11/05/2026		X
NEIDY ROSA SUAREZ PALOMINO		X			X	
NICOLAS SOLERA RESTAN		X			X	
SAIDITH PATRICIA ENAMORADO LARA		X			X	
SAMUEL DAVID CORTES CANTERO		X			X	
YESICA YULIETH YANES RIVAS		X				X
SHAYRA PAOLA BERROCAL NISPERUZA		X			X	

NOMBRE DEL PROGRAMA GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

Regional Córdoba - Montería

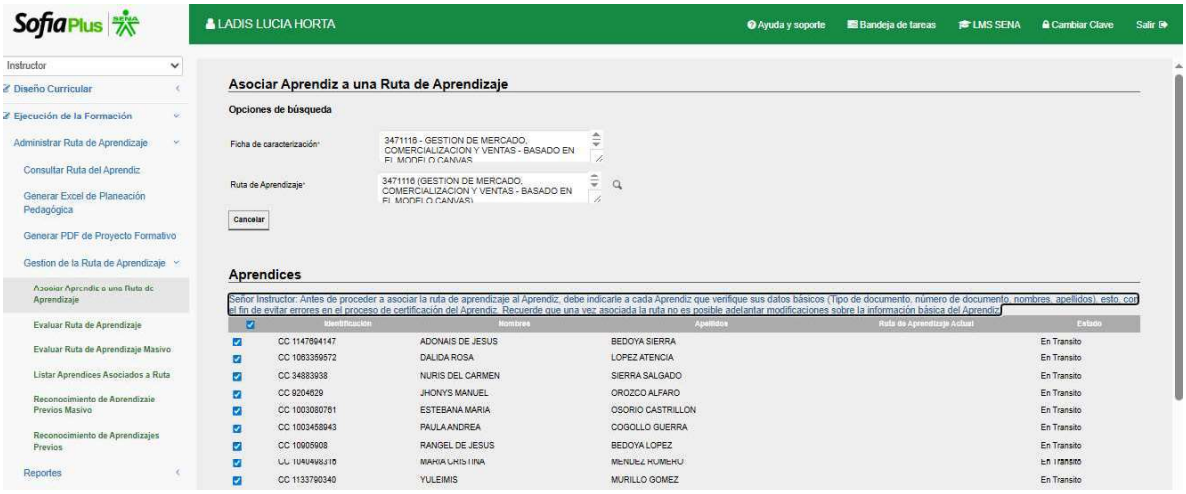
	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES
FICHA	3138138
COMPETENCIA	GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA. DESCRIBIR LOS COMPONENTES TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RURAL SEGÚN INFORMACIÓN PRELIMINAR.
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

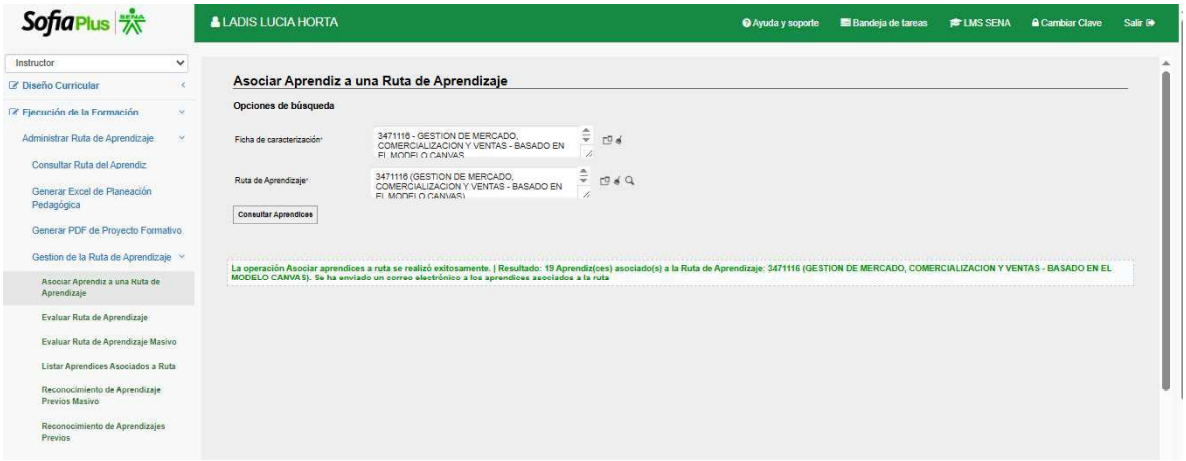
Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO ACT # 1**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
OVER LUIS PESTANA CASTILLO	"Ruta de la Innovación Campesina	X		8/04/2026		X
SAMUEL DAVID MONTALVO SALGADO		X			X	
PEDRO ANDRÉS TERAN CORREA		X				X
SAID ALFONSO DIAZ VALVERDE		X				X
ORESTE ORTEGA PEDROZA		X			X	
JUAN ESTEBAN CAMACHO CAMACHO	Analisis comparativo, diseño de ficha técnica y organigrama de proyecto	X		15/04/2026		X
VICTOR JOSE MERCADO CORDERO		X			X	
ERICK DARIO PADILLA ARIZA		X				X
LUIS FERNANDO MONTERROSA MOLINA		X			X	
RAFAEL ENRIQUE IBAÑEZ SAENZ		X			X	
JUAN CAMILO CARPIO RUIZ	"Maquetando mi empresa rural": Caracterizar los recursos y procesos de la unidad productiva mediante un levantamiento de costos e infraestructura	X		29/04/2026	X	
JOSE DAVID ROMERO VELASQUEZ		X			X	
EUSEBIO DE LOS REYES MORALES FLOREZ		X			X	
KELLEN SARITH ZURITA PAYARES		X				X
EIDER DAVID VILORIA MONTERROZA						X

ANEXO 3

Pantallazos de la asociación de aprendices y Registro de inasistencia de ficha titulada.

ASOCIACIÓN DE APRENDICES A LA RUTA DE APRENDIZAJE DESDE EL ROL DEL INSTRUCTOR EN SOFIA PLUS. FICHA : 3471116 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS.

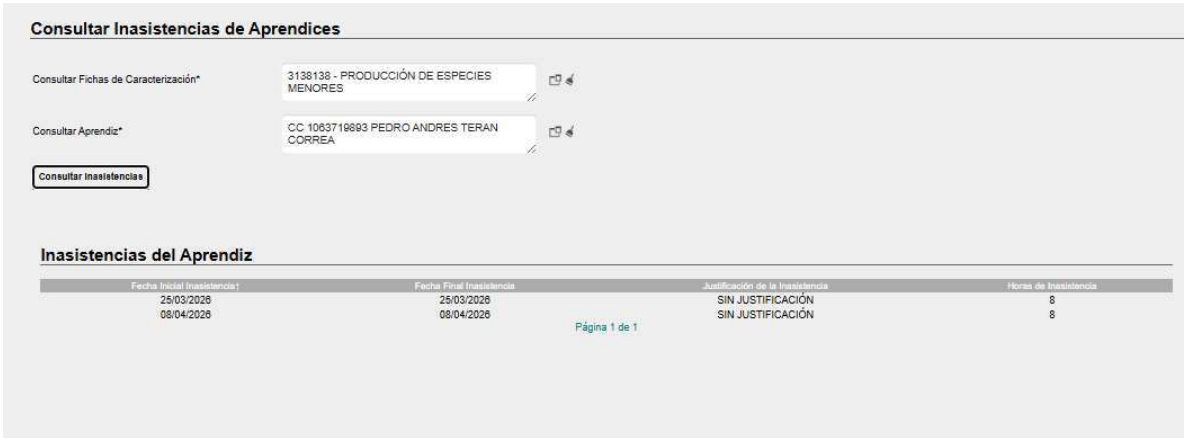




EVIDENCIA DE ASOCIACIÓN DE APRENDICES A LA RUTA. Ficha: 3472551 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS.



EVIDENCIA DE INASISTENCIAS EN SOFIA PLUS. FICHA: 3138138.



Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización* 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

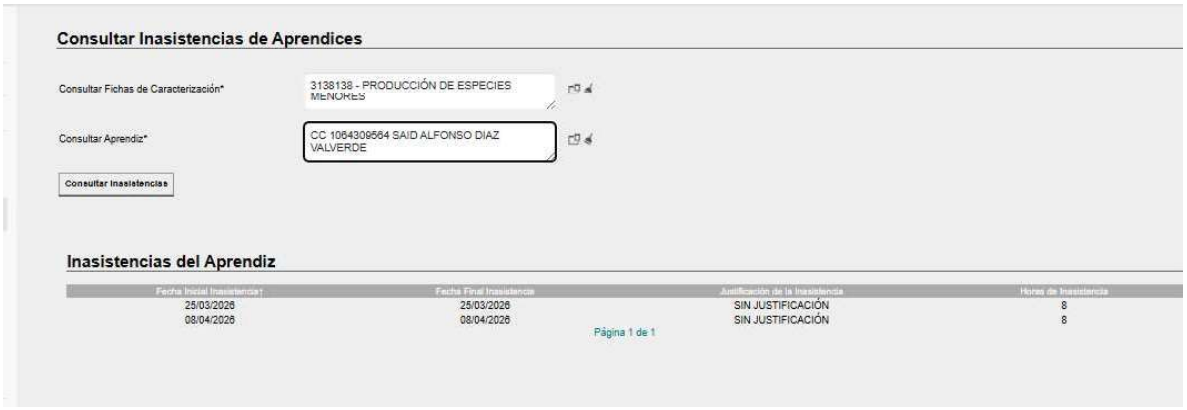
Consultar Aprendiz* CC 1063719893 PEDRO ANDRES TERAN CORREA

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

Fecha Inicial Inasistencia↑	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

Página 1 de 1



Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización* 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

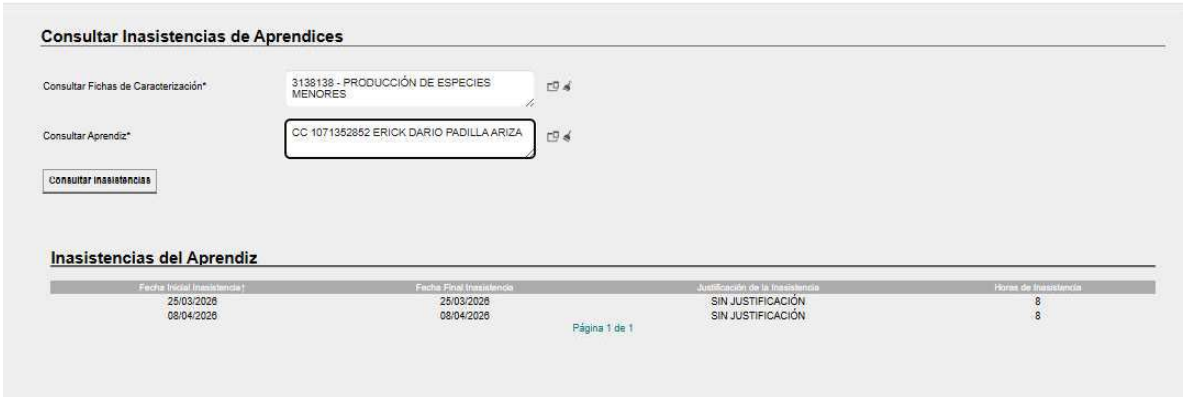
Consultar Aprendiz* CC 1064309564 SAID ALFONSO DIAZ VALVERDE

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

Fecha Inicial Inasistencia↑	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

Página 1 de 1



Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización* 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

Consultar Aprendiz* CC 1071352852 ERICK DARIO PADILLA ARIZA

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

Fecha Inicial Inasistencia↑	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

Página 1 de 1

Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización*: 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

Consultar Aprendiz*: TI 1071432606 KELLEN SARITH ZURITA PAYARES

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

Fecha Inicial Inasistencia↑	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

Página 1 de 1

Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización*: 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

Consultar Aprendiz*: TI 1148436373 EIDER DAVID VILORIA MONTERROZA

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

Fecha Inicial Inasistencia↑	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

Página 1 de 1

ANEXO 4

Actas de cierre de las fichas complementarias: 3436535 y 3443202

ACTA No. 01

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Realizar el cierre de la formación complementaria de la Ficha No: 3436535 del programa complementario **GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS BASADO EN EL MODELO LEAN CANVAS** en el municipio de PUERTO ESCONDIDO - Vereda AGUAS VIVAS.

CIUDAD Y FECHA:	**MUNICIPIO:**	**HORA INICIO:**	**HORA FIN:**
20/03/2026	PUERTO ESCONDIDO	8:00 a.m.	4:00 p.m.

LUGAR Y/O ENLACE:	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: CABP**
Vereda AGUAS VIVAS	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Realizar el cierre del curso complementario GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS BASADO EN EL MODELO LEAN CANVAS, con los miembros de la asociación ACAAGUASVIVAS:

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Cerrar el curso complementario Gestión de mercado, Comercialización y ventas basado en el modelo Lean Canvas.
2. Reafirmar el compromiso del SENA de mantener buenas relaciones con los miembros de la asociación para apoyarlos en sus futuros fortalecimientos.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las 8:00 a. m, se reúnen en el Municipio de Puerto Escondido, en la casa comunal de la vereda de Aguas Vivas, los integrantes de la asociación ACAAGUASVIVAS y la instructora LADIS HORTA para hacer el cierre de la formación en la Ficha No. 3436535, con el propósito de hacer el cierre del ciclo de capacitación y fortalecimiento a la asociación sobre LA GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS BASADO EN EL MODELO LEAN CANVAS,

Se reafirma y recalca que la formación debe mantener su continuidad, establecemos mantener el compromiso comunicativo para seguir con su fortalecimiento.

PROGRAMA	GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS BASADO EN EL MODELO LEAN CANVAS.
MUNICIPIO	PUERTO ESCONDIDO/ CORDOBA
VEREDA	AGUAS VIVAS
AMBIENTE	CASA COMUNAL DE LA ASOCIACIÓN CAMPESINA ACAAGUASVIVAS

INSTRUCTOR PROFESIONAL	LADIS HORTA MACHACON
FECHA INICIO DE LA FORMACION	19 DE FEBRERO DEL 2026
FECHA FIN DE LA FORMACION	20 DE MARZO DEL 2026
HORARIO	8:00 a.m. a 4:00 p.m.

CONCLUSIONES

El día 20 de marzo del 2026, se hizo el cierre del ciclo de capacitaciones con los miembros de la asociación **ACAAGUAVIVA,** en el municipio de Puerto Escondido. Los aprendices, expresaron su agradecimiento por los nuevos aprendizajes y se comprometen en poner en práctica lo aprendido en las formaciones.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA
Cierre de la formación	**Marzo 20 del 2026**	**Ladis Horta Machacón Instructor**	Ladis Lucia Horta M.

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

ANEXOS



DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Pedro Guerra.		Si		
Norcelis Porrera		si		Norcelis
Maria Main		si		Maria Main
Filbei				
MARIA		Si		
Yanicley		S		
Rositis		S		Rositis
Sandis		si		Sandys.
Dunelis		Si		Dunelis
Santiago R		Si		
Esperanza		Si		
Edwin		Si		Edwin
Yerleis		Si		Yerleis
Mercy O		Si		Mercy O
DINA Avila		si		

Powered by CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 20 **DEL MES DE** marzo **DEL AÑO 2026**

OBJETIVO (S)	Realizar el cierre de la formación complementaria : gestion de mercado, comercialización y ventas Lean Canvas ficha: 3436535

No	NOMBRES Y APELLIDOS *	No. DOCUMENTO *	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO *	TELÉFONO/EXT. *	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL *
	Yerleis Benitez	1064306926						3226190291	si	Yerleis
	Edwin cuadrado	15075415						3223046803	Si	Edwin
	Esperanza Rivera	34982107						3216424769	si	
	Donelis Martinez	1064308988						3026477229	Si	Donelis M.
	Sandra Negrete	1067938787						3235852004	Si	Sandra.
	Rosiris Ovico	1244954413						5092724		
	Yanisley cano	50457668					Yanisley80sa@gmail.com	3126294962	S	
	MARicaviedes	26.153777						3136196030	Si	
	Eugenio	15075200						3135893667		
	Maria Marin	1003142034						3135471399	si	Maria marin
	Narelis Barrera	1064313457						3177063957	si	Narelis
	Pedro Guerra	70522236						3136463291		
	Mark Oviedo	1124488307					Mariaoviedo30@gmail		si	Mark oviedo
	DINA Avila	1060307618						3117371631	Si	
	Santiago	1064306956					Aguas vivas76@gmail	3126125563	si	

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.

Powered by CamScanner

ACTA No. 1			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Realizar el cierre de la formación complementaria de la Ficha No: **3443202**. Emprendimiento innovador. Vereda El almendro- Planeta Rica.			
CIUDAD Y FECHA: Planeta Rica	31 de marzo del 2026	**HORA INICIO:** 8:00 A.M.	**HORA FIN:** 4:00 P.M.
LUGAR Y/O ENLACE: Planeta Rica	Vda El Almendro.	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Centro agropecuario y de biotecnología CABP**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Realizar el cierre del curso complementario emprendimiento Innovador			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: **1.** Cerrar el curso complementario Emprendimiento innovador 2. Reafirmar el compromiso del SENA de mantener buenas relaciones con los miembros de la asociación para apoyarlos en sus futuros fortalecimientos.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
1. Siendo las 8: 12 a.m. Se reúnen en el municipio de Planeta Rica, Vda El Almendro, los aprendices matriculados en el programa de formación complementaria EMPRENDIMIENTO INNOVADOR con el propósito de hacer el cierre del ciclo de capacitación. Se reafirma y recalca que la formación debe mantener su continuidad, acordamos mantener el compromiso comunicativo para seguir con su fortalecimiento.			
CONCLUSIONES			
El día 31 de marzo del 2026, se hizo el cierre del ciclo de capacitaciones con los aprendices matriculados en el curso complementario EMPRENDIMIENTO INNOVADOR, en el municipio de Planeta Rica. Los aprendices, expresaron su agradecimiento por los nuevos aprendizajes y se comprometen en poner en práctica lo aprendido en las formaciones. Se reafirma y recalca que la formación debe mantener su continuidad, establecemos mantener el compromiso comunicativo para seguir con su fortalecimiento.			

PROGRAMA	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR.
MUNICIPIO	PLANETA RICA/ CORDOBA
VEREDA	EL ALMENDRO

AMBIENTE	COLEGIO EL ALMENDRO
INSTRUCTOR PROFESIONAL	LADIS LUCIA HORTA MACHACON
INICIO DE LA FORMACIÓN	3 DE MARZO DEL 2026
FIN DE LA FORMACIÓN	31 DE MARZO DEL 2026
HORARIO	8:00 A.M. – 4: 00 P.M.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Cierre de la formación	31 de marzo 2026	Ladis Lucia Horta Machacón	Ladis Lucia Horta M.

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.

ANEXOS



DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
*Eluzi David salas Beltran		Si.		Eluzi David salas Beltran
Jesus D. Ramirez		Si		Jesus David.
Cesar Bethin		Si		Cesar bethin
Jose Puche		Si		Jose Puche
Santiago sevilla		Si		Santiago sevilla
Stiwar Doria		Si		Stiwar Doria
Isabela sierra		Si		Isabela
Orlando		Si		Orlando
EIDER		SI		EIDER
ELISEO VARGAS		Si		ELISEO VARGAS
Dina Pacheco		Si		Dina Pacheco
samuel sibaja		Si		samuel sibaja
Keila castro		Si		Keila castro
María Hernández		Si		María Hernández

Powered by CamScanner

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 31 DEL MES DE Marzo DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S)	Cierre de formación para el curo complementario de emprendimiento innovador. Ficha: 3443202. En el municipio de Planeta Rica.

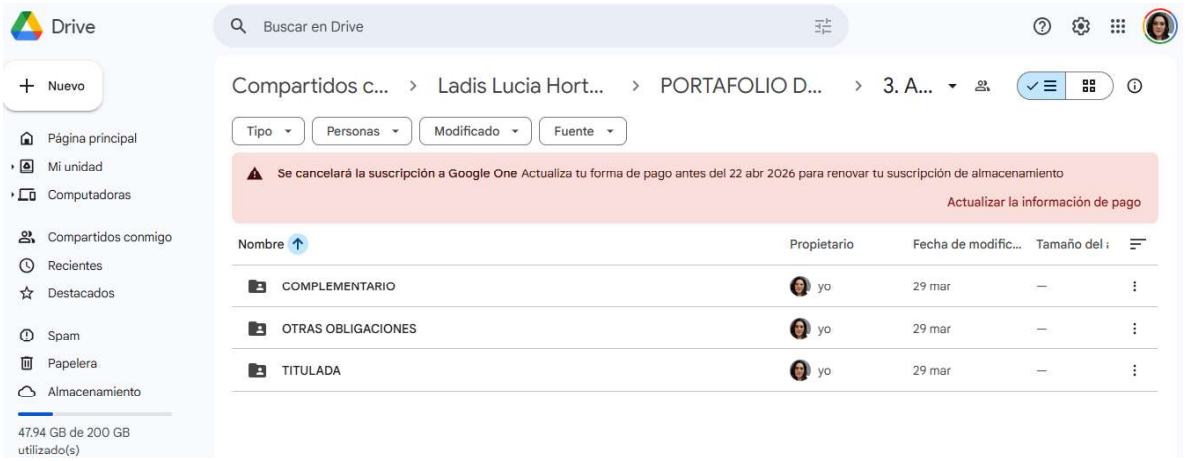
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Elver Darío Salas Beltrán	1063222996								Elver Darío.
	Jesus David	1064312968								Jesus D.
	cesar beltrán	1066179313								Cesar
	Jose Peche	1063240467								Jose Peche
	santiago sevilla									santiago sevilla
	Stiwar Doria	1068429004								Stiwar Doria
	Isabela sierra	1062680587								Isabela
	Orlando M.	1066179938								Orlando M.
	EIDER	1064192046								EIDER
	ELISEO VARGAS	1073995448								ELISEO
	Dina Pacheco	1067923096								Dina P.
	samel sibaja									samel s
	Keila mileth C	1038719955								Keila castro
	Maria Hernandez	1067866981								María Hernández

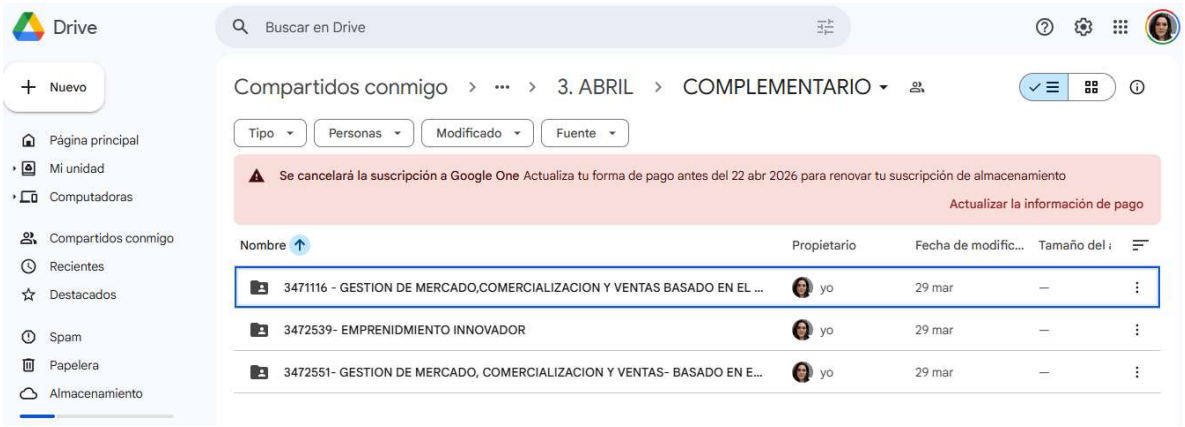
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido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

Powered by CamScanner

ANEXO 5

Soportes de documentos en pdf y cargados en carpeta Drive del Instructor





https://drive.google.com/drive/folders/19erzFyF0TVvqRbidSmXdsYsK_DilR9xE?usp=drive_link

https://drive.google.com/drive/folders/19erzFyF0TVvqRbidSmXdsYsK_DilR9xE?usp=drive_link

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/04/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3472551 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANAÌLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.

ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PLAN DE ALIMENTACIÓN SEGÚN ESPECIE ANIMAL, PLAN DE PRODUCCIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ASISTIR DESARROLLO DE LABOR AGRÍCOLA DE LA UNIDAD PECUARIA SEGÚN PLAN DE PRODUCCIÓN Y MANUAL DE PROCEDIMIENTO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR MONTAJE DE UNIDAD DE PRODUCCIÓN DE ESPECIE MENOR SEGÚN PLAN Y EXIGENCIA TECNOLÓGICA DEL SISTEMA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PLANES DE MERCADEO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESO DE REPRODUCCIÓN NATURAL SEGÚN ESPECIE ANIMAL, PARÁMETROS TÉCNICOS Y OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER PLAN SANITARIO SEGÚN ESPECIE ANIMAL, PLAN DE PRODUCCIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR FUENTES DE FINANCIACIÓN SEGÚN CRITERIO ESTABLECIDO

DESCRIBIR LOS COMPONENTES TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RURAL SEGÚN INFORMACIÓN PRELIMINAR

ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR PRODUCCIÓN DE ALIMENTO BALANCEADO SEGÚN PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN Y PLAN DE PRODUCCIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INDUSTRIALIZAR EMBUTIDOS CÁRNICOS CON BASE EN ORDEN DE PRODUCCIÓN Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR DERIVADOS LÁCTEOS SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE Y LEGISLACIÓN VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3472539 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	80,00

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: LADIS LUCIA HORTA MACHACON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REGIONAL CORDOBA

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha

Consultar

Identificacion Instructor

Consultar

IDENTIFICACION:	45527995	TELEFONO:	
INSTRUCTOR:	LADIS LUCIA HORTA MACHACON	FECHA INICIO:	2026-02-01
AREA:	TODOS	FECHA FIN:	2026-11-30

<< Anterior | April 2026 | Siguiente >>

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
			01 08-16 3138138- PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24156 - EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA MONTERÍA	02	03	04
05	06 10-18 3471538- ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA INDUCCIÓN. RA1. IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA	07 10-18 3472539- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	08 08-16 3138138- PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24154 - DESCRIBIR LOS COMPONENTES	09 10-18 3471116-GESTION DE MERCADO,COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MERCADO LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO LIBERTADOR	10	11

	FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL. MONTERÍA		TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RU MONTERÍA			
12	13 10-18 3471538-ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA RA1. RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN MONTERÍA	14 10-18 3472539-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	15 08-16 3138138-PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24154 - DESCRIBIR LOS COMPONENTES TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RU MONTERÍA	16 10-18 3471116-GESTION DE MERCADO,COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MERCADO LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO LIBERTADOR	17 10-18 3472539-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	18
19	20 10-18 3471538-ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA RA1. RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN MONTERÍA	21 10-18 3472539-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	22 08-16 3138138-PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24154 - DESCRIBIR LOS COMPONENTES TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RU MONTERÍA	23 10-18 3471116-GESTION DE MERCADO,COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MERCADO LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO LIBERTADOR	24 10-18 3472551-ESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS- BASADO EN EL MODELO CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	25
26	27 10-18 3471538-ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL ATENDER	28 10-18 3472539-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO	29 08-16 3138138-PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR	30 10-18 3471116-GESTION DE MERCADO,COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MERCADO LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO		

	CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA RA1. RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN MONTERÍA	CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24154 - DESCRIBIR LOS COMPONENTES TÉCNICOS, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO EMPRESARIAL RU MONTERÍA	CAMPESENA PUERTO LIBERTADOR	

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

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 5 de marzo de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	19026	**Fecha Solicitud**	2026-03-05	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA**		
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**	Formación			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4226	**Dependencia Solicitante**	911538 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA- FORMACIÓN PROFESIONAL ECONOMÍA CAMPESINA
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 dia 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

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/03/05 20:50:56 -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.

				2026-03-16	2026-03-16	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CIENAGA - ORO	0,5	No	50							
				2026-03-16	2026-03-16	CORDOBA / CIENAGA - ORO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-17	2026-03-17	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PLANETA RICA	0,5	No	50							
				2026-03-17	2026-03-17	CORDOBA / PLANETA RICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-19	2026-03-19	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	0,5	No	50							
				2026-03-19	2026-03-19	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
LADIS LUCIA HORTA MACHACON	CC: 45527995	Instructor	Autorizada								6	4.737.497,00	126.195,00	757.170,00	340.000,00	1.097.170,00	Impartir formación

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.

				2026-03-20	2026-03-20	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	0,5	No	50						
				2026-03-20	2026-03-20	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-03-30	2026-03-30	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CIENAGA - ORO	0,5	No	50						
				2026-03-30	2026-03-30	CORDOBA / CIENAGA - ORO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-03-31	2026-03-31	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PLANETA RICA	0,5	No	50						
				2026-03-31	2026-03-31	CORDOBA / PLANETA RICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
											Totales Solicitud de Comisión		**757.170,00**	**340.000,00**	**1.097.170,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN
Impartir formación

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:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 5 de marzo de 2026	

ORDENADOR DEL GASTO					
Identificacion:	78739488	Nombre:	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR - CORDOBA
VISTO BUENO JEFE INMEDIATO					
Nombre:	""	Cargo:	""		

Firma Responsable

Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	05/03/2026 16:29:23

Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
5/03/2026 8:51:22 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.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Montería, 07 de abril de 2026

PRESENTADO A: NELSON DE LA ESPRIELLA – SUBDIRECTOR (E)

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
19026	16 de abril del 2026	31 de abril del 2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: (Ciudad)**
Ciénaga de Oro- Planeta Rica (vda El Almendro)- Puerto Escondido (vdas Tierra Adentro y Aguas Vivas)	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Impartir Formación Profesional Integral en las fichas CampeSena en Técnico en Corte y venta de Carnes en la ficha: 3331779 y en los programas complementarios: Emprendimiento Innovador en la ficha: 3443202; Gestión de mercado, comercialización y ventas basado en el modelo Lean Canvas en las fichas: 3436535; 3429700.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Impartir Formación Profesional Integral en los programas Técnicos y complementarios de la estrategia CampeSena, con las fichas:

3331779 – TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES, en la competencia: Razonar cuantitativamente en situaciones susceptibles de ser abordadas de forma matemática.
3443202 – EMPRENDIMIENTO INNOVADOR, curso complementario
3429700 y 3436535 - GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS (Basado en el modelo Lean Canvas).

RESULTADOS:

1. Los aprendices adoptaron conocimientos para identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos teóricos del razonamiento cuantitativo.
2. Los aprendices son competentes para emplear capacidad innovadora según estrategia emprendedora.
3. Los aprendices adquirieron conocimientos para relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades de la empresa.
4. Los aprendices son competentes para gestionar el mercado, el proceso de comercialización y la metodología de ventas de un negocio de acuerdo con metodologías y normas técnicas.

EVIDENCIAS O SOPORTES: **Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe**

1. Lista de asistencia de los aprendices
2. Tiquetes

3. Imágenes proceso de formación		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Desarrollar ejercicios con porcentajes y cálculos de menaje y marmoleado en los cortes de carnes. 2. Realizar el análisis de la estrategia del LEAN CANVAS para emprendimientos agropecuarios, que requieren segmentar su mercado y comercializar sus productos. 3. Emplear capacidad innovadora según la estrategia del emprendimiento utilizado.	APRENDICES	16 – 31 de marzo del 2026
4. Desarrollar el Proyecto y Programa de Formación en su totalidad. Ejecutar las competencias y resultados de aprendizajes pertinentes.	INSTRUCTOR SENA Ladis Lucia Horta Machacón	16 – 31 de marzo del 2026
CONCLUSIÓNES: **1.** Se cumplieron los objetivos propuestos **2.** Aplicar conocimientos adquiridos		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
LADIS LUCIA HORTA MACHACON		Ladis Lucia Horta M.
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
CORDINADOR ACADEMICO/SUPERVISOR CONTRATO	**LUIS ERNESTO BARRERA**	Luis Ernesto Barrera.

REGISTRO FOTOGRÁFICO DEL PROGRAMA TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES. 3331779. CIÉNAGA DE ORO – I.E. SAN ISIDRO.





REGISTRO FOTOGRÁFICO DEL PROGRAMA COMPLEMENTARIO EMPRENDIMIENTO INNOVADOR. 3443202. VEREDA EL ALMENDRO - PLANETA RICA.





REGISTRO FOTOGRÁFICO DEL PROGRAMA COMPLEMENTARIO GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS. 3436535. VEREDA – AGUAS VIVAS. PUERTO ESCONDIDO.



REGISTRO FOTOGRÁFICO DEL PROGRAMA COMPLEMENTARIO GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS. 3429700. VEREDA – TIERRA ADENTRO. PUERTO ESCONDIDO



SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Ciénaga de oro: I.E. San Isidro.

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	TÉCNICO EN CORTE Y YMA DE CARNES			Código del Programa:	635171	Ficha de Caracterización	3331779
Competencia:	Razonar cuantitativamente en situac susceptibles de ser abordadas.			Resultado de Aprendizaje:	Identificar situaciones problemáticas Asociadas		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: FEBRERO MARZO Año: 2026	Instructor: Jadi Lucia Horta	Correo Electrónico:	lhorta@sena.edu.co lucycartagena1111@gmail.com.	Teléfono:	3160504673 3014599534

No.	DATOS DEL APRENDIZ				FEBRERO DIA 16	DIA 23	MARZO DIA 02	DIA 9	MARZO DIA 16	DIA 30
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
	Kimbellin	Tallás S.	3148753837	Kimbellin@yamail						
	Jaider	Burgos	3145463238	Burgosjaviers553@Gmail	Jaider	Jaider	Jaider	Jaider	Jaider.	Jaider
	Angie	Fillera	3009613426	angiefillera724@gmail.com	Angie.	Ausente	Angie	SIN EXCUSA	Angie.	Angie
	María	Salgado	3117441756	Mariamariasalgado@22gmail.com	María	María	María	María	María	María
	Javier	Moreno	3238675820	JM6793940@gmail.com	Javier	Javier	Javier	Javier	Javier	Javier
	Jos	Salgado	3193957009	Fernando7Salgado@gmail.com						
	María Fernanda	Barón E	3116537892	fer1201@gmail.com						
	Natalia	Pacheco	3238904601	Natalia.pacheco.coronado@gmail.com	Natalia	Natalia	—	—	Natalia	Natalia
	Daniela	Martinez	3239413479	Sanlopdo10@gmail.com						

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Ciénaga de oro. I.E. SAN ISIDRO

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES			Código del Programa:	635171	Ficha de Caracterización	3331779
Competencia:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas			Resultado de Aprendizaje:	IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS N		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: FEBRERO / MARZO Año: _____	Instructor: Sadi Lucia Horta	Correo Electrónico: lucycartagena1111@gmail.com lhorta@sena.edu.co		Teléfono: 3160504673 3014599584	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				FEBRERO			MARZO		
					DIA 16	DIA 23	DIA 02	DIA 09	DIA 16	DIA 30
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
	Lina P.	Cogollo M.	3123724335		Lina Cogollo	Lina Cogollo	Lina Cogollo	Lina Cogollo	Lina Cogollo	Lina Cogollo
	Roberto	Hernández	3176234979							S. E.
	Joel D.	Martínez S.	3237360990		Joel.	Joel.	Joel	Joel	Joel.	joel
	Daniela H	Hernández	3001206756		Daniela	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela
	Aníbal M	Martínez	302 6087514		Aníbal	Excusa	Aníbal	Aníbal	Aníbal	Aníbal
	Viviana	Orozco S.			—					
	Stefany	Caraballo	3148205334		—					

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 03/03/26	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Alejandro P. Rico.	
Nº DE FICHA:	3443202	INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON	FECHA FIN DEL CURSO: 31/03/26			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha 03-03-26	Fecha 10-03-26	Fecha 17-03-26	Fecha 24-03-26	Fecha 31-03-26
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	1067925631	ALFREDO ENRIQUE MENA RODRIGUEZ	Alfredo Mena	Alfredo Mena	Alfredo Mena	Alfredo Mena	Alfredo Mena
2	1067810884	ANA SOFIA SIBAJA POLO	ANA SIBAJA	ANA SIBAJA	ANA SIBAJA	ANA SIBAJA	ANA SIBAJA
3	1066179313	CESAR ANDRÉS BETTIN MONTIEL	CESAR BETTIN	Cesar montiel	Cesar montiel	Cesar montiel	Cesar Montiel
4	1067953095	DINA MARCELA PACHECO CORONADO	Dina Marcela	Dina Pacheco	Dina Pacheco	Dina Pacheco	Dina P.
5	1073995448	ELISEO VARGAS DIAZ	ELISEO VARGAS	ELISEO VARGAS	ELISEO VARGAS	ELISEO VARGAS	ELISEO VARGAS
6	1063722996	ELVER DARIO SALAS BELTRAN	Elver Dario	Elver Dario	Elver Dario	Elver Salas	Elver Salas
7	1064192046	EIDER DAVID HERAZO ORTIZ	EIDER HERAZO	EIDER HERAZO	EIDER HERAZO	EIDER HERAZO	EIDER HERAZO
8	1062680587	ISABELLA SIERRA GUZMAN	Isabela Sierra	Isabela sierra	Isabela Sierra	Isabela Sierra	Isabela sierra
9	1064312918	JESUS DAVID NEGRETE SAENZ	Jesus David	Jesus David	Jesus Negrete	Jesus Negrete	Jesus Ne.
10	1138081562	JESUS GRABRIEL MORELO CARDENAS	CE Jesus Morelo	Jesus Morelo	Jesus Morelo	Jesus Morelo	Jesus Morelo
11	1067845122	JORGE MARIO ALARCON URANGO	CE Jorge alarcon	Jorge Alarcon	Jorge Alarcon	Jorge Alarcon	Jorge Alarcon
12	1063290457	JOSE FELIX PUCHE URREGO	Jose Puche	Jose Puche	Jose Puche	Jose Puche	Jose Puche
13	1068665112	JULIETH PAOLA MONTALVO MARTINEZ	CE				
14	1038119955	KEILA MILETH CASTRO ESCOBAR	Keila Castro	Keila castro	Keila castro	Keila castro	Keila castro
15	1067886931	MARIA DE JESUS HERNANDEZ JARABA	María Hernandez	María Hernández J	María Hernández J.	María Hernández J	
16	1066179937	ORLANDO RAFAEL MONTERROZA VEGA	Orlando M.	Orlando M.	Orlando Monterroza	Orlando M	Orlando M.
17	1068665840	SAMUEL DAVID SIBAJA BURGOS	Samuel sibaja	Samel sibaja	Samuel sibaja	Samuel sibaja	Samuel.
18	1062443244	SANDY MELIZA BENITEZ MORALES	CE Sandy Benitez	Sandy Benitez	Sandy Benitez	Sandy Benitez	Sandy Benitez
19	1138080326	SANTIAGO ESTIVEN SEVILLA MARTINEZ	Santiago sevilla	Santiago sevilla	Santiago sevilla	Santiago sevilla	Santiago Sevilla
20	1068429004	STIWAR DORIA RICARDO	Stiwar Doria	Stiwar Doria	Stiwar Doria	Stiwar Doria	Stiwar Doria
		FIRMA	Ladis Horta	Ladis Horta	Ladis Horta	Ladis Horta	Ladis Horta
			LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M

OBSERVACIONES:

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 20/02/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Pto Escondido- vda Aguas Vivas
Nº DE FICHA:	3436535	INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON	FECHA FIN DEL CURSO: 19/03/2026	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (20/02/2026)	Fecha (27/02/2026)	Fecha (05/03/2026)	Fecha (12/03/2026)	Fecha (19/03/2026)
			• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz
1	TI - 1064306605	DEIBER LUIS OVIEDO CORREA	Deiber L. oviedo	—	—	Deiber L. oviedo	—
2	CC - 1064307618	DINA LUZ AVILA NUÑEZ	DINA Avila N	DINA Avila N	DINA luz Avila	DINA Avila N	DINA L Avila
3	CC - 1064308988	DUNELIS MARIA MARTINEZ ARROYO	Dunelis Martinez	dunelis Martinez	dunelis Martinz	Dunelis Martiz	Dunelis M
4	CC - 15075415	EDWIN MANUEL CUADRADO OVIEDO	Edwi cuadrado	Edwi Cuadro	Edwin Cuadro	Edwin Cu	Edwin
5	CC - 34982107	ESPERANZA CECILIA BRAVO OVIEDO	Esperanza bravo	Esperanza Bravo	Esperanza Bravo	Esperanza Bravo	Esperanza
6	CC - 15075700	FULGENCIO MANUEL OVIEDO ORTEGA	Fulgencio oviedo	Fulgencio	Fulgencio	Fulgencio	Fulgencio
7	TI - 1064309224	KATTY LORENA NEGRETE OVIEDO	Katty negrete	Katty negrete	Katty negrete	Katty negrete	Katty negrete
8	CC - 15077007	LUIS MIGUEL NEGRETE PEREZ	Luis negrete	luis negrete	luis negrete	Luis negrete	Luis negrete
9	CC - 1003142034	MARIA ANGELICA MARIN MORELO	Maria Marin	maria marin	maria marin	maria marin	Maria Angelica Marin
10	CC - 26153777	MARIA FEDERBINA OVIEDO CUADRADO	maria oviedo	maria oviedo	maria oviedo	maria oviedo	maria
11	CC - 26153445	MARTHA CECILIA MERCADO OVIEDO	martha mercado	MARTHA	MARTHA	mercado	C. EXCUSA.
12	CC - 1129488301	MERCY PATRICIA OVIEDO CUADRADO	mercy oviedo	mercy oviedo	mercy oviedo	mercy oviedo	mercy oviedo
13	CC - 50936563	MIRIAM DEL SOCORRO OVIEDO CUADRADO	miriam oviedo	miriam oviedo	miriam oviedo	miriam oviedo	miriam oviedo
14	CC - 1064313457	NARCELYS JUDITH BARRERA CUADRADO	Narcelis Barrera	Narcelis Barrera	Narcelis Barrera	Narcelis Barrera	Narcelis Barrera
15	CC - 15074411	OBERTO MARIN OVIEDO	oberto marin	oberto marin	oberto marin	oberto marin	
16	CC - 70522236	PEDRO ANTONIO GUERRA OVIEDO	pedro guerra	pedro guerra	Pedro guerra	Pedro guerra	Pedro G
17	CC - 50927217	ROSIRIS DEL CARMEN OVIEDO RAMOS	Rosiris oviedo R.	—	—	Retirada	
18	CC - 1067880787	SANDIS PATRICIA NEGRETE PEREZ	Sandis Negrete	Sandis Negrete	Sandis Negrete	Sandis	Sandis Negrete
19	CC - 1064306956	SANTIAGO MANUEL REALES OVIEDO	Santiago Reales	Santiago Reales	Santiago Reales	Santiago Reales	Santiago Reales
20	CC - 50957668	YAMILEY CORREA PEREZ	Yamiley correa p.	yamiley correa	yamiley correa	yamiley correa p	yamiley
21	TI - 1064306926	YERLEIS BENITEZ MERCADO	Yerleis Benitez M.				
OBSERVACIONES:			FIRMA Ladis Horta LADIS LUCIA HORTA M	FIRMA Ladis Horta LADIS LUCIA HORTA M	FIRMA Ladis Horta LADIS LUCIA HORTA M	FIRMA Ladis Horta LADIS LUCIA HORTA M	FIRMA Ladis Horta LADIS LUCIA HORTA M

•	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

•	RETARDO	R	
	ASISTENCIA	✓	

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampoSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 19/02/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Pto Escondido- vda Tierra Adentro Abajo
N° DE FICHA:	3429700	INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON	FECHA FIN DEL CURSO: 20/03/2026	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (19/02/2026)	Fecha (20/02/2026)	Fecha (06/03/2026)	Fecha (13/03/2026)	Fecha (20/03/2026)
			• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz
1	CC - 15075164	APOLINAR ANTONIO CORREA CUADRADO	Apolinar Correa	Apolinar Correa	Apolinar Correa	Apolinar Correa	Apolinar C.
2	CC - 1064311874	CARMEN CECILIA CONDE CASTRO	Carmen Conde	Carmen Conde		carmen C.	carmen C.
3	CC - 15073397	CLEMENTE MANUEL CUADRADO CORREA	Clemente	Clemente	Clemente	Clemente	—
4	CC - 26139995	EDAIDA LUZ CUADRADO CORREA	Edaida cuadrado	Edaida	Edaida cuadrado	Edaida cuadrado	Edaida C.
5	CC - 15077365	JAIDER ANTONIO CUADRADO CAVADIA	Jaider Cuadrado	Jaida cuadrado	Jaider cuadrado	Jaider Cuadrado	Jaider C.
6	CC - 15074738	JUAN FELIX CORREA HERNANDEZ	Juan Correa Her	Juan correa	Juan Corria	Juan Correa	Juan Correa
7	CC - 1064306590	KEIVER CARRASCAL SANCHEZ	Keive Carrascal	Keiver	Keiver	Keiver	Keiver
8	TI - 1062966171	LAURA VANESSA BERROCAL BETANCUR	—	—	—	—	—
9	CC - 15076018	LUIS MARTIN TORRES CUADRADO	Luis Torres	Luis	Luiz Martin	Luiz Martin	Luiz M.
10	CC - 15077176	MANUEL RAMON CUADRADO CORREA	Manuel Cuadrado	Manuel C	Manuel Cuadrado	Manuel C.	Manuel C.
11	CC - 1067864569	MARIA DEL SOCORRO BETANCUR HERNANDEZ	—	—	—	—	—
12	CC - 26152794	MARIA LASTENIA CUADRADO CAVADIA	maria Cuadrado	maria Cuadrad.	maria cuadrado	maria cuadrado	—
13	CC - 1067871266	NEIRIS TATIANA LEON GARCIA	Neiris Leon	Neiris Leon		Neiris Leon	Neiris
14	CC - 1064309825	ROSA MARIA CUADRADO CONDE	Rosa maria	Rosa C	Rosa C	Rosa C	—
15	CC - 15072790	VICTOR CUADRADO CORREA	victor Cuadrado	victor Cuadrado	victor Cuadrado	victor cuadrado	victor cuadrado
16	TI - 1064311857	YESENIA CUADRADO CONDE	Yesenia cuadrado	Yesenia C.	—	—	—
17	CC - 1064306490	YONNIS ISABEL CORREA GONZALEZ	Yonnis	Yonnis.		Yonnis	—
18	CC - 1068736571	YOVANY ENRIQUE ARTEAGA ORTIZ	Yovany	Yovany	Yovany	—	—
19							
20							

OBSERVACIONES:

	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Ladis Horta	Ladis Horta	Ladis Horta	Ladis Horta	Ladis Horta
	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 18.000

TIQUETE N° 54288

Origen	Destino
MONTERÍA	CIENAGA DE O

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
16	03	26	12:45	03

NOMBRE: JADIS HORTA
C.C. N:° 45.527.995
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 18.000

TIQUETE N° 25549

Origen	Destino
C.O.L.O.	MONTERÍA

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
16	03	26	5:00	08

NOMBRE: JADIS HORTA
C.C. N:° 45.527.995
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 16.000

TIQUETE N° 54292

Origen	Destino
Montería.	Planeta Rica.

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
17	03	26		

NOMBRE: Jadis Horta.
C.C. N:° 45.527.995.
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: $16.000

TIQUETE N° 25553

Origen	Destino
Planeta Rica.	Montería.

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
17	03	26		

NOMBRE: Jadis Horta.
C.C. N:° 45.527.995.
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 21.000

TIQUETE N° 54308

Origen	Destino
Montería.	Puerto Escondido

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
19	03	2026		

NOMBRE: Jadis Lucia Horta M.
C.C. N:° 45.527.995.
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 21.000

TIQUETE N° 25564

Origen	Destino
Puerto E.	Montería.

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
19	03	2026		

NOMBRE: Jadis Horta
C.C. N:° 45.527.995
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 21.000

TIQUETE N° 54297

Origen	Destino
Montería	Puerto Escondido

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
20	03	2026		

NOMBRE: Jadis Horta.
C.C. N:° 45.527.995.
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 21.000

TIQUETE N° 25774

Origen	Destino
Puerto Escondido.	Montería.

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
20	03	26		

NOMBRE: Jadis Horta.
C.C. N:° 45.527.995
FIRMA DESPACHADOR:

La Llegada Nit. 1067743331-5 Cel. 310 666 9370 Juan Obispo

Powered by CamScanner

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B- 42 Tel.: 782 2413 - Monteria

TARIFA 18.000

TIQUETE N° 54320

Origen	Destino
Montería.	Ciénaga de oro.

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
30	03	26		

NOMBRE: Ladis Lucia Horta M

C.C. N:° 45.527.995.

FIRMA DESPACHADOR:

La Litografía Nit. 10678743331-5 Cel. 310 699 9370 Juan Obagui

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B- 42 Tel.: 782 2413 - Monteria

TARIFA 10.000

TIQUETE N° 54306

Origen	Destino
Ciénaga de oro	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
30	03	26		

NOMBRE: Ladis Horta

C.C. N:° 45.527.995

FIRMA DESPACHADOR:

La Litografía Nit. 10678743331-5 Cel. 310 699 9370 Juan Obagui

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B- 42 Tel.: 782 2413 - Monteria

TARIFA 16.000

TIQUETE N° 25550

Origen	Destino
Montería	PLANETA RICA

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
31	03	26		

NOMBRE: Ladis Horta

C.C. N:° 45.527.995

FIRMA DESPACHADOR:

La Litografía Nit. 10678743331-5 Cel. 310 699 9370 Juan Obagui

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B- 42 Tel.: 782 2413 - Monteria

TARIFA 16.000

TIQUETE N° 54293

Origen	Destino
Planeta Rica	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
31	03	25		

NOMBRE: Ladis Horta

C.C. N:° 45'527.995

FIRMA DESPACHADOR:

La Litografía Nit. 10678743331-5 Cel. 310 699 9370 Juan Obagui

Powered by CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**MONTERIA 7/04/2026**	**Código Regional :**	**23**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**LADIS LUCIA HORTA MACHACON**	**Código Centro:**	**9115**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	45527995	**Fecha de elaboración:**	7/04/2026

En desarrollo de la comisión No. 19026 durante los días 16, 17, 19, 20, 30 Y 31 del mes de marzo del 2026 se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
16/03/2026	Terminal-I.E. San Isidro (Ciénaga de Oro) - Terminal	MOTO	20000
17/03/2026	Terminal- Salon Comunal El Almendro - Terminal	MOTO	20000
19/03/2026	Terminal-Casa Comunal vereda Aguas Vivas - Terminal	MOTO	20000
20/03/2026	Terminal- Casa del lider vereda Tierra Adentro - Terminal	MOTO	20000
30/03/2026	Terminal-I.E. San Isidro (Ciénaga de Oro) - Terminal	MOTO	20000
31/03/2026	Terminal- Salon Comunal El Almendro - Terminal	MOTO	20000
		RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:	120000

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:	LADIS LUCIA HORTA MACHACON	**Nombre completo:**	LUIS ERNESTO BARRERA	**Nombre completo:**	NELSON DE LA ESPRIELLA
Numero de Contrato	CO1.PCCNTR. 9172001	**Cargo:**	COORDINADOR ACADÉMICO	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:	Ladis Lucia Horta M.	**Firma:**	Luis Ernesto Barrera	**Firma:**	