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

**INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Montería, Abril 15 de 2026

Señor.
**LUIS ERNESTO BARRERA**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR 9167304
INSTRUCTOR G20
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Montería.

**Asunto**: Informe mensual de ejecución contractual mes de Abril del año 2026.

**Referencia**: No CO1.PCCNTR. 9167304 del año 2026

**Ximena Johanna Díaz Guerra**, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 1.069.483.104 de Sahagún, en mi calidad de contratista del SENA, 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 30 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 Planeo Y Ejecuto Las Formaciones En Las Fichas:<br>3475957-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO<br>COMPLEMEMENTARIO<br>CAMPESENA<br>CERETÉ<br>3475981-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR<br>COMPLEMENTARIO<br>CAMPESENA<br>PUEBLO NUEVO | Anexo 1<br>Ficha de matrícula de las formaciones.<br>3475957, 3475981 |
| 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 elaboro las guías de aprendizaje Emprendimiento innovador, mentalidad empresarial e ideas de negocio. | Anexo 2:<br>Guías de aprendizaje, planeación, plan de trabajo. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 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. | Se asociaron los aprendices de las fichas 3475957, 3475981 | Aplicativo Sofia plus. |
| 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. | Se participo en las reuniones convocadas por el coordinador de académico Luis Ernesto Barrera.<br>Se apoyo procesos administrativos como creación de fichas y programación.<br>Capacitación Instructora Eliana Segura. | Anexo 3: evidencias fotográficas y listados de asistencia de la participación en las reuniones. |
| 5 | Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales. | No aplica para el mes objeto de cobro. | No aplica |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 | Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz. | No aplica para el mes objeto de cobro. | No aplica |
| 7 | Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz. | No aplica para el mes objeto de cobro. | No aplica |
| 8 | Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado). | Se presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes. | ANEXO 4.<br>Soportes de documentos en pdf y cargados en carpeta Drive del Instructor<br>Link ttps://drive.google.com/drive/folders/1kz1Sa2LL-U3NTxQI_sBvBDGgzrpUh0mH?usp=sharing |
| 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 aplica para el mes objeto de cobro. | No aplica |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 10 | Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas | No aplica para el mes objeto de cobro. | No aplica |
| 11 | Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual. | Se publico 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 tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. | No aplica para el mes objeto de cobro. | No aplica |
| 13 | Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, | No aplica para el mes objeto de cobro. | No aplica |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | novedades del Contrato (Cesión - Terminación). | | |

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 | 17426 | Cereté - Buenavista | 16 marzo 2026 | 29 marzo 2026 |
| 2 | | | | |

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. 9501578136 operador Aportes en Línea referente al mes de Marzo del 2026.

Cordialmente,

XIMENA DIAZ G

**Ximena Johanna Díaz Guerra**
**Contratista**
**C.C. No. 1.069.483.104 de Sahagún**
Recibí a satisfacción:

**LUIS ERNESTO BARRERA**
**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 9167304 de 2026**
INSTRUCTOR G20

**Obligación contractual N° 1**

**Anexo 1 Ficha de matrícula de la formación.**

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

N.º FICHA DE CARACTERIZACION: 3475957 No. SOLICITUD: 2407185

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _ COMPLEMENTARIA: X

CODIGO PROGRAMA: 73310112 VERSION: 2 SECTOR: SERVICIOS

CONVENIO PROGRAMA

PROGRAMA ESPECIAL: 2375 CAMPESENA

FECHA: INICIO: 06 /04 /2026 TERMINACIÓN 29/04/2026 TOTAL HORAS: 60

Nº APRENDICES: 15 MUNICIPIO: CERETÉ VEREDA: MARTINEZ DIRECCIÓN: Salón Comunal

| HORARIO | | | |
|---|---|---|---|
| DIA | AMBIENTE DE APRENDIZAJE | HORAS (24 horas) | |
| | | INICIO | FIN |
| LUNES | 6-13-20-27 ABRIL | 10:00 | 18:00 |
| MARTES | | | |
| MIERCOLES | 8- 15 - 22 – 29 ABRIL | 10:00 | 18:00 |
| JUEVES | | | |
| VIERNES | | 10:00 | 18:00 |
| SABADO | 11 ABRIL (4 HORAS) | 10:00 | 18:00 |
| DOMINGO | | | |
| FESTIVO * | Fecha: | | |

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

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Ximena Johanna Díaz Guerra CC. 1.069.483.104

TELEFONO: 3017597449 EMAIL: Ximena@sena.edu.co

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA:

NIT Nº: TELEFONO: FAX:

DIRECCION: CERETÉ APARTADO:

E-MAIL:

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: ACTIVIDAD ECONOMICA:

DPTO: CÓRDOBA MUNICIPIO: GREMIO:

TIPO DE EMPRESA

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

Ximena Díaz G

CARACTERIZACION DE LA FORMACION

F006-007-25 / Versión 01

Proceso: Administración educativa

Procedimiento: Matricula

N.º FICHA DE CARACTERIZACION: __3475981_____ No. SOLICITUD: _ 2407191 _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _ ___ COMPLEMENTARIA: X____

CODIGO PROGRAMA: __11220053___ VERSION: ___1__ SECTOR: SERVICIOS _____

CONVENIO _____PROGRAMA _____

PROGRAMA ESPECIAL: 2375 CAMPESENA

FECHA: INICIO: 07 /04 /2026___ TERMINACIÓN__30/04/2026_____TOTAL HORAS: _70

Nº APRENDICES: ___15__ MUNICIPIO: __PUEBLO NUEVO_ VEREDA: _EL LIMON__ DIRECCIÓN: Salón Comunal

| HORARIO | | | |
|---|---|---|---|
| DIA | AMBIENTE DE APRENDIZAJE | HORAS (24 horas) | |
| | | INICIO | FIN |
| LUNES | | | |
| MARTES | 7-14-21-28 ABRIL | 10:00 | 18:00 |
| MIERCOLES | | | |
| JUEVES | 16-23-30 ABRIL | 10:00 | 18:00 |
| VIERNES | 17 ABRIL (6 HORAS) y 24 abril 8 horas | 10:00 | 18:00 |
| SABADO | | | |
| DOMINGO | | | |
| FESTIVO * | Fecha: | | |

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

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: _Ximena Johanna Díaz Guerra CC._ 1.069.483.104

TELEFONO: _3017597449_ EMAIL: _ Ximena@sena.edu.co

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: _____

NIT Nº: _____ TELEFONO: _____FAX: _____

DIRECCION: PUEBLO NUEVO_____ APARTADO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: ____

No DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA: _____

DPTO: _CÓRDOBA_____ MUNICIPIO: _PUEBLO NUEVO_____GREMIO: _____

TIPO DE EMPRESA

| Ánimo de Lucro | | | Solidaria | | | Instituciones Educativas | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Limitada | | | Precooperativas | | Instituciones Educativas: Pública ☐ Privada ☐ | |
| | Anónima | | | Cooperativas | | | |
| | En Comandita | | | Cooperativas Públicas | | Otros | |
| | Economía Mixta | | | Empresas Comunales | | Entes Territoriales | |
| | Colectiva | | | Mutuales | | Otros | X |
| | Urbanizadora | | | Fondo de Empleados | | Iglesias | |

Ximena Díaz G

Ivon Linda Barrera

**REGISTRO FOTOGRAFICO FORMACIÓN**







Anexo 2:

Guías de aprendizaje, planeación y planes concertados.
3475957-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO
3475981-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

# PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

# FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

## IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO
  Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto ( si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto ( si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.
- Duración de la Guía: 60 horas

## 2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que se caracteriza por la identificación de oportunidades y la toma de riesgos por parte de los individuos, en todos los entornos incluidas las organizaciones, sin importar su tamaño. De dichas oportunidades, surgen las ideas de negocio que son proyectadas mediante los modelos de negocio, particularmente a través de la herramienta *Business Model Canvas* (o lienzo de modelo de negocio). El modelo de negocio permite conectar los diferentes aspectos de su idea de negocio, creando así una propuesta integral que potencializa la innovación, la generación de valor (diferenciación) y, en general, el éxito de su actividad emprendedora canalizada a través de la creación de empresa.

Esta guía de aprendizaje le permitirá conocer y trabajar los elementos que componen un modelo de negocio, a fin de que pueda construir una propuesta integral a partir de su idea de negocio.

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

### 3.1 Actividades de reflexión inicial

Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura, denominada “el campanero del interior” de Paulo Coelho.

Un hombre humilde, sin ninguna formación, trabajaba en la iglesia de una pequeña ciudad del interior de Brasil. Su trabajo consistía en dar las campanadas a las horas que determinara el padre.

Pero un día cambiaron las leyes: el obispo de la región decidió que todos los funcionarios de las parroquias de su obispado tenían que tener como mínimo estudios primarios. Pensaba estimular la educación pública;

pero para el viejo campanero, analfabeto y demasiado mayor para empezar de nuevo, aquello significó el fin de su trabajo.

A la mañana siguiente, no teniendo nada qué hacer, se sentó en un banco de la plaza para liar su cigarro de paja. Les pidió prestado un poco a dos amigos que se encontraban allí, pero todos estaban con el mismo problema: había que ir a la ciudad vecina para comprar tabaco.

“Tienes tiempo”, -dijo uno de los amigos-. “¿Por qué no vas a comprar tabaco y nosotros te pagamos una comisión?”.

El ex-campanero empezó a realizar esa tarea regularmente. Con el tiempo vio que faltaban muchas otras cosas en la ciudad y comenzó a traer encendedores, periódicos y demás, hasta que se vio obligado a abrir una tienda.

Como era un hombre de bien que buscaba la satisfacción de sus clientes, la tienda prosperó y terminó convirtiéndose en uno de los empresarios más respetados de la región.

Pero trabajaba con mucho dinero y un buen día se hizo necesario abrir una cuenta bancaria.

El gerente lo recibió con los brazos abiertos, el viejo sacó una bolsa llena de dinero, el primero rellenó su ficha y finalmente le pidió al viejo que firmara.

“Lo siento”, -dijo-. “No sé escribir”.

El gerente se quedó asombrado.

-- ¿Entonces el señor consiguió todo esto siendo analfabeto?

- -Lo conseguí con esfuerzo y dedicación.

- ¡Mis felicitaciones! ¡Y sin haber ido jamás a la escuela! ¡Imagine hasta dónde hubiera llegado si hubiera podido estudiar!

El viejo sonrió: “-Me lo puedo imaginar muy bien. Si hubiera estudiado, ¡todavía estaría dando las campanadas en aquella pequeña iglesia!”.

De acuerdo con la lectura anterior, en su grupo de trabajo, establezca cuáles fueron los aspectos claves para el éxito del modelo de negocios del campanero y socialice sus respuestas en un conversatorio con todo el grupo.

- **Tiempo estimado para la actividad:** 45 minutos
- **Ambiente:** ambiente convencional.
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir.

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

En el ambiente de formación, desarrolle una sopa de letras entregada por el instructor, donde busque términos asociados al modelo de negocio CANVAS. Luego, realice una lista de esos términos y redacte una definición, según su conocimiento o experiencia.

Al terminar la actividad se realiza una socialización de términos de modelo del negocio CANVAS, orientada por el instructor.

- **Tiempo estimado para la actividad:** 1 hora
- **Ambiente:** ambiente convencional.
- **Materiales:** Fotocopias (sopa de letras)

### 3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

**Subactividad 1:** Conforme equipos de trabajo  máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura:

Un Modelo de Negocio describe lo que buscan los clientes, cómo lo quieren, y lo que están dispuestos a pagar, así como la forma en que la empresa va a satisfacer esas necesidades y la forma en que va a obtener beneficio por ello. En particular, el Modelo de Negocios define los siguientes puntos:

- Nuestro producto o servicio y su valor diferencial en el mercado.
- Quiénes son nuestros clientes.
- La utilidad del producto o servicio para el cliente.
- Estrategias de captación y retención del cliente.
- Estrategias de marketing y distribución.
- Cómo se obtienen los recursos productivos necesarios.
- Cómo se obtienen los beneficios.

Existen muchas formas de describir y dar forma a un modelo de negocio. Una de las más populares es el modelo canvas (*The Business Model Canvas*, originalmente propuesto por Alexander Osterwalder en 2008).




El Modelo de Negocios Canvas define las las Bases sobre las que una organización crea, proporciona y capta valor; y representa una herramienta que se desarrolla para describir, analizar y diseñar los diferentes aspectos del negocio.

Esta herramienta es un lienzo con las siguientes características:

- Visual
- Flexible
- De visión global de la organización
- Fácil de entender y fácil de aportar
- De cocreación
- Donde la aportación de valor al cliente es el eje del negocio
- Complemento al plan general de empresa
- Documento para recoger la hipótesis de nuestra idea de negocio.

**Contiene 9 pasos**

Que reflejan la lógica que sigue una empresa para generar ingresos.

**Cubre las 4 áreas principales de un negocio:**

- Clientes (Quien)
- Oferta (Qué)
- Infraestructura (Cómo)
- Viabilidad económica (Cuánto)

**Lo más importante es conocer:**

- Quien es nuestro cliente
- Cuál es su problema o necesidad
- Cuál es nuestra propuesta de valor para él.

**Los nueve pasos del modelo de negocio forman la base de una herramienta útil (Osterwalder, 2010):**

**“El lienzo de modelo de negocio”**

Donde se pueden esbozar modelos para negocios nuevos o existentes.

**Segmentos de mercado.**

En este bloque se definen los diferentes grupos de personas o empresas a las que se va a dirigir la actividad de la empresa. Un modelo de negocio puede tener uno o varios segmentos que requieren un conocimiento exhaustivo de las necesidades específicas del cliente objetivo.

**Propuesta de valor.**

Es el factor diferenciador por el que el cliente elige una y otra empresa. Busca solucionar un problema o satisfacer una necesidad. Es el conjunto de productos y servicios que crean valor para el segmento de mercado. El lienzo de propuesta de valor es la herramienta indicada para determinar esta sección del lienzo de modelo de negocio.

**Canales de distribución.**

Es la forma en que el negocio se comunica con sus diferentes segmentos de mercado o clientes y de esa manera cumplir con la propuesta de valor.

**Relación con los clientes.**

Establece los diferentes tipos de relaciones que espera tener con sus clientes o segmentos de mercado. Las relaciones pueden ser personales o automatizadas. El tipo de relación repercute directamente en toda la experiencia del cliente en el modelo de negocio.

**Fuentes de ingreso.**

En esta parte se busca definir a través de qué mecanismos buscará capturar valor, hace referencia a la forma como recibirá los ingresos por la venta de sus productos o servicios.

**Recursos claves.**

En este bloque deben definirse los recursos fundamentales para que el negocio genere el valor previsto y pueda sobrevivir en el mercado. Estos recursos pueden ser: físicos, humanos, intelectuales y económicos.

**Actividades clave.**

Cuáles son las acciones que vas a llevar a cabo para que su modelo de negocio funcione. Normalmente, serán de tres tipos: de producción, de solución de problemas y de red o plataforma (web, software, red de distribución, etc.)

**Socios claves.**

En este bloque se recogerán las alianzas que permitirán que el negocio funcione, por ejemplo acuerdos con proveedores o distribuidores, acuerdos con competidores y con no competidores.

**Estructura de costos.**

Se deben reflejar aquí los costos necesarios para poner en marcha la idea. Sólo se deberán recoger los más Importantes.

**Subactividad 2:** Con base en la lectura realizada, analice el contenido de los siguientes videos, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor:

- Business Model Canvas (Subtitulado al español): https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY
- Diseñando la propuesta de valor | el lienzo: https://www.youtube.com/watch?v=ZCJC1hI6qWQ

De acuerdo con la información analizada, tanto en la lectura previa como en los videos, responda las siguientes preguntas de manera individual:

- ¿Qué importancia tiene el modelo canvas en una idea de negocio?
- De acuerdo con la lectura, ¿Para qué considera usted sirve el modelo canvas?
- ¿Cuáles componentes del modelo CANVAS, hacen parte del factor interno y el factor externo de la organización?

Socialice las respuestas en un conversatorio con el grupo.

- **Tiempo estimado para la actividad:** 1 hora 30 minutos
- **Ambiente:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir.

**Subactividad 3:** El instructor le entrega un estudio de caso (anexo 2) para su lectura y análisis, conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas para el desarrollo de este ejercicio, tenga en cuenta las siguientes preguntas orientadoras para la ejecución del lienzo CANVAS:

**Segmento de mercado**

- ¿Para quién está generando valor?
- ¿Quién es su cliente más importante?

**Propuesta de valor.**

- ¿Qué valor proporciona a sus clientes?
- ¿Qué problema de sus clientes ayuda a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisface?
- ¿Qué servicios o productos ofrece a cada segmento de mercado?

**Canales de distribución.**

- ¿Qué canales prefieren sus segmentos de mercado?
- ¿Cómo establecer contacto con los clientes?
- ¿Cómo se relacionan los diferentes canales?
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

**Relación con los clientes.**

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?

- ¿Cómo puedes integrar esa relación en tu negocio en términos de costos y formato de atención? ¿Requieres algo adicional para generar la relación que esperas?

**Fuentes de ingreso.**

- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar sus clientes?
- ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cómo pagan actualmente por un producto o servicio similar?

**Recursos claves.**

- ¿Cuáles son los recursos que requiere su negocio para generar valor?
- ¿Qué recursos son importantes en los canales de distribución, la relación con consumidores y el flujo de ingresos?

**Actividades clave.**

- ¿Cuáles son las actividades claves que requiere su negocio para generar valor?
- ¿Qué actividades son importantes en los canales de distribución, la relación con consumidores y el flujo de ingresos?

**Socios clave.**

- ¿Quiénes son tus socios claves?
- ¿Cuáles son las motivaciones para las asociaciones?

**Estructura de costos.**

- ¿Cuáles son los costos más altos de su negocio?
- ¿Qué recursos o actividades claves son más costosos?

En el ambiente de formación, cada equipo de trabajo socializa el modelo CANVAS ante grupo y el instructor retroalimenta el proceso.

**Subactividad 4:** Teniendo en cuenta la idea de negocio que han planteado de manera grupal en el proceso de formación, aplique el modelo CANVAS de acuerdo a su entorno productivo.

Argumente el modelo CANVAS correspondiente a su modelo de negocio, al resto del grupo.

**Evidencias de aprendizaje:**

- Elabore su lienzo de modelo de negocio (canvas) detallado de la idea de negocio, donde implemente los nueve componentes con su iniciativa y los conceptos apropiados durante el proceso de formación, el cual podrá aplicar las diferentes estrategias y herramientas adquiridas en su vida personal y profesional dentro del contexto productivo.
- Argumente su lienzo de modelo de negocio (canvas), explicando detalladamente los procesos adelantados por su equipo para su elaboración.

**Tiempo estimado para las actividades:** 20 horas
**Ambiente Requerido:** Ambiente convencional.

**Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir, marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones, revistas con fotografías, barras de pegante.

**3.4 Actividades de transferencia del conocimiento**

El aprendiz verifica el trabajo adelantado según instrumentos de evaluación entregados por el instructor y aclara dudas de manera presencial en el ambiente de formación.

**Tiempo estimado para actividad:** 1 hora.
**Ambiente Requerido:** Ambiente convencional.
**Materiales:** No requiere.

## 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Conversatorio inicial guiado<br><br>Creación del Diario de Fortalecimiento<br><br>Construcción de la Diana de Valoración<br><br>Diseño del Mapa de Sueños | **Evidencias de conocimiento Pendiente elaborar**<br><br>**Evidencias de producto:** Presentar el lienzo de modelo de negocio.<br><br>**Evidencias de desempeño:** Argumentar el lienzo de modelo de negocio. | Elabora un modelo de negocio acorde con la herramienta de planeación estratégica.<br><br>Sustenta un modelo de negocio acorde con técnicas de presentación. | T: Observación sistemática<br>I: Lista de chequeo de conocimiento<br><br>T: Valoración de diario y diana<br>I: Lista de chequeo de producto<br><br>T: Valoración de mapa<br>I: Lista de chequeo de producto<br><br>T: Observación directa<br>I: Lista de |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | chequeo de proceso |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Modelo de negocio:** también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía.

**Propuesta de valor:** se refiere a la estrategia que desarrolla una empresa para optimizar la oferta y maximizar la demanda. Se trata del conjunto de las acciones que apuntan a mostrar la relevancia de un servicio o producto, especificando su valor y buscando una diferenciación respecto a la competencia.

**Cliente:** persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Existen clientes constantes, que acceden a dicho bien de forma asidua, u ocasionales, aquellos que lo hacen en un determinado momento, por una necesidad puntual. En este contexto, el término es utilizado como sinónimo de comprador (la persona que compra el producto), usuario (la persona que usa el servicio) o consumidor (quien consume un producto o servicio).

**Canales de distribución:** Es la forma en que el negocio se comunica con sus diferentes segmentos de mercado o clientes y de esa manera cumplir con la propuesta de valor.

**Proceso (producción):** sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor. Cabe destacar que los factores son los bienes que se utilizan con fines productivos (las materias primas). Los productos, en cambio, están destinados a la venta al consumidor o mayorista.

**Recursos clave:** medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Los recursos claves pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos.

**Costo:** es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). En otras palabras, el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.).

**Ingresos:** Importe de la venta de bienes y prestación de servicios que son el objeto del tráfico de la empresa. Comprende también otros ingresos, variación de existencias y beneficios del ejercicio.

**Asociatividad:** mecanismo mediante el cual las organizaciones unen voluntades, iniciativas y recursos, alrededor de objetivos comunes, con el propósito de ser más competitivas en el mercado global.

**Financiación:** consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro). La financiación puede realizarse tomando en cuenta la procedencia de los recursos. La financiación externa es aquella que procede de inversores que no pertenecen a la empresa (la financiación bancaria, la emisión de obligaciones, etc.), mientras que la financiación interna tiene su origen en fondos producidos por la propia empresa a través de su actividad (amortizaciones, reservas, etc.).

## 6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS


- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Cómo crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Campero, J. (07 de agosto de 2018). “Jobs to be Done” llave hacia la innovación. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://teamwins.com.ar/2018/08/07/jobs-to-be-done-llave-hacia-la-innovacion/
- Clos, I. (29 de noviembre del 2016). Todo lo que necesitas saber sobre los retos de innovación, elemento clave del Design Thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/lo-necesitas-saber-los-retos-innovacion-elemento-clave-del-design-thinking/
- Del Cerro, J. (20 de octubre de 2016). “Tira tu Canvas a la basura” mi charla con Alex Osterwalder. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/284053
- Emprende a conciencia (s.f.) Diseño de prototipos. Recuperado de: https://emprendeaconciencia.com/diseno-prototipo
- Ministerio de la Información y las Telecomunicaciones (9 de septiembre de 2012). Business Model Canvas (subtitulado al español) [Video en internet]. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Barcelona: Deusto.
- Pardo, C. (16 de mayo de 2017). Caso práctico de cómo aplicar el design thinking en la vida diaria [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/caso-practico-aplicar-design-thinking-la-vida-diaria/
- Ramos, C. (12 de marzo de 2018). El Business Model Canvas de Alex Osterwalder. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://cristinaramosvega.com/business-model-canvas-alex-osterwalder/
- Sonderegger, p. (31 de octubre de 2017). El “Value Proposition Canvas”: el Canvas de la Propuesta de Valor. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://teamwins.com.ar/2017/10/31/el-value-proposition-canvas-el-canvas-de-la-propuesta-de-valor/
- Sosa, S. (5 de marzo de 2015). ¿Cómo puede el “design thinking” promover la innovación para el desarrollo? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://blogs.iadb.org/conocimiento-abierto/es/como-puede-el-design-thinkingpromover-la-innovacion-en-el-desarrollo/
- Strategyzer (s.f.). Business Model Canvas. Recuperado de: https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas.

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | **Ximena Díaz Guerra** | **CABP** | **Instructor** | **ABRIL 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: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
- Resultados de Aprendizaje: Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
- Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa.
- Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (70 horas):

## 2. PRESENTACIÓN

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

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

### 3.1 Actividades de reflexión inicial:

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

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

Descripción de la actividad:

Ambiente requerido: ambientes polivalentes o plataforma Teams

Estrategias o técnicas didácticas activas:

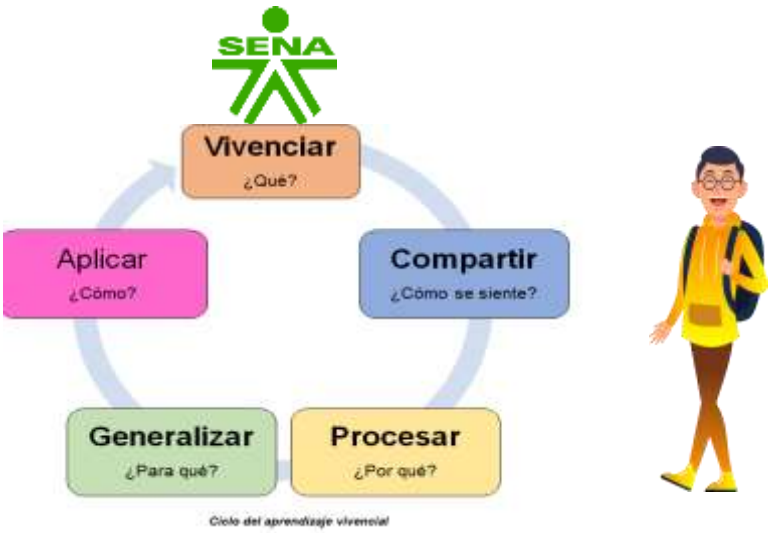
Materiales de formación televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

Material de apoyo: Videos

Duración de la actividad: 1 horas.

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

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



Ciclo del aprendizaje vivencial

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

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

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

**Vivenciar:**

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

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

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

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

**Duración:** 30 minutos

**Compartir:**

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



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

**Duración:** 10 minutos

Ambiente requerido:

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Materiales de formación

Material de apoyo:

Duración de la actividad: horas.

### 3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

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

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

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

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

**Duración:** 35 minutos

**Compartir:**

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

**Duración:** 10 minutos

**Procesar:**

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

**Duración:** 25 minutos

**Generalizar:**

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

**Duración:** 15 minutos

**Aplicar:**

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

**Duración:** 10 minutos

Ambiente requerido:

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Materiales de formación

Material de apoyo: Formato del diario de fortalecimiento.

Evidencias de aprendizaje: Diario de fortalecimiento, Diana de valoración, Mapa de sueños.

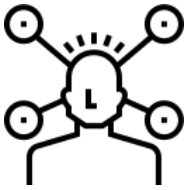
Instrumentos de evaluación: Guía de observación para la participación en el conversatorio y socializaciones.

Duración de la actividad:4 horas.

### 3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

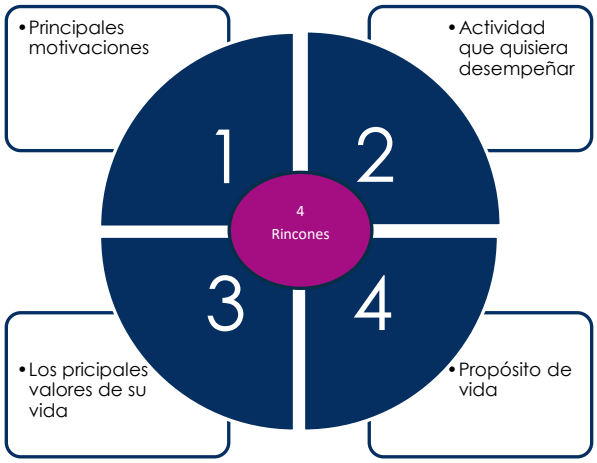
Descripción de la actividad: actividad **LOS CUATRO RINCONES**

**Vivenciar:**



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

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




**Duración:** 60 minutos

**Compartir:**

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

**Duración:** 10 minutos

**Procesar:**

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

- ¿Cómo definió las motivaciones para el logro sus objetivos? ¿Qué factores influyen para la definición de dichas motivaciones?
- Al momento de pensar en la actividad que le gustaría desempeñar ¿Qué reflexiones surgieron?
- ¿Cuál considera que fue la pregunta más complicada de resolver y por qué?
- ¿Qué reflexión le genera conocer la percepción de los demás aprendices?

**Duración:** 15 minutos

**Generalizar:**

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

**Duración:** 20 minutos

**Aplicar:**

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

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

**Duración:** 20 minutos

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



**Vivenciar:**

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

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

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

**Duración:** 40 minutos

**Compartir:**

Responda los siguiente interrogantes y en plenaria comparta sus respuestas:

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

**Duración:** 10 minutos

**Procesar:**

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

**Duración:** 20 minutos

**Generalizar:**

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

**Duración:** 20 minutos

**Aplicar:**

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

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

Ambiente requerido: Aula o espacio colaborativo con mobiliario flexible.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Torbellino de ideas (lluvia de ideas).

Materiales de formación Formato guía para plan de desarrollo personal y colectivo.

Material de apoyo: Cuadernos o bitácoras para el diario.

Evidencias de aprendizaje: Diario de fortalecimiento, Diana de valoración, Mapa de sueños.

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de evaluación para la argumentación del triángulo de la responsabilidad

Duración de la actividad: 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Conversatorio inicial guiado<br><br>Creación del Diario de Fortalecimiento<br><br>Construcción de la Diana de Valoración<br><br>Diseño del Mapa de Sueños | **Evidencias de Conocimiento:**<br><br>Respuesta a preguntas moviiizadoras<br><br>**Evidencias de Producto:**<br><br>Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración<br><br>Mapa de sueños<br><br>**Evidencia de desempeño:**<br><br>Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad | Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida.<br><br>Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.<br>Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida.<br><br>Aplica el Triángulo de la responsabilidad de acuerdo con factores internos y externos | T: Observación sistemática<br>I: Lista de chequeo de conocimiento<br><br>T: Valoración de diario y diana<br>I: Lista de chequeo de producto<br><br>T: Valoración de mapa<br>I: Lista de chequeo de producto<br><br>T: Observación directa<br>I: Lista de chequeo de proceso |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

motivaciones de los individuos (*logro, afiliación y poder*) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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


- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.

- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.


## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | **Ximena Díaz Guerra** | **CABP** | **Instructor** | **ABRIL 2026** |

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

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

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 2025

| PROGRAMA: | CONTABILIDAD: RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS | | FECHA DE INICIO DEL CURSO: | HORARIO: | LUGAR: Cerete |
|---|---|---|---|---|---|
| N° DE FICHA: | 3445860 | INSTRUCTOR: XIMENA DIAZ GUERRA | FECHA FIN DEL CURSO: | | |

| No. | DOCUMENTO | APRENDIZ | Fecha (D/M/AA) 17/03/26 | Fecha (D/M/AA) 19/03/26 | Fecha (D/M/AA) 24/03/26 | Fecha (D/M/AA) 26/03/26 | Fecha (D/M/AA) 31/03/26 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz |
| 1 | 1088878502 | KEILA MARGARITA BARRETO GARAVITO | CE | CE | Cristina A | Cristina A | Cristina A |
| 2 | 1067770782 | CRISTINA DEL CARMEN ARTEAGA MERCADO | CE | Cristina AM | Cristina AM | Cristina A | Cristina A |
| 3 | 1065004279 | LEIDY JOHANA ARROYAVE HENAO | Leidy Arroyave | Leidy Arroyave. | CE | Leidy Arroyave. | Leidy Arroyave. |
| 4 | 1065014580 | NATALIA TORRES NAVARRO | Natalia Torres | Natalia Torres | Natalia Torres | Natalia Torres | Natalia Torres |
| 5 | 1065025917 | EEGLENN MOSQUERA DIAZ | Eeglen Mosquera | Eeglen Mosquera | CE | Eeglen Mosquera | Eeglen Mosquera. |
| 6 | 1067160384 | OSCAR ANDRES DIAZ PEREZ | Oscar. | Oscar | Oscar | CE | OSCAR |
| 7 | 1065004804 | DINA LUZ PEREZ GOMEZ | Dina Luz Perez Gomez. Luzy. | Dina Luz Perez Gomez Luzy | Dina Luz Perez Gomez Luzy | Dina Luz Perez Luzy | Luzy |
| 8 | 1067840888 | LUCIS ISABEL DUSSAN SOLANO | | | | | |
| 9 | 1067841380 | JANIS DEL CARMEN DIAZ LOZANO | Janis Diaz Lucia P. | Janis Diaz Lucia P | Janis Diaz | Janis Dia Lucia | Janis Diaz Lucia P |
| 10 | 1067856738 | LUCIA DE LOS ANGELES PERALTA VALENCIA | | | | | |
| 11 | 1067888982 | LUIS ANGEL BARRIOS LOPEZ | Luis Angel B ICM | Luis Angel B ICM | Luis Angel B ICM | Luis Angel B | Luis Angel B ICM |
| 12 | 1067842780 | LUIS ANDRES CAVADIA MEZA | | | | | |
| 13 | 1077 8286 | JOSE JOSE GUERRA RODRIGUEZ | | | | | |
| 14 | 1068 0785 | JAVIER EDUARDO DIAZ LOZANO | Javier Diaz | Javier Diaz. | Javier DIAS | Javier D. | CE |
| 15 | 2068884 | WENDY ESTHER MERCADO ALDANA | Wendy Mercado | Wendy Mercado | Wendy Mercado | | Wendy Mercado |
| 16 | 8866 | MARISELA CLARET GUERRA DIAZ | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra |
| 17 | 2192189 | IBANA PATRICIA VALENCIA PAEZ | IBANA VALENCIA | CE | IBANA VALENCIA | IBANA VALENCIA | IBANA VALENCIA |
| 18 | 2269 | MARIA CLAUDIA HERNANDEZ LOPEZ | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra |
| 19 | 8544 | FENER ALFONSO LAFONT RODRIGUEZ | Fener Lafont. | Fener Lafont. | Fener Lafont | Fener Lafont | Fener Lafont. |
| 20 | 233 | LUIS CARLOS USUGA CARDONA | Luis Usuga | Luis Usuga | Luis Usuga | Luis Usuga | Luis Usuga |

| OBSERVACIONES: | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA |
|---|---|---|---|---|---|
| | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR |

| | | |
|---|---|---|
| • | 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 2025

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROGRAMA: | CONTABILIDAD: RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS | | | | FECHA DE INICIO DEL CURSO: | | HORARIO: | LUGAR: Barbosa | |
| N° DE FICHA: | 3445090 | INSTRUCTOR: XIMENA DIAZ GUERRA | | | FECHA FIN DEL CURSO: | | | | |
| No. | DOCUMENTO | APRENDIZ | Fecha (D/M/AA) 18/08/26 | | Fecha (D/M/AA) 20/08/26 | | Fecha (D/M/AA) 25/08/26 | | Fecha (D/M/AA) 27/08/26 |
| | | | • | Firma aprendiz | • | Firma aprendiz | • | Firma aprendiz | • Firma aprendiz |
| 1 | 1003308733 | JUAN CARLOS RAMIREZ MURILLO | | | EXC | | | | |
| 2 | 1003310456 | KEVIN ALEJANDRO HUMANEZ AYALA | | | | | | | |
| 3 | 1003337898 | MARIA ALEJANDRA HUMANEZ DE LA OSSA | | | | | | | |
| 4 | 1007075957 | JOSE DAVID HUMANEZ HERRERA | | | | | | | EXC |
| 5 | 1007583956 | ANNIE KARINA HUMANEZ AYALA | | | EXC | | | | |
| 6 | 1036113755 | LEYDIS YOHANA ARGUMEDO GALINDO | | | | | | | |
| 7 | 1066724469 | JENIFER MARIN VARGAS | | | | | | | |
| 8 | 1066734364 | CINDY PAOLA PEREZ MONTALVO | | | | | | | |
| 9 | 1066742290 | CRISTHIAN JOSE ZUNIGA SOTO | CE | | | | | | |
| 10 | 1066746258 | MARIA FERNANDA FLOREZ MONTIEL | | | | | | | |
| 11 | 1066746436 | PAULA ANDREA DIAZ SOTELO | | | | | | | |
| 12 | 1066746698 | MARIA FERNANDA ALVAREZ VARGAS | | | | | EXC. CE | | |
| 13 | 1067096107 | MARIA ALEJANDRA ESQUIVEL PEREIRA | | | | | | | |
| 14 | 1067097400 | DIEGO LUIS FERNANDEZ SOTO | | | | | | | EXC |
| 15 | 1067097598 | MARIA CLAUDIA VERGARA MONTES | | | | | | | |
| 16 | 1067097798 | MARIA CAMILA VERGARA MONTES | | | | | EXCUSA | | |
| 17 | 1102282801 | ROGER MAURICIO RUIZ DOMINGUEZ | | | | | | | |
| 18 | 1102804781 | JOSE CARLOS LUNA HERNANDEZ | | | | | | | |
| 19 | 1102805375 | MARIA ISABEL VERGARA MONTES | | | | | EXCUSA | | |
| 20 | 1066 075 | YORLEDIS MARIA AYALA MEDRANO | | | | | | | |
| OBSERVACIONES: | | | FIRMA | | FIRMA | | FIRMA | | FIRMA |
| | | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR |

| | | |
|---|---|---|
| • | SIN EXCUSA | SE |
| | CON EXCUSA | CE |

| | | |
|---|---|---|
| • | RETARDO | R |
| | ASISTENCIA | ✓ |

Powered by CamScanner

OBLIGACION CONTRACTUAL 4

Anexo 3:  evidencias fotográficas y listados de asistencia de la participación en las reuniones.

Reuniones equipo apoyo.



Curso Desarrollo de Habilidades para el Desempeño del Instructor SENA.



Participación Evento inauguración Sede Aureliano Buendía Ciénaga de Oro



SOCIALIZACIÓN OFERTA CERRADA.

TIERRALTA  - TECNICO ACUICOLA



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 13 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S) Socialización Programas Técnicos SENA

| No | NOMBRES Y APELLIDOS | No. DOCUMENTO | PLANTA | CONTRATISTA | OTRO ¿CUAL? | DEPENDENCIA/ EMPRESA | CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO/EXT. | AUTORIZA GRABACIÓN | FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Osias Mendoza | 17.701.079 | | | I.E Rosario | | Osiasdeserviamudoprecitles | | | |
| 2 | Angel Ortega U. | 15.667.534 | | | I.E. Rosario | | Ogmail.com. | | | |
| 3 | Jesús Quinto A | 1067879871 | | | I.E Rosario | | angelo.or.r@hotmail.com | 3126256795 | | |
| 4 | Juana Diaz | 1064403[illegible] | | x | CAI | CAP | Jesúsdiaz@hotmail.com | 3215-3334 | | |
| 5 | Ana Heredia | 1067733[illegible] | | | CBP | | | | | |

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la [illegible] dos en esta

Powered by CamScanner

**REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 2026**

**OBJETIVO (S)** Alistamiento - oracion fichas — Programacion tabulada otros

10-04-2026

| No | NOMBRES Y APELLIDOS | No. DOCUMENTO | PLANTA | CONTRATISTA | OTRO ¿CUAL? | DEPENDENCIA/ EMPRESA | CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO/EXT. | AUTORIZA GRABACIÓN | FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kelly Diaz Guerra | 1069486447 | | x | CABP | CABP | Kkdiaz@sena.edu.co | 3114357474 | SI | Kelly Diaz |
| | María Alejandra G | 1067939665 | | X | CABP | CABP | maragonzalez@sena | 3106219493 | SI | María Alejandra G |
| | Ximena Dorado | 1069 | | X | CABP | CABP | | | | |
| | Alex orozco | 7381519 | | X | CABP | CABP | | 321 | Si | |
| | Paula Cogollo | 1067924176 | | X | CABP | | Yaicogollo@gmail | 3102211709 | Si | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

15-04-2026

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kelly Diaz Guerra | 1069486447 | | x | | CABP | Kkdiaz@sena.edu.co | 3114357474 | | Kelly Diaz |
| | María A González | 1067939665 | | x | | CABP | maragonzalez@sena | 3106219493 | | María A González |
| | Alex orozco | 7381519 | | X | | CABP | | 321 | Si | |
| | Ximena Dorado | 1069 | | x | | CABP | Ximena.D.Serna | 301 | | |
| | Paula Cogollo | 1067924176 | | X | | CABP | Yaicogollo@gmail | 3102211709 | 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.

**REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 8 DEL MES DE 04 DEL AÑO 2026**

**OBJETIVO (S):** Alistamiento – Cocacion fichas – Programacion fichadas.

| No | NOMBRES Y APELLIDOS | No. DOCUMENTO | PLANTA | CONTRATISTA | OTRO ¿CUAL? | DEPENDENCIA/ EMPRESA | CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO/EXT. | AUTORIZA GRABACIÓN | FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Alex Orejuela | 7381579 | | X | | CABP | aorrego@sena.edu.co | 3145173578 | X | |
| | Kelly Diaz Garcia | 1069486445 | | X | | CABP | KKdiaz@sena.edu.co | 3143574478 | X | |
| | Maria Gonzalez | 1067934665 | | X | | CABP | mariagonzalez | 3106244498 | | |
| | Xiomara Diaz | 1061693164 | | X | | CABP | Xmdiaz@sena.edu.co | 3017944148 | | |
| | Paulina Cogollo | 1067974476 | | X | | CABP | Yuli.cogollo@sena.edu.co | 3102221709 | SI | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | Kelly Diaz Garcia | 1069486445 | | X | | CABP | KKdiaz@sena.edu.co | 3143574478 | X | |
| | Maria Gonzalez | 1067934665 | | X | | CABP | mariagonzalez | 3106244498 | X | |
| | Alex Orejuela | 7381579 | | X | | CABP | aorrego@sena.edu.co | 3145173578 | X | |
| | Xiomara Diaz | 1061693164 | | X | | CABP | Xmdiaz@sena.edu.co | 3017944148 | | |
| | Paulina Cogollo | 1067974476 | | X | | CABP | Yuli.cogollo@sena.edu.co | 3102221709 | X | |

09-04-26

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

OBLIGACION CONTRACTUAL 8

ANEXO 4.

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

Link ttps://drive.google.com/drive/folders/1kz1Sa2LL-U3NTxQI_sBvBDGgzrpUh0mH?usp=sharing






# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** XIMENA JOHANNA DIAZ GUERRA

**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:** 3475981 - 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.

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

IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 70,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3475957 - MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO

• 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.

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

IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 68,00 |
|---|---|

| **TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** | 138,00 |
|---|---|

## 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:** XIMENA JOHANNA DIAZ GUERRA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

# 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.** | 17426 | **Fecha Solicitud** | 2026-03-04 | **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 día Comisión | Porcentaje Pernocta | Total dias | Base de Liquidación | Valor Viático Diario | Valor Total Viáticos | Valor Gastos de Viaje | Valor total a pagar | Objeto de la Comisión por Tercero |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

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 20:45:25 -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.

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2026-03-17 | 2026-03-17 | CORDOBA / MONTERIA | CORDOBA / CERETE | 0,5 | No | 50 | | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-17 | 2026-03-17 | CORDOBA / CERETE | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-18 | 2026-03-18 | CORDOBA / MONTERIA | CORDOBA / BUENAVISTA | 0,5 | No | 50 | | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-18 | 2026-03-18 | CORDOBA / BUENAVISTA | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-19 | 2026-03-19 | CORDOBA / MONTERIA | CORDOBA / CERETE | 0,5 | No | 50 | | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-19 | 2026-03-19 | CORDOBA / CERETE | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | | | | | | | | |



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 / CERETE | 0,5 | No | 50 | | | | | | | |
| XIMENA JOHANNA DIAZ GUERRA | CC: 1069483104 | Instructor | Autorizada | 2026-03-20 | 2026-03-20 | CORDOBA / CERETE | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | 8 | 4.737.497,00 | 126.195,00 | 1.009.560,00 | 416.000,00 | 1.425.560,00 | Impartir formación |
| | | | | 2026-03-24 | 2026-03-24 | CORDOBA / MONTERIA | CORDOBA / CERETE | 0,5 | No | 50 | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-24 | 2026-03-24 | CORDOBA / CERETE | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-25 | 2026-03-25 | CORDOBA / MONTERIA | CORDOBA / CERETE | 0,5 | No | 50 | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-25 | 2026-03-25 | CORDOBA / CERETE | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | | | | | | | |
| | | | | 2026-03-26 | 2026-03-26 | CORDOBA / MONTERIA | CORDOBA / CERETE | 0,5 | No | 50 | | | | | | | |


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.

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2026-03-26 | 2026-03-26 | CORDOBA / CERETE | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | | | | | | |
| | | | | 2026-03-27 | 2026-03-27 | CORDOBA / MONTERIA | CORDOBA / CERETE | 0,5 | No | 50 | | | | | | |
| | | | | 2026-03-27 | 2026-03-27 | CORDOBA / CERETE | CORDOBA / MONTERIA | 0,5 | No | 50 | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | **Totales Solicitud de Comisión** | **1.009.560,00** | **416.000,00** | **1.425.560,00** |

| **OBJETO DE LA COMISIÓN** |
|---|
| Impartir formación |

| **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 8:45:42 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 06 de Abril del 2026

**PRESENTADO A**: NELSON DE LA ESPRIELLA - SUBDIRECTOR (E)

| **ORDEN DE VIAJE No:** | **FECHA DE INICIO:** | **FECHA DE FINALIZACION:** |
|---|---|---|
| **17426** | 17 Marzo 2026 | 27 Marzo 2026 |
| **LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO:** **Cereté -Buenavista.** | **REGIONAL / CENTRO DE FORMACION** | **OTRA: (ciudad)** |
| | CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, CORDOBA | |

**OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:**
Impartir formación profesional integral programa CampeSena 2026.

**ACTIVIDADES DESARROLLADAS:**

Impartir formación profesional integral del programa CampeSena
Ficha N 3445860 RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS
Ficha N 3445090 RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS

**RESULTADOS:**

1 IDENTIFICAR LOS HECHOS ECONOMICOS SEGÚN NORMATIVA
2 CONTABILIZAR LOS DIFERENTES TIPOS DE OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE RECONOCIMIENTO

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

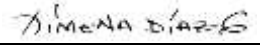
1. Listado de asistencia, Tiquetes, Registro fotográfico de las sesiones.

**COMPROMISOS**

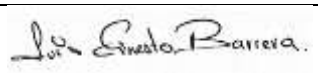
| **ACTIVIDAD** | **RESPONSABLE** | **FECHA** |
|---|---|---|
| Impartir formación profesional integral programa CampeSena Desarrollo de actividades asignadas de acuerdo con los resultados de aprendizaje. | Ximena Johanna Díaz Guerra Instructor programa CampeSena<br><br>Aprendices | 17 AL 27 Marzo 2026 |

**CONCLUSIÓNES:** Se impartió formación en atención programa CampeSena.
Ficha N 3445860 RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS
Ficha N 3445090 RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS

**DATOS DEL CONTRATISTA**

| **NOMBRE Y APELLIDO** | **FIRMA** |
|---|---|
| Ximena Johanna Díaz Guerra |  |

**VISTO BUENO SUPERVISOR**

| **CARGO DEL SUPERVISOR** | **NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR** | **FIRMA** |
|---|---|---|
| COORDINADOR ACADÉMICO | LUIS ERNESTO BARRERA |  |

**SOTRACOR**
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 66738

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 17 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Díaz | PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

---

**SOTRACOR**
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 40034

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5.000 | A | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Diaz | PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

---

**SOTRACOR**
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 55982

ORIGEN: Montería
DESTINO: Buenavista

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 40000 | 18 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Diaz Garcia | PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

---

**SOTRACOR**
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 58994

ORIGEN: Buenavista
DESTINO: Montería

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 40000 | 18 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Diaz Garcia | PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

---

**SOTRACOR**
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 38762

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 19 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Diaz | PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

---

**SOTRACOR**
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 49812

ORIGEN: Cereté
DESTINO: Montería

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 19 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Diaz | PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

Powered by CamScanner

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

**TIQUETE N° 66123**

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5.000 | 20 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Díaz — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

**TIQUETE N° 49987**

ORIGEN: Cereté
DESTINO: Montería

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 20 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Díaz — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

**TIQUETE N° 55871**

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 24 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Díaz — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

**TIQUETE N° 78762**

ORIGEN: Cereté
DESTINO: Montería

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 4 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Díaz — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

**TIQUETE N° 47980**

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 25 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Díaz Garcia — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

**TIQUETE N° 51008**

ORIGEN: Cereté
DESTINO: Montería

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 25 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena D. — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

Powered by CamScanner

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 34587

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 26 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Ayo
PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 20311

ORIGEN: Cereté
DESTINO: Montería

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 26 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena R
PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 52471

ORIGEN: Montería
DESTINO: Cereté

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 27 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Ayo
PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

## SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 96121

ORIGEN: Cereté — Montería
DESTINO: Montería

| TARIFA: | DIA | MES | AÑO | HORA | BUS N° |
|---|---|---|---|---|---|
| $ 5000 | 27 | 03 | 26 | | |

NOMBRE: Ximena Ayo
PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO ÚNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

Powered by CamScanner

| | |
|---|---|
| | Versión: 02 |
| | Código: GRF-F-057 |

**COMISIONES DE SERVICIOS**

**COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - FUNCIONARIOS**

| | | | |
|---|---|---|---|
| **CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:** | **MONTERIA 05 ABRIL 2026** | **Código Regional :** | **23** |
| **NOMBRE DEL FUNCIONARIO:** | XIMENA JOHANNA DÍAZ GUERRA | **Código Centro:** | **911510** |
| **No. DOCUMENTO IDENTIDAD:** | 1069483104 | **Fecha de elaboración:** | **5/04/2026** |

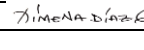
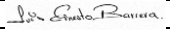
En desarrollo de la comisión No. _17426__durante los días_17,18,19,20,24,25,26,27__del mes de ___marzo___de_2026__se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

| FECHA | TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO | MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO | VALOR PAGADO |
|---|---|---|---|
| 17/04/2026 | Cereté - Mateo Gomez- Vda Chocolate | MOTO | 30000 |
| 18/04/2026 | Buenavista - Vereda Nueva Estación | MOTO | 56000 |
| 19/04/2026 | Cereté - Mateo Gomez- Vda Chocolate | MOTO | 30000 |
| 20/04/2026 | Cereté - Mateo Gomez- Vda Chocolate | MOTO | 30000 |
| 24/04/2026 | Cereté - Mateo Gomez- Vda Chocolate | MOTO | 30000 |
| 25/04/2026 | Cereté - Mateo Gomez- Vda Chocolate | MOTO | 30000 |
| 26/04/2026 | Cereté - Mateo Gomez- Vda Chocolate | MOTO | 30000 |
| 27/04/2026 | Cereté - Mateo Gomez- Vda Chocolate | MOTO | 30000 |
| | **RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:** | | **266000** |

Para efectos legales el funcionario 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 FUNCIONARIO** | | **JEFE INMEDIATO** | | **ORDENADOR DEL GASTO** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Nombre completo:** | XIMENA JOHANNA DÍAZ GUERRA | **Nombre completo:** | LUIS ERNESTO BARRERA | **Nombre completo:** | NELSON DE LA ESPRIELLA |
| **Cargo:** | INSTRUCTOR | **Cargo:** | COORDINADOR ACADEMICO | **Cargo:** | SUBDIRECTOR( E ) |
| **Firma:** |  | **Firma:** |  | **Firma:** | |

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 2025

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROGRAMA: | CONTABILIDAD: RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS | | | | FECHA DE INICIO DEL CURSO: | | HORARIO: | LUGAR: Barbosa | |
| N° DE FICHA: | 3445090 | INSTRUCTOR: XIMENA DIAZ GUERRA | | | FECHA FIN DEL CURSO: | | | | |
| No. | DOCUMENTO | APRENDIZ | Fecha (D/M/AA) 18/08/26 | | Fecha (D/M/AA) 20/08/26 | | Fecha (D/M/AA) 25/08/26 | | Fecha (D/M/AA) 27/08/26 |
| | | | • | Firma aprendiz | • | Firma aprendiz | • | Firma aprendiz | • Firma aprendiz |
| 1 | 1003308733 | JUAN CARLOS RAMIREZ MURILLO | | | EXC | | | | |
| 2 | 1003310456 | KEVIN ALEJANDRO HUMANEZ AYALA | | | | | | | |
| 3 | 1003337898 | MARIA ALEJANDRA HUMANEZ DE LA OSSA | | | | | | | |
| 4 | 1007075957 | JOSE DAVID HUMANEZ HERRERA | | | | | | | EXC |
| 5 | 1007583956 | ANNIE KARINA HUMANEZ AYALA | | | EXC | | | | |
| 6 | 1036113755 | LEYDIS YOHANA ARGUMEDO GALINDO | | | | | | | |
| 7 | 1066724469 | JENIFER MARIN VARGAS | | | | | | | |
| 8 | 1066734364 | CINDY PAOLA PEREZ MONTALVO | | | | | | | |
| 9 | 1066742290 | CRISTHIAN JOSE ZUNIGA SOTO | CE | | | | | | |
| 10 | 1066746258 | MARIA FERNANDA FLOREZ MONTIEL | | | | | | | |
| 11 | 1066746436 | PAULA ANDREA DIAZ SOTELO | | | | | | | |
| 12 | 1066746698 | MARIA FERNANDA ALVAREZ VARGAS | | | | | EXC. CE | | |
| 13 | 1067096107 | MARIA ALEJANDRA ESQUIVEL PEREIRA | | | | | | | |
| 14 | 1067097400 | DIEGO LUIS FERNANDEZ SOTO | | | | | | | EXC |
| 15 | 1067097598 | MARIA CLAUDIA VERGARA MONTES | | | | | | | |
| 16 | 1067097798 | MARIA CAMILA VERGARA MONTES | | | | | EXCUSA | | |
| 17 | 1102282801 | ROGER MAURICIO RUIZ DOMINGUEZ | | | | | | | |
| 18 | 1102804781 | JOSE CARLOS LUNA HERNANDEZ | | | | | | | |
| 19 | 1102805375 | MARIA ISABEL VERGARA MONTES | | | | | EXCUSA | | |
| 20 | 1066 075 | YORLEDIS MARIA AYALA MEDRANO | | | | | | | |
| OBSERVACIONES: | | | FIRMA | | FIRMA | | FIRMA | | FIRMA |
| | | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | | NOMBRE DEL INSTRUCTOR |

| | | |
|---|---|---|
| • | SIN EXCUSA | SE |
| | CON EXCUSA | CE |

| | | |
|---|---|---|
| • | RETARDO | R |
| | ASISTENCIA | ✓ |

Powered by CamScanner

**FICHA 3445860-Contabilidad: Reconocimiento De Recursos Financieros Complementario CampeSena – Cereté**





**FICHA 3445090-Contabilidad: Reconocimiento De Recursos Financieros Complementario CampeSena -Buenavista**





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 2025

| PROGRAMA: | CONTABILIDAD: RECONOCIMIENTO DE RECURSOS FINANCIEROS | | FECHA DE INICIO DEL CURSO: | HORARIO: | LUGAR: Cerete |
|---|---|---|---|---|---|
| N° DE FICHA: | 3445860 | INSTRUCTOR: XIMENA DIAZ GUERRA | FECHA FIN DEL CURSO: | | |

| No. | DOCUMENTO | APRENDIZ | Fecha (D/M/AA) 17/03/26 | Fecha (D/M/AA) 19/03/26 | Fecha (D/M/AA) 24/03/26 | Fecha (D/M/AA) 26/03/26 | Fecha (D/M/AA) 31/03/26 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz | • Firma aprendiz |
| 1 | 1088878502 | KEILA MARGARITA BARRETO GARAVITO | CE | CE | Cristina A | Cristina A | Cristina A |
| 2 | 1067770782 | CRISTINA DEL CARMEN ARTEAGA MERCADO | CE | Cristina AM | Cristina AM | Cristina A | Cristina A |
| 3 | 1065004279 | LEIDY JOHANA ARROYAVE HENAO | Leidy Arroyave | Leidy Arroyave. | CE | Leidy Arroyave. | Leidy Arroyave. |
| 4 | 1065014580 | NATALIA TORRES NAVARRO | Natalia Torres | Natalia Torres | Natalia Torres | Natalia Torres | Natalia Torres |
| 5 | 1065025917 | EEGLENN MOSQUERA DIAZ | Eeglen Mosquera | Eeglen Mosquera | CE | Eeglen Mosquera | Eeglen Mosquera. |
| 6 | 1067160384 | OSCAR ANDRES DIAZ PEREZ | Oscar. | Oscar | Oscar | CE | OSCAR |
| 7 | 1065004804 | DINA LUZ PEREZ GOMEZ | Dina Luz Perez Gomez. Luzy. | Dina Luz Perez Gomez Luzy | Dina Luz Perez Gomez Luzy | Dina Luz Perez Luzy | Luzy |
| 8 | 1067840888 | LUCIS ISABEL DUSSAN SOLANO | | | | | |
| 9 | 1067841380 | JANIS DEL CARMEN DIAZ LOZANO | Janis Diaz Lucia P. | Janis Diaz Lucia P | Janis Diaz | Janis Dia Lucia | Janis Diaz Lucia P |
| 10 | 1067856738 | LUCIA DE LOS ANGELES PERALTA VALENCIA | | | | | |
| 11 | 1067888982 | LUIS ANGEL BARRIOS LOPEZ | Luis Angel B ICM | Luis Angel B ICM | Luis Angel B ICM | Luis Angel B | Luis Angel B ICM |
| 12 | 1067842780 | LUIS ANDRES CAVADIA MEZA | | | | | |
| 13 | 1077 8286 | JOSE JOSE GUERRA RODRIGUEZ | | | | | |
| 14 | 1068 0785 | JAVIER EDUARDO DIAZ LOZANO | Javier Diaz | Javier Diaz. | Javier DIAS | Javier D. | CE |
| 15 | 2068884 | WENDY ESTHER MERCADO ALDANA | Wendy Mercado | Wendy Mercado | Wendy Mercado | | Wendy Mercado |
| 16 | 8866 | MARISELA CLARET GUERRA DIAZ | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra |
| 17 | 2192189 | IBANA PATRICIA VALENCIA PAEZ | IBANA VALENCIA | CE | IBANA VALENCIA | IBANA VALENCIA | IBANA VALENCIA |
| 18 | 2269 | MARIA CLAUDIA HERNANDEZ LOPEZ | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra | Yaneth C Guerra |
| 19 | 8544 | FENER ALFONSO LAFONT RODRIGUEZ | Fener Lafont. | Fener Lafont. | Fener Lafont | Fener Lafont | Fener Lafont. |
| 20 | 233 | LUIS CARLOS USUGA CARDONA | Luis Usuga | Luis Usuga | Luis Usuga | Luis Usuga | Luis Usuga |

| OBSERVACIONES: | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA |
|---|---|---|---|---|---|
| | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR |

| | | |
|---|---|---|
| • | SIN EXCUSA | SE |
| | CON EXCUSA | CE |

| | | |
|---|---|---|
| • | RETARDO | R |
| | ASISTENCIA | ✓ |

Powered by CamScanner