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

Mayo de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, Mayo 15 de 2026

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

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

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

LADIS LUCIA HORTA MACHACON, identificado con la cédula de ciudadanía No. **45527995** de Cartagena, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y TRES PESOS M/CTE ($ 42.637.473) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) nueve (9) pagos iguales por los meses de febrero a octubre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($4.737.497).

Plazo: Será hasta el 31 de octubre de 2026.

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Se planeó y ejecutó la FPI en programas complementarios y de formación titulada pertenecientes a la estrategia CampeSENA así: **COMPLENTARIOS:** **EN LAS FICHAS 3496658, 3471116, 3472551, 3496788. GESTION DE MERCADEO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO CANVAS.** **TÉCNICOS:** **3471538. ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL.** **COMPETENCIA:** Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa. **RAP 2:** Utilizar técnicas de servicio presencial y virtual de acuerdo con las necesidades del cliente, políticas organizacionales y estrategias de social media **TECNÓLOGOS:** **3138138. TECNÓLOGO EN PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES. PORVENIR- MONTERÍA.** **COMPETENCIA:** Gestionar proyectos empresariales rurales sostenibles. **RAP:** Proyectar ventas de acuerdo con información del mercado.	**ANEXO 1:** Pantallazos de correos de solicitud de matrícula. Listado de asistencia. Evidencia fotográfica. Fichas N°: 3496658, 3471116, 3472551, 3496788, 3471538, 3138138

2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados.	Se elaboró guía de aprendizaje, planeación pedagógica, plan de trabajo concertado de los programas de formación titulada. FICHAS N°: 3138138. TECNÓLOGO EN PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES. PORVENIR-MONTERÍA. 3471538. ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL - MONTERIA FICHAS COMPLEMENTARIAS: 3496658, 3471116, 3472551, 3496788 GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS. MOÑITOS – PTO LIBERTADOR – PTO ESCONDIDO – PUEBLO NUEVO.	**ANEXO 2:** Guías de aprendizaje. Planeación pedagógica. Plan de trabajo concertado.
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Para la vigencia de este informe correspondiente al mes de Mayo se asociaron las rutas de aprendizaje de las siguientes fichas: 3496658, 3471116, 3472551, 3496788 Se realizó el registro de las inasistencias en la plataforma para las fichas tituladas: 3138138.	**ANEXO 3:** Pantallazos de la asociación de aprendices. Registro de inasistencias de fichas tituladas.
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 para actividades de alistamiento los días, 15 y 16 de Abril del 2026 y para apoyo a la oferta el día 21, 23, 24 y 25 de abril de 2026.	**ANEXO 4:** Evidencias fotográficas y listados de asistencia de la participación en las reuniones de la coordinación, alistamiento y apoyo a la oferta.

5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se requirió la actividad en el presente mes. No aplica para este informe	No aplica para este informe
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	Se presentaron los documentos para el proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes, reporte de asistencias, planes concertados y otros, de los cursos complementarios GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS; del TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y DEL TECNOLOGO PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES.	**ANEXO 5:** Link del Drive del Instructor mes de mayo. https://drive.google.com/drive/folders/1H9PkJX1sHcmzj_SLaG5V4d4oTBQmRNw?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 se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	No se requirió la actividad en el presente mes.	No aplica para este informe

11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Se publicó cuenta de cobro correspondiente al mes de Mayo 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 se requirió la actividad en el presente mes. No aplica para este informe	No aplica para este informe
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	No se requirió la actividad en el presente mes. No aplica para este informe	No aplica para este informe

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

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

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	40026	Puerto Libertador - Vda Puerto López	16/04/2026	16/04/2026
2	40026	Puerto Escondido- Vda Aguas Vivas.	17/04/2026	17/04/2026
3	40026	Puerto Escondido- Vda Aguas Vivas.	21/04/2026	21/04/2026

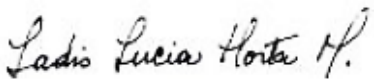
4	40026	Puerto Libertador - Vda Puerto López	23/04/2026	23/04/2026
5	40026	Puerto Escondido. Vda Tierra Bonita.	24/04/2026	24/04/2026
6	40026	Puerto Escondido. Vda Aguas Vivas.	28/04/2026	28/04/2026

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, los desplazamientos realizados y el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **9504154162**, expedido por **APORTES EN LINEA** correspondiente al mes de Abril del 2026.

Cordialmente,

Firma



LADIS LUCIA HORTA MACHACON

Contratista
C.C. 45527995 de Cartagena

Recibí a satisfacción:

Firma

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

Control de Cambios

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

ANEXO 1

Pantallazos de correos de solicitud de matrícula.
Evidencia fotográfica de formación y Listados de asistencia.

Pantallazos de solicitud de matrícula de fichas complementarias.



Evidencia fotográfica de formación Ficha complementaria N°: 3496658. Gestión de Mercado, comercialización y ventas basado en el Modelo Lean Canvas. Moñitos- Nuevo Agrado.





Evidencia fotográfica de formación Ficha complementaria N°: 3471116. Gestión de Mercado, comercialización y ventas basado en el Modelo Lean Canvas. Puerto Libertador-Puerto López.






BIEN VENIDOS



Evidencia fotográfica de formación Ficha complementaria N°: 3472551. Gestión de Mercado, comercialización y ventas basado en el Modelo Lean Canvas. Puerto escondido. Tierra Bonita.



Evidencia fotográfica de formación Ficha complementaria N°: 3496788. Gestión de Mercado, comercialización y ventas basado en el Modelo Lean Canvas. Pueblo Nuevo.



EVIDENCIA FOTOGRÁFICA DE PROGRAMAS TITULADOS.

Evidencia fotográfica de formación Ficha Titulada N°: 3138138 Producción de Especies Menores. Porvenir- Monería Cabp.

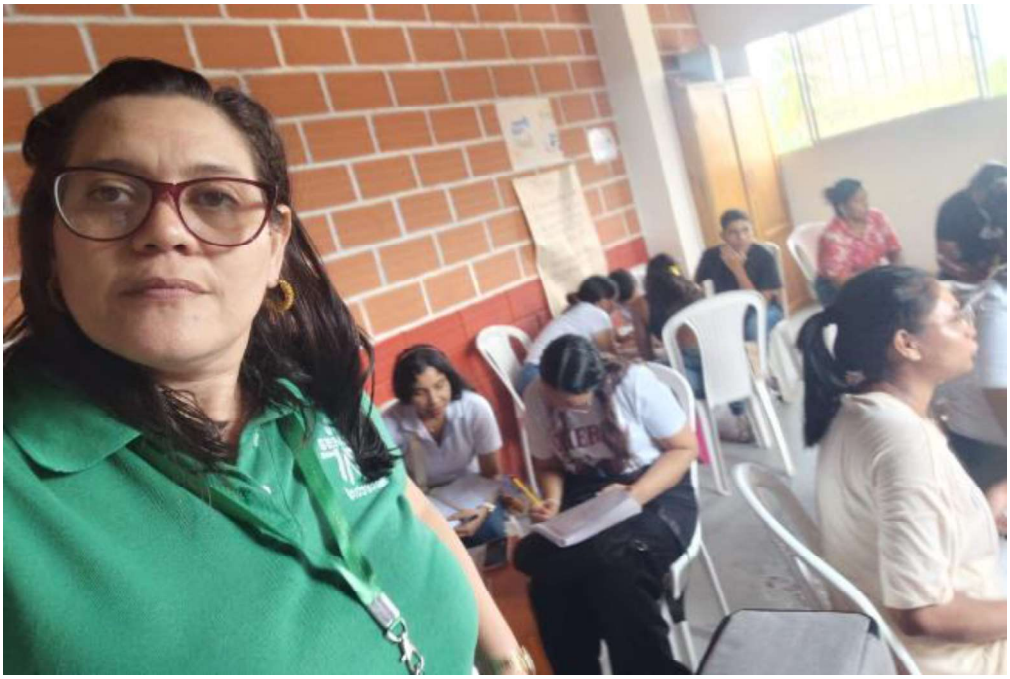




Evidencia fotográfica de formación Ficha Titulada N°. 3471538 – Asistencia para la inteligencia empresarial. Villa Cielo. Montería.







PROGRAMA:	GESTION DE MERCADO COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS BASADO EN EL MODELO LEAN CANVAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 06/05/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Mañitos- Vda Nuevo Agrado
N° DE FICHA:	3496658	INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA M	FECHA FIN DEL CURSO: 03/06/2026	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha 06/05/2026	Fecha: 13/05/2026	Fecha 20/05/2026	Fecha: 27/05/2026	Fecha 03/06/2026
			• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz
1	CC 15030784	MANUEL ANTONIO ORTIZ TUIRAN	Manuel Ortiz	Manuel Ortiz			
2	CC 1003099764	AMIR BENITEZ IBARRA	Amir BI	Amir BI			
3	CC 1063722659	DANILO ORTIZ SOLANO	Danilo Ortiz	Danilo Ortiz			
4	CC 26147955	NEVIS CASTRO DIAZ	Nevis Castro	Nevis Castro			
5	CC 1063719007	ANA LUZ BENITEZ BALLESTEROS	Ana Benitez	Ana Benitez			
6	CC 1067401170	LUIS DAVID SERRANO MURILLO	Luis David Serrano	Luis David Serrano			
7	CC 11171997	JUAN EVANGELISTA TURAN FERIA	JUAN TURAN	JUAN TURAN			
8	CC 78078571	DANIEL ENRIQUE PEREZ MORENO	Daniel Perez	Daniel Perez			
9	CC 1063717062	ARCESIO MONTERROSA CASTRO	ARCECIO M	ARCECIO M			
10	CC 1063151550	LUIS ROGELIO YEPES ARRIETA	Luis YEPES	Luis YEPES			
11	CC 1063726034	ALBEIRO ORTIZ CASTRO	ALBEIRO ORTIZ	ALBEIRO ORTIZ			
12	CC 1063716653	LUIS BARRIOS PEREZ	Luis Barrios	Luis Barrios			
13	CC 1037471408	CARMELO ANAYA CORREA	Carmelo Anaya	Carmelo Anaya			
14	CC 1070817085	ANDRES FELIPE BENITEZ MARTINEZ	Andres Benitez	Andres Benitez			
15							
16							
OBSERVACIONES:			FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
			Ladis Horta	Ladis Horta			
			LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

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

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (09/04/2026)	Fecha (16/04/2026)	Fecha (23/04/2026)	Fecha (30/04/2026)	Fecha (07/05/2026)
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	CC - 1147694147	ADONAIS DE JESUS BEDOYA SIERRA	Adonais B.	Adonais B.	Adonais B.	Adonais B.	Adonais B.
2	CC - 1063298442	ANGEL DE JESUS BEDOYA SIERRA	Angel B.	Angel B.	Angel Bedoya	Angel B.	Angel Bedoya
3	CC - 1063301558	ANGGIE MILETH BENITEZ SAENZ	ANGGIE BENITEZ	ANGGIE BENITEZ	ANGGIE BENITEZ	ANGGIE BENITEZ	ANGGIE B.
4	CC - 1102856447	CESIA PATRICIA BEDOYA SIERRA	Cesia Bedoya	Cesia Bedoya	Cesia Bedoya	—	
5	CC - 1063359572	DALIDA ROSA LOPEZ ATENCIA	Dalida L.	Dalida López A.	Dalida López A	Dalida López A.	Dalida López
6	CC - 1001683928	ELIZABETH SALGADO CAMAÑO	Elizabeth S.	Elizabeth S.	Elizabeth S.	Elizabeth S.	Elizabeth S.
7	CC - 1063282858	EREDI MARGOTH GOMEZ PINEDA		Eredy Gómez	Eredy Gomez	Eredy Gomez	
8	CC - 1003080761	ESTEBANA MARIA OSORIO CASTRILLON	Estebana Osorio		Estebana		
9	CC - 1063357809	GEMIMA DEL CARMEN BEDOYA SIERRA	Gemima B.	Gemima B.	Gemima Bedoya	Gemima Bedoya	Gemima B.
10	CC - 78300845	HILARIO POSSO RIOS		Hilario Posso R.	Hilario POSSO R.	Hilario Posso R.	Hilario P.
11	CC - 1003081463	IRIS MARIA DE LA CRUZ FLOREZ	Iris Mª de la C.	Iris de la Cruz	Iris de la Cruz		
12	CC - 9204629	JHONYS MANUEL OROZCO ALFARO	Jhonys Orozco	Jhonys Orozco	Jhonys Orozco	Jhonys Orozco	Jhonys O.
13	CC - 1063786890	KARELIS GISEL CARABALLO RICARDO	Karelis C.	Karelis C.	Karelis C.	Karelis C.	Karelis C.
14	CC - 1040498316	MARIA CRISTINA MENDEZ ROMERO	maria Mendez	Maria Mendez	maria mendez	maria mendez	maria m.
15	CC - 34883938	NURIS DEL CARMEN SIERRA SALGADO		Nuris del Carmen	Nuris del Carmen	Nuris del Carmen	Nuris dC.
16	CC - 1003458943	PAULA ANDREA COGOLLO GUERRA	Paula C.	Paula C.	Paula C.	Paula C.	Paula C.
17	CC - 10905908	RANGEL DE JESUS BEDOYA LOPEZ	Rangel B	Rangel B	Rangel B	Rangel B	Rangel B.
18	CC - 50941773	YUDIS DEL CARMEN RICARDO PEREZ	Yudis Ricardo	Yudys Ricardo	yudys Ricardo N.		
19	CC - 1133790340	YULEIMIS MURILLO GOMEZ	yuleimis Murillo	yuleimis Murillo	Yuleimis Murillo	Yuleimis Murillo	yuleimis M.
20							

OBSERVACIONES:

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

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 24/04/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Puerto Escondido- Tierra Bonita.
N° DE FICHA:	3472551	INSTRUCTOR: LADIS HORTA M	FECHA FIN DEL CURSO: 29/05/2026	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (24/04/2026)		Fecha (08/05/2026)		Fecha (15/05/2026)		Fecha (22/05/2026)		Fecha (29/05/2026)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	TI - 1064306603	ANA MERCEDES CAVADIA SIERRA		Ana Mercedes								
2	CC - 15075454	CLEMENTE ANTONIO RUIZ ARRIETA		Clemente		Clemente						
3	CC - 50938470	FERMINA PATRICIA OSORIO PADILLA		Fermina								
4	CC - 1003142654	HECTOR LUIS MAUSSA MAUSSA		Hector Maussa								
5	CC - 1064306087	JOSE ENRIQUE QUINTERO MAUSSA		Jose Quintero		Jose Quintero						
6	CC - 78024562	JULIO CESAR DIAZ MORA		Julio Diaz								
7	CC - 1003142286	KAREN LORENA VERGARA RESTREPO		Karen Vergara								
8	CC - 35113691	MARIA ELENA MAUSSA MARTINEZ		Maria Maussa		Maria Maussa						
9	CC - 1003402135	MARIA FERNANDA ALEMAN VILLEGAS		Maria Aleman								
10	CC - 1064311038	MARIA ISABEL CORREA CUADRADO		Maria I Correa								
11	CC - 1003141584	MARIA JOSE QUINTERO MAUSSA										
12	CC - 1064314720	MARIA MILAGROS MAUSSA LOPEZ										
13	CC - 1003140105	MARIA MONICA MAUSSA LOPEZ		Maria Monica								
14	CC - 1003142658	MARIO MAUSSA MAUSSA		Mario Maussa		Mario Maussa						
	CC - 1064309683	MARTHA ELENA JIMENEZ CORREA										
	CC - 15074999	NESTOR ENRIQUE QUINTERO PALOMINO		Nestor Quintero		Nestor Quintero.						
	CC - 26140008	ODALIS ESTHER MUÑOZ RUIZ										
	CC - 15074379	WAINER RAFAEL GALVAN CABALLERO		Wainer Q.		Wainer Q.						
	CC - 1003005748	YULIS PAOLA ESPITIA TORRES										
20	CC - 1064311711	YULISA ANDREA NISPERUZA VILORIA										

OBSERVACIONES:

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

•		
•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•		
•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS BASADO EN EL MODELO LEAN CANVAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 14/05/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Parcelas El Contento- Pueblo Nuevo
N° DE FICHA:	3496788	INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON	FECHA FIN DEL CURSO: 11/05/2026	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (14/05/2026)		Fecha (21/05/2026)		Fecha (28/05/2026)		Fecha (04/06/2026)		Fecha (11/05/2026)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	11105705	JUILIO CESAR RUIZ SOLANO		Julio								
2	1067289449	MARIA CAROLINA SOLANO RUIZ		Maria C Solano								
3	1067293524	ELIZABETH CASTILLO VELARDE		Elizabeth Castillo								
4	50852734	MARTA CECILIA SOLANO MARTINEZ		Martha Solano								
5	50948526	MARIA DE LOS ANGELES SOLANO MARTINEZ		Maria Solano								
6	78727479	EVER WILLIAM VERONA JARAMILLO		ever verona								
7	1003360167	MARIA FERNANDA MONTES SOLANO		Maria Montes								
8	50950238	MARIBEL DEL CARMEN SOLANO MARTINEZ		maribel solano								
9	26050905	PETRONA DEL CARMEN SOLANO MARTINEZ		Petrona solano								
10	8515079	LUIS VICENTE NOLASCO POLO		Luis Nolasco								
11	1067283639	GUARLEY JOSÉ RUIZ SOLANO										
12	26067489	OLGA LUCIA AVILEZ BARRIOS		Elsa Avilez								
13	1067289756	JOHANA MARCELA AVILEZ BARRIOS		Johana Avilez								
14	78672347	DOMINGO ARRIETA VILLADIEGO										
15	1069464791	ALFREDO JOSÉ BLANCO ROCHE		Alfredo Blanco								
16	50852203	ELIS MARGOTH PACHECO PACHECO										
17	50949772	LEANIS LAUDITH BERONA SOLANO		Leanis Berona								
18	26066525	YORLEIDIS RUIZ SOLANO		Yorleidis R.								
19	25912695	MARIA EUGENIA ARRIETA VILLADIEGO		Maria Arrieta								
20	1067282653	CARLOS EDUARDO MERLANO AVILEZ										
21	1003359831	MARIA TERESA MERCADO BRAVO										
22	50950127	CLEODYS ESTHER SOLANO MARTÍNEZ		cleodtssolano								
23	50949617	MELIX DEL SOCORRO MERCADO MARTINEZ										
24	26067676	LUPE ESTHER CAMAÑO TIRADO		Lupe camaño								

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

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montería- VILLA CIELO

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

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

Abril Abril Abril - Mayo Mayo

No.	DATOS DEL APRENDIZ			DIA 13	DIA 20	DIA 27	DIA 04	DIA 11	DIA
	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES Y APELLIDOS	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	CC - 1067870190	ADRIANA PORTILLO ACOSTA	Adriana Portillo Acosta@gmail.com	Adriana P.	Adriana P.	adriana p.	Adriana P	Adriana P.	
2	CC - 1067960263	CAMILA INES TAPIAS COGOLLO	CAMILATAPIAS73@GMAIL.C	CAMILA T.	CAMILA T.	CAMILA T	CAMILA T		
3	CC - 1067843634	CARLOS ELIAS GUZMAN MORON		—					
4	CC - 1003004063	DANIELA ESPITIA TORRES	Daniela Espitia torres Daniela Espitia torre	Daniela Espitia	Daniela@ espitia torre	Daniela Espitia	Daniela Espitia.	Daniela Espitia	
5	TI - 1067900281	DUVAN ALEJANDRO TORO AYAZO		—					
6	CC - 1111806649	HASCHLY DANIELA MONCADA PEDROZA	danielarc1997@hotmail.com	Daniela morcada	Daniela moncada	Daniela moncada	Daniela moncada		
7	CC - 1067926647	INGRID VANESSA VILORIA TIRADO	Ingridvanessaviloria tirado@hotmail.com	Ingrid	Ingrid viloria	Ingrid viloria	Ingrid viloria	Ingrid ulona	
8	CC - 1067958204	JUAN FERNANDO HOYOS AVILEZ	avilesjuanferiz@gmail.com	Juan Hoys	Juan H.	Juan Hoy	Juan Hoys	Juan Hoys.	
9	TI - 1064314374	JUAN JOSE CANTERO HERRERA	Canterohorreryuanjose@	Joan C.	Joan C.	Joan C.	Joan C.	Joan C.	
10	CC - 1062432025	KATERINE SALGADO OSPINA	katerinesalgadoospina@gmail.com	Katerines.	Katerines.	Katerines	Katerines.		
11	CC - 1066751786	KATHERINE AGUILAR GALVAN		—					
12	CC - 1067852528	LINA MARCELA LOPEZ GALEANO		—					
13	CC - 1067917111	LUIS MIGUEL ALTAMIRANDA SAENZ		—					
14	CC - 1003404090	MARIA ANGELICA FABRA GALEANO		—					
15	CC - 1062428307	MARÍA JOSÉ VERGARA PEDROZA	Mariavergara0526@gmail.com	Maria Vergara	Maria Vergara	Maria vergara	Maria Vergara	Maria Vegara	
16	CC - 1067909722	MILDRET PAOLA MOLINA CANABAL		—					
17	CC - 1067946922	NEIDY ROSA SUAREZ PALOMINO	Suarezpalominoneidyrosa@gmail.com	Neidy S.	Neidy S.	Neidy S.	Neidy S.	Neidy S.	
18	CC - 1003432830	NICOLAS SOLERA RESTAN	EstherRestan@gmail.com	Nicolas.	Nicolas.	Nicolas.	Nicolas.	Nicolas	
19	CC - 1073968522	SAIDITH PATRICIA ENAMORADO LARA	saidenam016@gmail.com	Saidith G.	Saidith G.	Saidith G.	Saidith G.	Saidith G.	
20	TI - 1138080887	SAMUEL DAVID CORTES CANTERO	scortescantero@gmail.com	Samuel C.	Samuel C.	Samuel C.	samuel C.	samuel C.	
21	CC - 1002998373	YESICA YULIETH YANES RIVAS	Yesicayulieth Yanesrivas@gmail.com	Yesica Y.	Yesica Y.	Yesica Yanes	Yesica Yano.		
22	TI- 1062438627	SHAYRA PAOLA BERROCAL NISPERUZA	Shayrapaolaberrocal@	Shayra B.	Shayra B.	Shayra B	Shayra B	Shayra B.	
23									
24									

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montería- El Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	TECNOLOGO EN PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES		**Código del Programa:**	723107 V 100	**Ficha de Caracterización** 3138138
Competencia:	GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES		**Resultado de Aprendizaje:**	PROYECTAR VENTAS DE ACUERDO CON INFORMACIÓN DEL MERCADO. EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	
Tipo de Formación:	Titulada _x__ Complementaria ____	Mes: MAYO/JUNIO Año: 2026	Instructor: Ladis Lucia Horta M.	Correo Electrónico: lucycartagena1111@gmail.com; llhorta@sena.edu.co	Teléfono: 3160504673 ; 3014599534

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 05	DIA 12.	DIA	DIA	DIA	DIA
	IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	APELLIDO	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	1003345189	OVER LUIS	PESTANA CASTILLO		OVER					
2	1048437701	SAMUEL DAVID	MONTALVO SALGADO		Samuel					
3	1063719893	PEDRO ANDRÉS	TERAN CORREA		—					
4	1064309564	SAID ALFONSO	DIAZ VALVERDE		~~Oreste~~					
5	1065374158	ORESTE	ORTEGA PEDROZA		Oreste					
6	1068421701	JUAN ESTEBAN	CAMACHO CAMACHO		Juan ~~Mesa~~					
7	1069463595	VICTOR JOSE	MERCADO CORDERO							
8	1071352852	ERICK DARIO	PADILLA ARIZA		—					
9	1073973422	LUIS FERNANDO	MONTERROSA MOLINA		Luis Monterrosa					
10	1073982262	RAFAEL ENRIQUE	IBAÑEZ SAENZ		Rafa.					
11	1100334499	JUAN CAMILO	CARPIO RUIZ		Juan Carpio					
12	1138076324	JOSE DAVID	ROMERO VELASQUEZ		—					
13	15606575	EUSEBIO DE LOS REYES	MORALES FLOREZ		Eusebio					
14	1071432606	KELLEN SARITH	ZURITA PAYARES		—					
15	1148436373	EIDER DAVID	VILORIA MONTERROZA		—					
16										
17										

ANEXO 2:

Guías de aprendizaje, Planeación pedagógica y Plan de trabajo concertado.
Fichas Complementarias: 3496658, 3471116, 3472551, 3496788.
Fichas Tituladas: 3138138 y 3471538

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

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

2. PRESENTACIÓN



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

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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

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

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

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



3.3 Actividades de apropiación:

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



3.3. 1 Actividades de apropiación:

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



3.3. 2 Actividades de apropiación:

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

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento:

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

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

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

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL
- **Código del Programa de Formación:** 134104 V1.
- **Nombre del Proyecto formativo:** Gestión de la inteligencia empresarial basada en tecnologías para los requerimientos del sistema organizacional.
- **Fase del proyecto formativo:** Planeación
- **Actividad de Proyecto:** Identificar las condiciones iniciales y necesidades de acuerdo con los lineamientos estratégicos de la organización y la cultura de inteligencia empresarial.
- **Competencia:** Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:
    - Utilizar técnicas de servicio presencial y virtual de acuerdo con las necesidades del cliente, políticas organizacionales y estrategias de social media.
- **Duración de la guía:** 24 horas

2. PRESENTACIÓN



Apreciado aprendiz, la presente guía aborda temáticas que remarcan la importancia de la atención al cliente y la información que se deriva de la misma en las organizaciones actuales. Por lo que es necesario que reconozcan como deben tener acceso a la información, para la toma de decisiones que permitan la sostenibilidad del servicio, siendo un referente en la zona geográfica sobre el acompañamiento presencial y virtual de a cuerdo con las necesidades del cliente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión Inicial.

Evaluar la convergencia entre el servicio presencial y el ecosistema digital mediante un foro de discusión sobre la coherencia de marca en redes sociales y canales físicos.

Descripción: En un panel de discusión, analizaremos el siguiente dilema: "Si una empresa de Montería tiene un Instagram impecable pero su atención en el punto de venta es deficiente (o viceversa), ¿qué sucede con la fiabilidad de la data que estamos recolectando? ¿Cómo afecta el 'ruido' en el Social Media a la toma de decisiones estratégicas? ¿Es el canal virtual una ayuda o una amenaza para las políticas organizacionales?".

Ambiente requerido: Aula polivalente con acceso a conectividad y medios audiovisuales.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Foro de discusión y análisis de incidentes críticos.

Materiales de formación: Computadores o dispositivos móviles, tablero digital o físico, marcadores.

Material de apoyo: Casos de estudio cortos sobre "Crisis de reputación digital vs. atención presencial" y ejemplos de estrategias exitosas de Social Media aplicadas al servicio.

Duración: 2 Horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos.

a. Comparar la efectividad de las técnicas de servicio presencial frente a las virtuales mediante un ejercicio de "Mystery Shopper Omnicanal" en empresas del sector servicios.

Descripción de la actividad: Los aprendices realizarán un ejercicio de observación comparativa. El objetivo es identificar si la "personalidad" de la empresa y sus protocolos se mantienen constantes tanto en el punto físico como en sus redes sociales, reconociendo la importancia de capturar datos coherentes para la inteligencia de negocios.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD: "EL CLIENTE EN DOS MUNDOS"

1. **Preparación (1 Hora):**
    - El instructor presentará un caso de estudio real de una empresa local que utiliza redes sociales (ej: una IPS con citas por WhatsApp o un almacén de ropa con Instagram Shopping).
    - Se proyectarán capturas de pantalla de interacciones virtuales y un video corto de la atención presencial en ese mismo establecimiento.

2. **Análisis del grupo de aprendices (2 Horas):**
    - Los equipos evaluarán la **omnicanalidad** utilizando una matriz de análisis basada en:
        - **Técnicas de Servicio:** ¿El tono de voz en el chat coincide con la amabilidad presencial?.
        - **Social Media y Estrategia:** ¿La información brindada en Facebook/Instagram es la misma que da el asesor en el local?.
        - **Necesidades del Cliente:** ¿En cuál canal fue más fácil para el cliente expresar lo que realmente buscaba?.
        - **Políticas Organizacionales:** ¿Se respetaron los tiempos de respuesta prometidos en el perfil virtual?.
        -
3. **Plenaria de Hallazgos (1 Hora):**
    - Socialización de las brechas encontradas entre lo virtual y lo presencial.
    - **Reto de Inteligencia:** ¿Cómo integraríamos estos dos mundos en un solo tablero de datos para que la empresa no pierda información valiosa de sus clientes digitales?

- **Ambiente requerido:** Sala informática con acceso a internet de alta velocidad para navegación en redes sociales corporativas.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Análisis comparativo de canales y técnica de "Mystery Shopper" virtual/presencial.
- **Materiales de formación:** Formatos de matriz de comparación omnicanal, dispositivos móviles, marcadores de colores.

- **Material de apoyo:** Programa de formación, ejemplos de catálogos digitales de WhatsApp Business, guías de estilo para redes sociales y políticas de servicio al cliente corporativas.
- **Duración de la actividad:** 2 horas

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)

a. Conceptualizar las técnicas de servicio en entornos híbridos (presencial y virtual) y la integración de estrategias de Social Media en el portafolio organizacional.

- **Descripción de la actividad:** A través de un seminario-taller, se profundizará en cómo la tecnología transforma el servicio tradicional en inteligencia empresarial.
- **Talleres temáticos:**
    - **Clientes Digitales vs. Presenciales:** Comportamiento, expectativas y "momentos de verdad" en chats y redes sociales.
    - **Normativa en la Red:** Aplicación de la Ley 1581 (Habeas Data) en formularios web y la Ley 1480 en el comercio electrónico.
    - **Estrategias de Social Media:** Uso de catálogos digitales, respuestas automatizadas (bots) y protocolos de etiqueta en la red (Netiqueta).

Ambiente requerido: Aula convencional con proyector y conectividad estable.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición magistral dialogada, mapas mentales sobre ecosistemas digitales y talleres de redacción corporativa para chats.

Materiales de formación: Pliegos de papel bond, marcadores, fichas de conectores lógicos para redacción.

Material de apoyo: Guías de Social Media del programa de formación, Ley 1480 y 1581, ejemplos de políticas de servicio en Instagram/WhatsApp Business.

Duración: 10 Horas.

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento:

a. Diseñar un protocolo de atención omnicanal que integre el servicio presencial con estrategias de Social Media para la captura estratégica de datos.

- **Descripción:** Reto de Proyecto: Los aprendices diseñarán el flujo de atención para una empresa urbana de Montería, integrando la atención física con una estrategia virtual que alimente el CRM organizacional.

DESARROLLO DEL RETO: "ESTRATEGIA DE SERVICIO 360°"

1. **Definición del Escenario Digital (1 Hora):** Cada equipo seleccionará una empresa y definirá su canal virtual principal (ej. Instagram Shopping de una boutique o WhatsApp de una clínica). Identificarán qué datos "digitales" (clics, frecuencia de mensajes, procedencia) son clave para su inteligencia empresarial.

2. **Diseño de Guiones Híbridos (2 Horas):** Redactar dos guiones técnicos:
   - **Guion Presencial:** Con énfasis en invitar al cliente a unirse a la comunidad digital.
   - **Guion Virtual:** Estructura de respuesta rápida, uso de emojis corporativos y link de autorización de datos.

3. **Prototipo de Captura de Datos (CRM) (3 Horas):** Diseñar un formulario digital (Google Forms o Excel) que incluya:
   - **Segmentación Social:** ¿Por qué canal nos conoció?
   - **Interés Estratégico:** Preferencias de consumo detectadas en sus redes o en el local.
   - **Cumplimiento Legal:** Casilla de consentimiento para tratamiento de datos según Ley 1581.

4. **Simulación de Atención Omnicanal (2 Horas):** Realizar un Role-play donde el cliente inicia la consulta por WhatsApp y termina la compra de forma presencial. El instructor evaluará si hubo coherencia en la información y si la captura de datos fue fluida en ambos canales.

Ambiente requerido: Laboratorio de informática con acceso a herramientas de creación de formularios digitales y espacio para simulación.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje Basado en Proyectos y Simulación de entornos híbridos.

Materiales de formación: Computadores, software de oficina, dispositivos móviles.

Material de apoyo: Plantillas de flujo de procesos (Service Blueprint), ejemplos de encuestas de satisfacción digital y protocolos de Social Media.

Duración: 8 Horas.

.4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
PLANEACIÓN	identificar las condiciones iniciales y necesidades de acuerdo con los lineamientos estratégicos de la organización y la cultura de inteligencia empresarial.	"Vitrina Digital Campesina". Diseñar un perfil de servicios en redes sociales como WhatsApp "Cara a Cara" con Protocolo de cliente por llamadas telefónicas.	Taller de Simulación Virtual: Diseñar un perfil de servicios en redes sociales o estados de WhatsApp que muestre lo que la empresa ofrece	Informa al cliente sobre los productos y servicios de la organización según el portafolio institucional. Utiliza los sistemas de información de acuerdo con los protocolos de seguridad de la organización. Aplica la normativa legal vigente en el tratamiento de la información y la atención al cliente.	• Sociodrama: situaciones colectivas para analizar cómo la mala comunicación afecta a todo un equipo de trabajo. • Mapas conceptuales y cuadros comparativos. • Juego de roles (Role-play). Aprendizaje Basado en Retos (ABR).

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

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

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

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Rodríguez Parrilla, J. M. (2015). Cómo hacer inteligente su negocio: business intelligence a su alcance. Grupo Editorial Patria.
- ISBN ELECTRÓNICO 9786074387872 https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/39367
- Pablo Redondo, R. D. (2012). Negocio electrónico. UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia. ISBN ELECTRÓNICO 9788436258264 https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/48404
- eeSilberschatz, A. (2006). Fundamentos de bases de datos (5a. ed.). McGraw-Hill España. ISBN ELECTRÓNICO 9788448179267 https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/50087
- Hueso Ibáñez, L. (2015). Gestión de bases de datos (2a. ed.). RA-MA Editorial. ISBN ELECTRÓNICO 9788499643670 https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/62491

- Barreiro Felpeto, A. y Maneiro Estraviz, I. (2007). Tratamiento de datos. Ediciones Díaz de Santos. ISBN IMPRESO 9788479787363 https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/53125

- López Porrero, B. E. (2009). Limpieza de datos. Editorial Feijóo. ISBN IMPRESO 9789592504219 https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/71744

- Muñoz-Reja, I. C. Gómez Carretero, A. I. y Gualo Cejudo, F. (2018). Calidad de datos. RA-MA Editorial. ISBN ELECTRÓNICO 9788499647814 https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/106516

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

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

2. PRESENTACIÓN



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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

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

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

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



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

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

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

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

Duración: 4 Horas

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

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

ESTUDIO DE CASO: "LA ENCRUCIJADA DE LA BENDICIÓN"

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

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

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

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

Preguntas a resolver:

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

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

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

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

Ambiente requerido: Aula con proyector o sala multimedia.

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

Materiales de formación: Política institucional, programa de formación.

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

Duración de la actividad: 3 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

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

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

“Componentes de la Metodología "La Casa Productiva"

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

1. Los Cimientos (La Base Legal y Terreno)

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

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

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

- **Las Columnas (Costos Fijos)**

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

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

3. Los Ladrillos (Costos Variables)

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

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

4. El Techo (La Comercialización y Utilidad)

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

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

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

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

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

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

Duración de la actividad: 12 horas.

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

Ambiente: Aula de clase y entorno local.

Estrategias: Metodología Marketing Puzzle, lluvia de ideas.

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

Duración: 10 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

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

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

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

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

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

Duración de la actividad: 14 horas

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

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

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

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

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

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

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

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

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

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

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS
BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA

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

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

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

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

		Versión: 04
		Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

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

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

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

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

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
PLANEACIÓN	**IDENTIFICAR LAS CONDICIONES INICIALES Y NECESIDADES DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA CULTURA DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL.**	**Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa**	**Utilizar técnicas de servicio presencial y virtual de acuerdo con las necesidades del cliente, políticas organizacionales y estrategias de social media.**	**Tratamiento de Datos Personales: Ley 1581 de 2012 (Habeas Data) y su aplicación en la recolección de información de clientes. Normas Técnicas de Calidad: Estándares nacionales e internacionales aplicables al servicio al cliente (NTC - ISO). Peticiones, Quejas, Reclamos, Sugerencias y Denuncias (PQRSD): PQRSD: Conceptos, procedimientos de recepción, registro, trámite y tiempos de respuesta legal.**	**Aplicar técnicas de comunicación asertiva, escucha activa y normas de cortesía durante el abordaje y la recepción de solicitudes. Registrar la información y los requerimientos del cliente en los sistemas manuales o digitales (CRM) siguiendo los protocolos de seguridad de la organización.**	**Informa al cliente sobre los productos y servicios de la organización según el portafolio institucional. Utiliza los sistemas de información de acuerdo con los protocolos de seguridad de la organización. Aplica la normativa legal vigente en el tratamiento de la información y la atención al cliente.**	**"Vitrina Digital Campesina". Diseñar un perfil de servicios en redes sociales como WhatsApp. "Cara a Cara" con Protocolo de cliente por llamadas telefónicas.**	**19**	**5**	Taller de Simulación Virtual: Diseñar un perfil de servicios en redes sociales o estados de WhatsApp que muestre lo que la empresa ofrece	**Sociodrama: situaciones colectivas para analizar cómo la mala comunicación afecta a todo el grupo Mapas conceptuales y cuadros comparativos. Juego de roles (Role-play). Aprendizaje Basado en Retos (ABR).**	Aula polivalente. Sala multimedia con conectividad. Laboratorio de informática. Entorno comercial local (Montería).	Celulares de los aprendices, cartillas de iconos de redes sociales, conexión a internet.	LADIS LUCIA HORTA MACHACON	

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

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

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

NOMBRE DEL PROGRAMA GESTION DE MERCADO COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS LEAN CANVAS

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE MERCADO COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS LEAN CANVAS
FICHA	3496658
COMPETENCIA	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATEGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS
INSTRUCTOR	LADIS HORTA M

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO ACT # 1	
		Físico	Digital		SI	No
MANUEL ANTONIO ORTIZ TUIRAN	Dialogar en grupo sobre las actividades económicas de cada aprendiz, sus retos y oportunidades.	x		13/05/2026	x	
AMIR BENITEZ IBARRA		x			x	
DANILO ORTIZ SOLANO		x			x	
NEVIS CASTRO DIAZ		x			x	
ANA LUZ BENITEZ BALLESTEROS		x			x	
LUIS DAVID SERRANO MURILLO	Identificar elementos del modelo Canvas y su utilidad con ejemplos reales campesinos.	x		27/05/2026		
JUAN EVANGELISTA TURAN FERIA		x				
DANIEL ENRIQUE PEREZ MORENO		x			x	
ARCESIO MONTERROSA CASTRO		x				
LUIS ROGELIO YEPES ARRIETA	Dibujar y completar el lienzo Canvas del propio negocio.	x		3/06/2026	x	
ALBEIRO ORTIZ CASTRO		x			x	
LUIS BARRIOS PEREZ		x			x	
CARMELO ANAYA CORREA		x				
ANDRES FELIPE BENITEZ MARTINEZ		x			x	

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

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

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

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

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

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

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

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

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

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
FICHA	3496788
COMPETENCIA	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO ACT # 1, 2	
		Físico	Digital		SI	No
JUILIO CESAR RUIZ SOLANO		X		21/05/2026		
MARIA CAROLINA SOLANO RUIZ		X				
ELIZABETH CASTILLO VELARDE		X				
MARTA CECILIA SOLANO MARTINEZ		X				
MARIA DE LOS ANGELES SOLANO MARTINEZ		X				
EVER WILLIAM VERONA JARAMILLO		X				
MARIA FERNANDA MONTES SOLANO		X				
MARIBEL DEL CARMEN SOLANO MARTINEZ		X				
PETRONA DEL CARMEN SOLANO MARTINEZ		X		28/05/2026		
LUIS VICENTE NOLASCO POLO		X				
GUARLEY JOSÉ RUIZ SOLANO		X				
OLGA LUCIA AVILEZ BARRIOS		X				
JOHANA MARCELA AVILEZ BARRIOS		X				
DOMINGO ARRIETA VILLADIEGO		X				
ALFREDO JOSÉ BLANCO ROCHE		X				
ELIS MARGOTH PACHECO PACHECO		X				
LEANIS LAUDITH BERONA SOLANO	Dibujar y completar el lienzo Canvas del propio negocio.	X		11/06/2026		
YORLEIDIS RUIZ SOLANO		X				
MARIA EUGENIA ARRIETA VILLADIEGO		X				
CARLOS EDUARDO MERLANO AVILEZ		X				
MARIA TERESA MERCADO BRAVO		X				
CLEODYS ESTHER SOLANO MARTÍNEZ		X				
MELIX DEL SOCORRO MERCADO MARTINEZ						
LUPE ESTHER CAMAÑO TIRADO						

NOMBRE DEL PROGRAMA	TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir Regional Córdoba - Montería	
	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	TECNICO EN ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL
FICHA	3471538
COMPETENCIA	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. UTILIZAR TÉCNICAS DE SERVICIO PRESENCIAL Y VIRTUAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y ESTRATEGIAS DE SOCIAL MEDIA
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO ACT # 1	
		Físico	Digital		SI	No
ADRIANA PORTILLO ACOSTA	Diseñar un protocolo de atención y un instrumento de captura de datos	x		11/05/2026	x	
CAMILA INES TAPIAS COGOLLO		x				
CARLOS ELIAS GUZMAN MORON		x				
DANIELA ESPITIA TORRES		x			x	
DUVAN ALEJANDRO TORO AYAZO		x				
HASCHLY DANIELA MONCADA PEDROZA	Cuestionario- evaluativo RAP 1	x		25/05/2026	x	
INGRID VANESSA VILORIA TIRADO		x			x	
JUAN FERNANDO HOYOS AVILEZ		x			x	
JUAN JOSE CANTERO HERRERA		x			x	
KATERINE SALGADO OSPINA		x			x	
KATHERINE AGUILAR GALVAN	Consultar el proceso de trámitar una PQR en el sector público y privado, según normativa al 2026	x		1/06/2026		x
LINA MARCELA LOPEZ GALEANO		x				x
LUIS MIGUEL ALTAMIRANDA SAENZ		x				x
MARIA ANGELICA FABRA GALEANO		x				x
MARÍA JOSÉ VERGARA PEDROZA		x			x	
MILDRET PAOLA MOLINA CANABAL	ESTUDIO DE CASOS DE ATENCIÓN INMEDITA A UNA PQR	x		8/06/2026		x
NEIDY ROSA SUAREZ PALOMINO		x			x	
NICOLAS SOLERA RESTAN		x			x	
SAIDITH PATRICIA ENAMORADO LARA		x			x	
SAMUEL DAVID CORTES CANTERO		x			x	
YESICA YULIETH YANES RIVAS		x				x
SHAYRA PAOLA BERROCAL NISPERUZA		x			x	

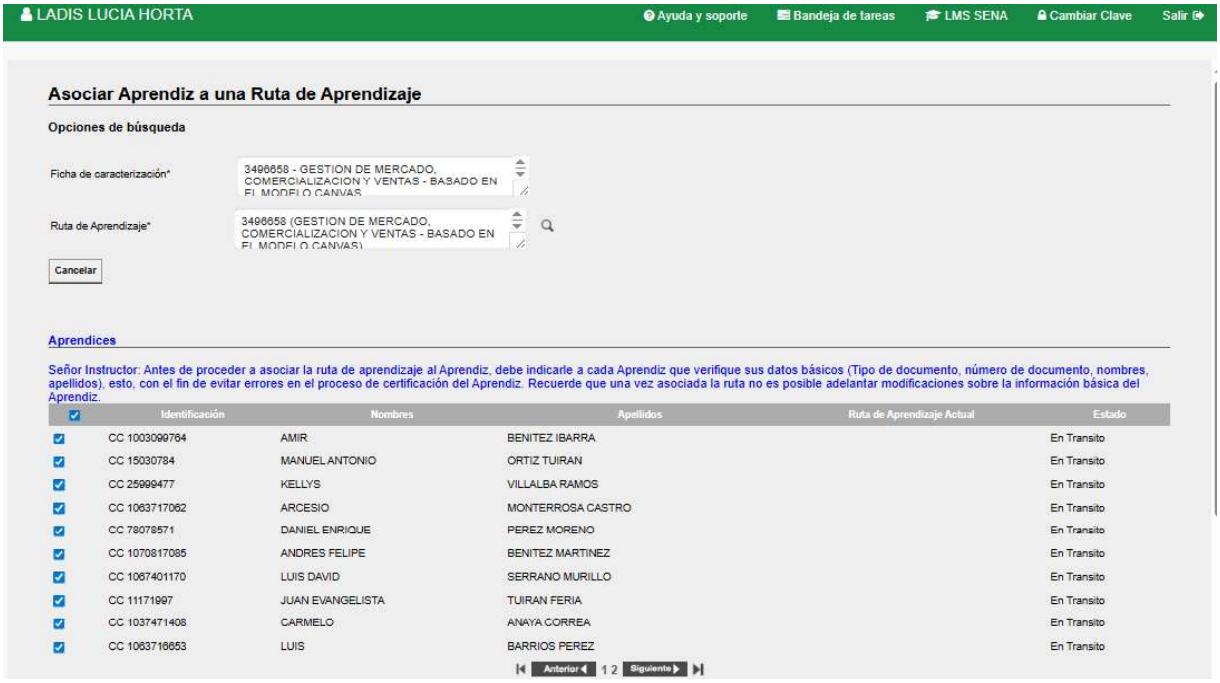
NOMBRE DEL PROGRAMA	GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir **Regional Córdoba - Montería**	
	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES
FICHA	3138138
COMPETENCIA	GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	PROYECTAR VENTAS DE ACUERDO CON INFORMACIÓN DEL MERCADO. EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA
INSTRUCTOR	LADIS LUCIA HORTA MACHACON

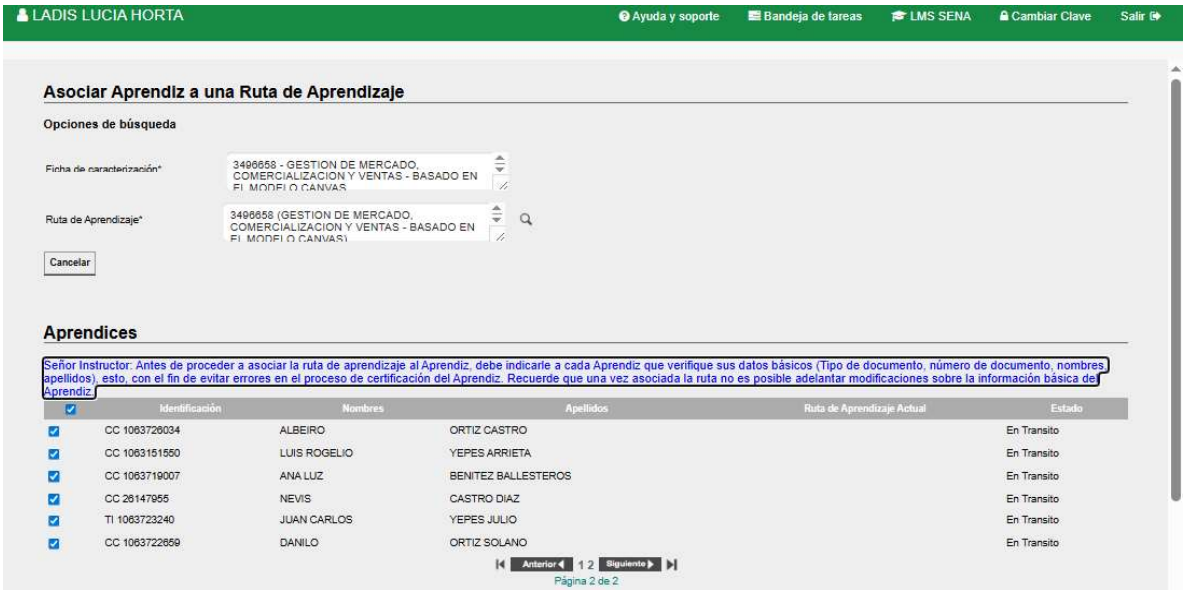
Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO ACT # 1	
		Físico	Digital		SI	No
OVER LUIS PESTANA CASTILLO	Realiza el registro del costo de producción para el producto emprendedor	x		5/05/2026	x	
SAMUEL DAVID MONTALVO SALGADO		x			x	
PEDRO ANDRÉS TERAN CORREA		x				x
SAID ALFONSO DIAZ VALVERDE		x				x
ORESTE ORTEGA PEDROZA		x			x	
JUAN ESTEBAN CAMACHO CAMACHO	Calcula el precio de venta del producto o servicio del proyecto rural de forma sostenible. Proyecta ventas del producto y servicio	x		19/05/2026	x	
VICTOR JOSE MERCADO CORDERO		x			x	
ERICK DARIO PADILLA ARIZA		x				x
LUIS FERNANDO MONTERROSA MOLINA		x			x	
RAFAEL ENRIQUE IBAÑEZ SAENZ		x			x	
JUAN CAMILO CARPIO RUIZ	Evalua la viabilidad del proyecto rural según VPN Y TIR	x		26/05/2026	x	
JOSE DAVID ROMERO VELASQUEZ		x			x	
EUSEBIO DE LOS REYES MORALES FLOREZ		x			x	
KELLEN SARITH ZURITA PAYARES		x				x
EIDER DAVID VILORIA MONTERROZA						x

ANEXO 3:

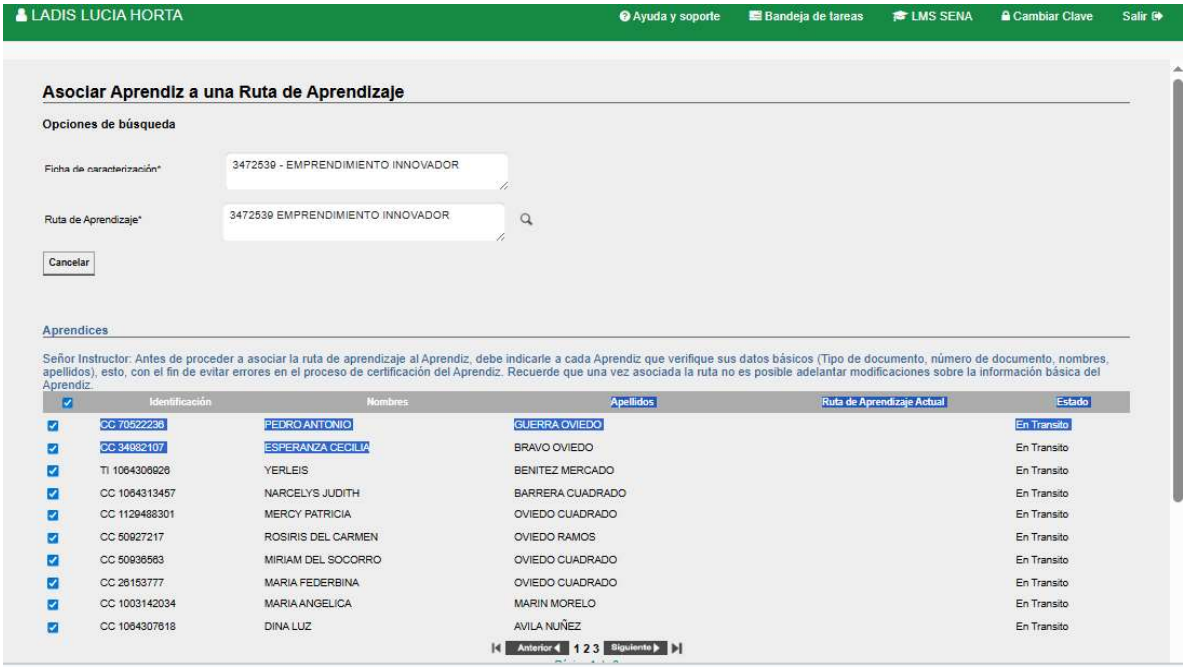
Pantallazos de la asociación de aprendices y Registro de inasistencia de ficha titulada: 3138138.

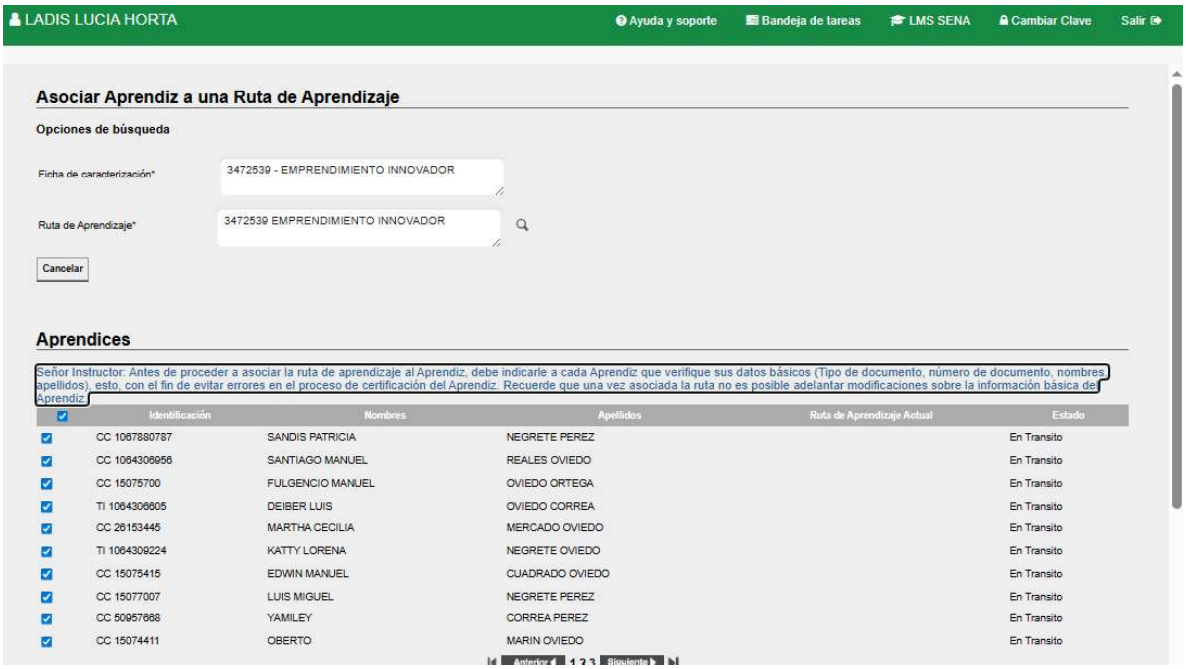
Asociación de aprendices a la ruta de aprendizaje desde Sofía Plus.

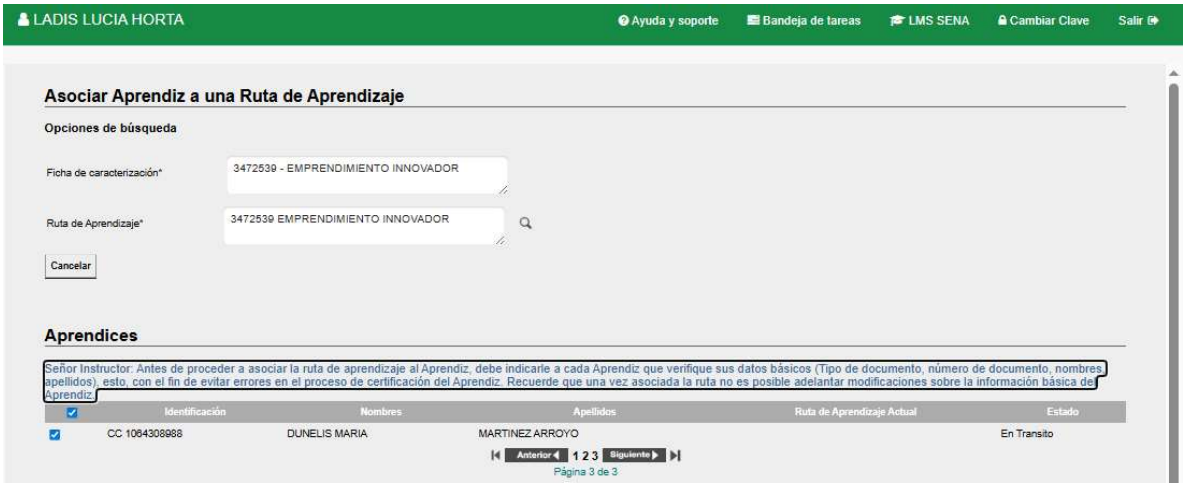


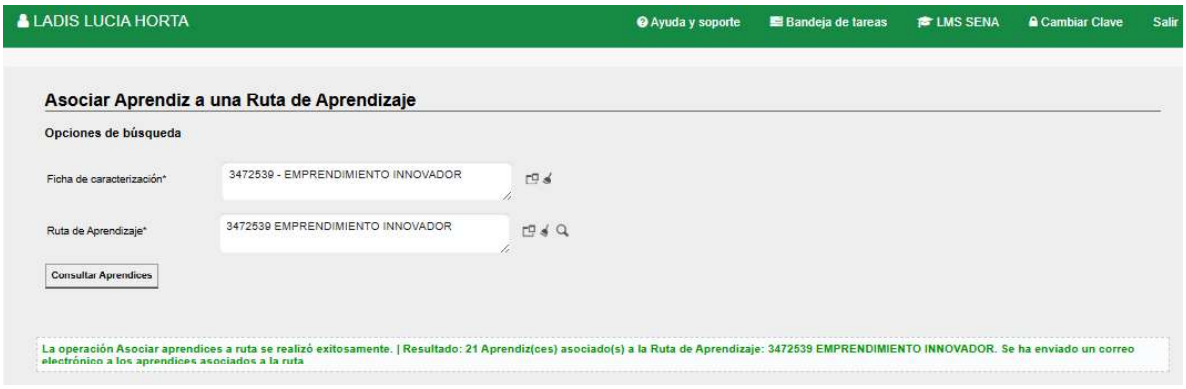



LADIS LUCIA HORTA
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3496658 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
Ruta de Aprendizaje*
3496658 (GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS)
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 16 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: 3496658 (GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS). Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

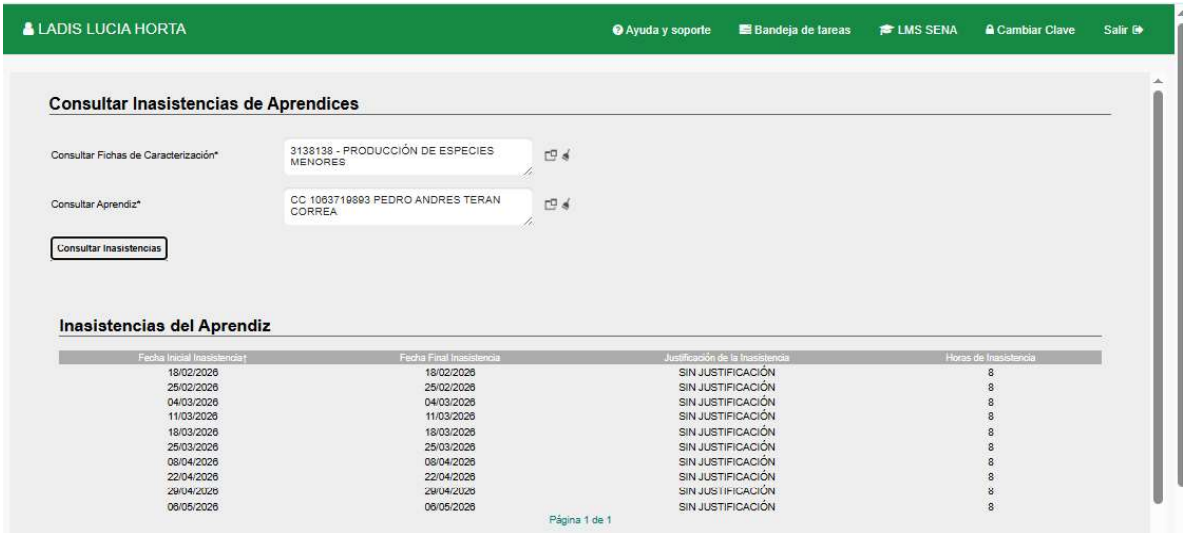

LADIS LUCIA HORTA
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3472539 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Ruta de Aprendizaje*
3472539 EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 70522236 PEDRO ANTONIO GUERRA OVIEDO En Transito
CC 34982107 ESPERANZA CECILIA BRAVO OVIEDO En Transito
TI 1064306926 YERLEIS BENITEZ MERCADO En Transito
CC 1064313457 NARCELYS JUDITH BARRERA CUADRADO En Transito
CC 1129488301 MERCY PATRICIA OVIEDO CUADRADO En Transito
CC 50927217 ROSIRIS DEL CARMEN OVIEDO RAMOS En Transito
CC 50936563 MIRIAM DEL SOCORRO OVIEDO CUADRADO En Transito
CC 26153777 MARIA FEDERBINA OVIEDO CUADRADO En Transito
CC 1003142034 MARIA ANGELICA MARIN MORELO En Transito
CC 1064307618 DINA LUZ AVILA NUÑEZ En Transito
Anterior 1 2 3 Siguiente

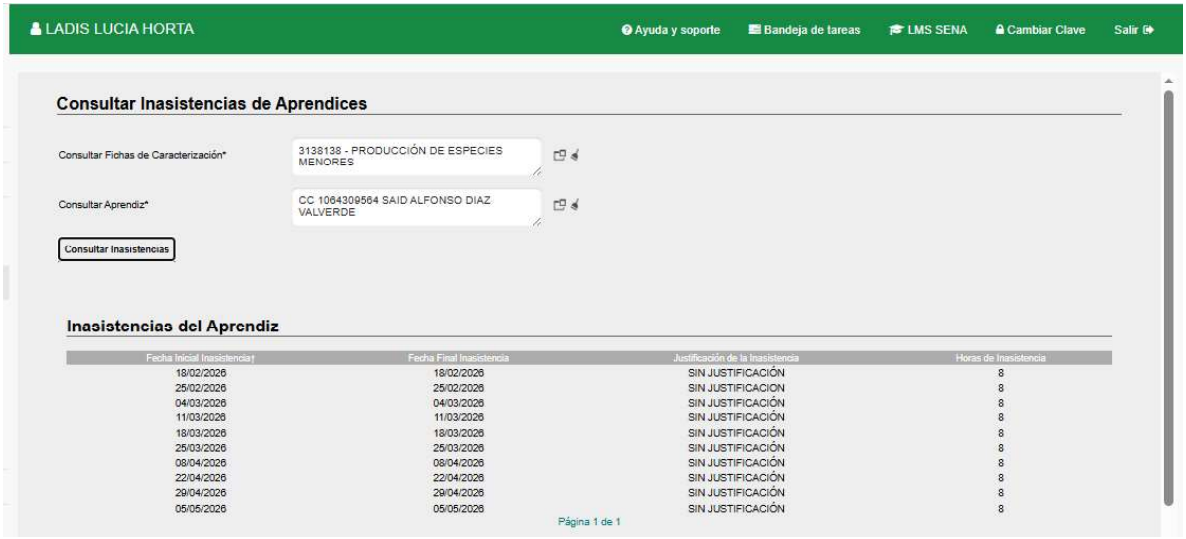

LADIS LUCIA HORTA
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3472539 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Ruta de Aprendizaje*
3472539 EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica de Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1067880787 SANDIS PATRICIA NEGRETE PEREZ En Transito
CC 1064306956 SANTIAGO MANUEL REALES OVIEDO En Transito
CC 15075700 FULGENCIO MANUEL OVIEDO ORTEGA En Transito
TI 1064306605 DEIBER LUIS OVIEDO CORREA En Transito
CC 26153445 MARTHA CECILIA MERCADO OVIEDO En Transito
TI 1064309224 KATTY LORENA NEGRETE OVIEDO En Transito
CC 15075415 EDWIN MANUEL CUADRADO OVIEDO En Transito
CC 15077007 LUIS MIGUEL NEGRETE PEREZ En Transito
CC 50957668 YAMILEY CORREA PEREZ En Transito
CC 15074411 OBERTO MARIN OVIEDO En Transito
Anterior 1 2 3 Siguiente

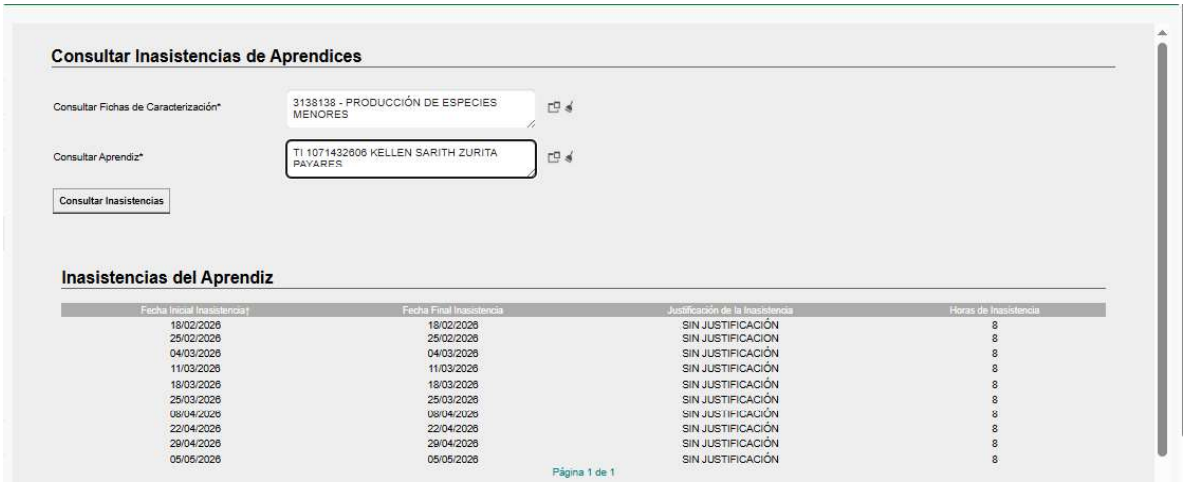

LADIS LUCIA HORTA
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3472539 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Ruta de Aprendizaje*
3472539 EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica de Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1064308988 DUNELIS MARIA MARTINEZ ARROYO En Transito
Anterior 1 2 3 Siguiente
Página 3 de 3


LADIS LUCIA HORTA
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3472539 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Ruta de Aprendizaje*
3472539 EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 21 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: 3472539 EMPRENDIMIENTO INNOVADOR. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

EVIDENCIA DE REGISTRO DE INASISTENCIA DE APRENDICES FICHA: 3138138. Producción de especies menores. Porvenir.







Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización* 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

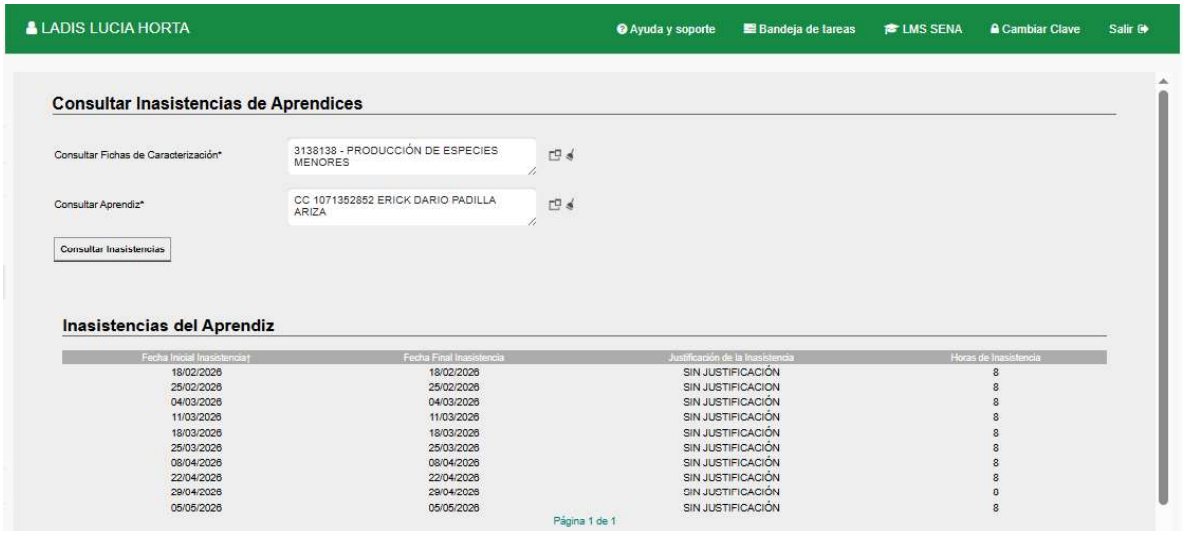
Consultar Aprendiz* TI 1071432606 KELLEN SARITH ZURITA PAYARES

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

Fecha Inicial Inasistencia†	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
18/02/2026	18/02/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
25/02/2026	25/02/2026	SIN JUSTIFICACION	8
04/03/2026	04/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
11/03/2026	11/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
18/03/2026	18/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
22/04/2026	22/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
29/04/2026	29/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
05/05/2026	05/05/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

Página 1 de 1



LADIS LUCIA HORTA — Ayuda y soporte — Bandeja de tareas — LMS SENA — Cambiar Clave — Salir

Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización* 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

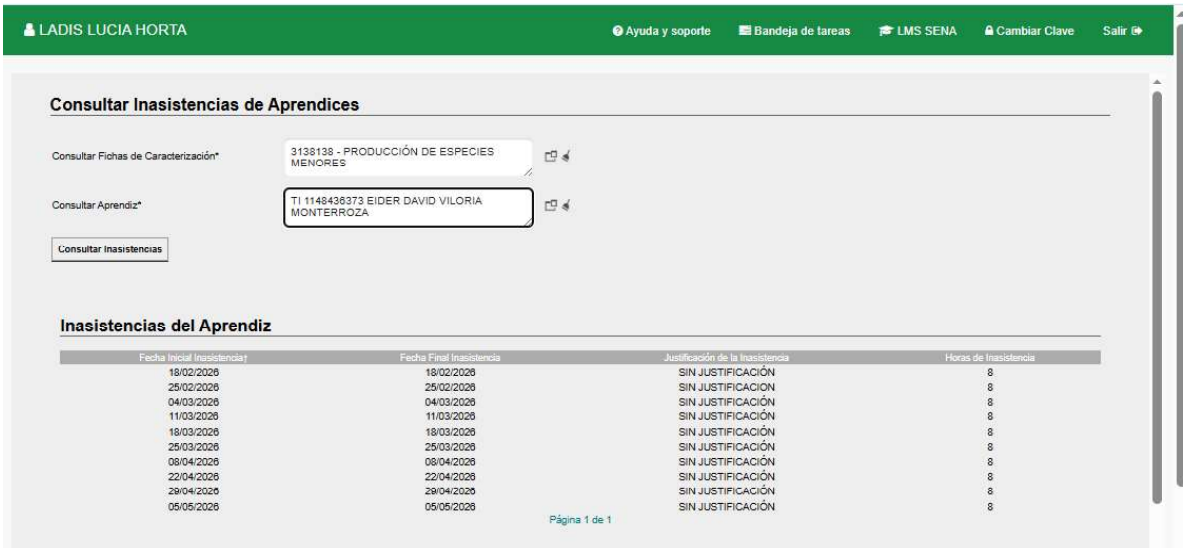
Consultar Aprendiz* CC 1071352852 ERICK DARIO PADILLA ARIZA

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

Fecha Inicial Inasistencia†	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
18/02/2026	18/02/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
25/02/2026	25/02/2026	SIN JUSTIFICACION	8
04/03/2026	04/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
11/03/2026	11/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
18/03/2026	18/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
22/04/2026	22/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
29/04/2026	29/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	0
05/05/2026	05/05/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

Página 1 de 1



LADIS LUCIA HORTA — Ayuda y soporte — Bandeja de tareas — LMS SENA — Cambiar Clave — Salir

Consultar Inasistencias de Aprendices

Consultar Fichas de Caracterización* 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

Consultar Aprendiz* TI 1148436373 EIDER DAVID VILORIA MONTERROZA

Consultar Inasistencias

Inasistencias del Aprendiz

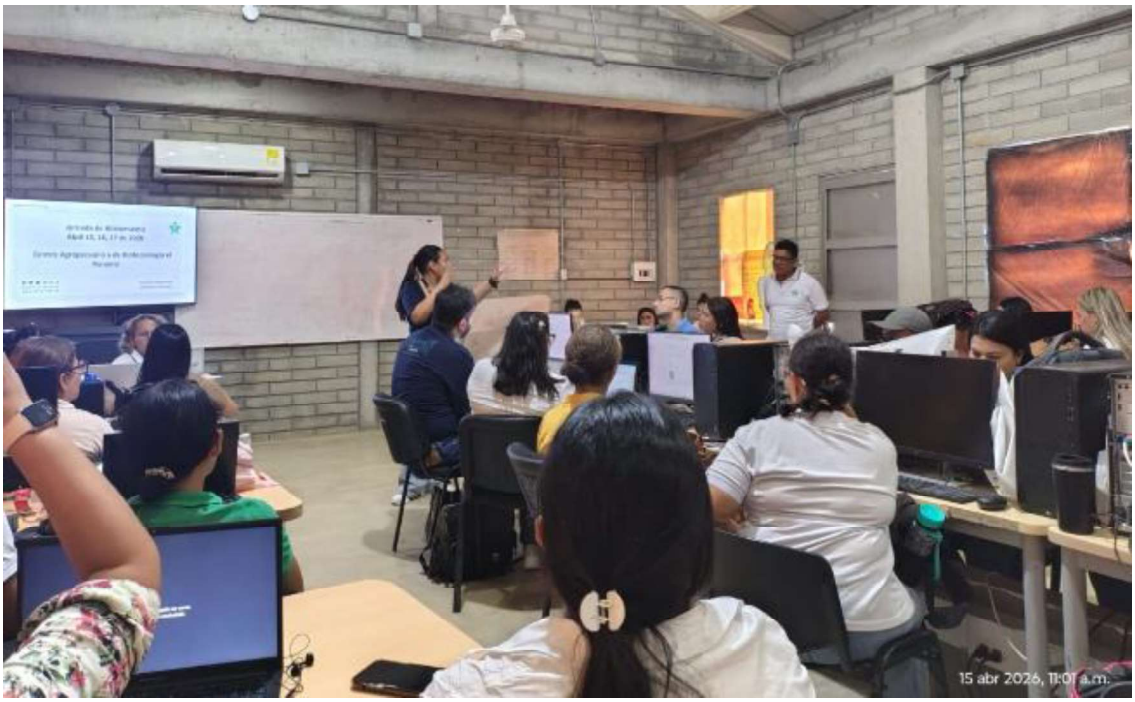
Fecha Inicial Inasistencia†	Fecha Final Inasistencia	Justificación de la Inasistencia	Horas de Inasistencia
18/02/2026	18/02/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
25/02/2026	25/02/2026	SIN JUSTIFICACION	8
04/03/2026	04/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
11/03/2026	11/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
18/03/2026	18/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
25/03/2026	25/03/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
08/04/2026	08/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
22/04/2026	22/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
29/04/2026	29/04/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8
05/05/2026	05/05/2026	SIN JUSTIFICACIÓN	8

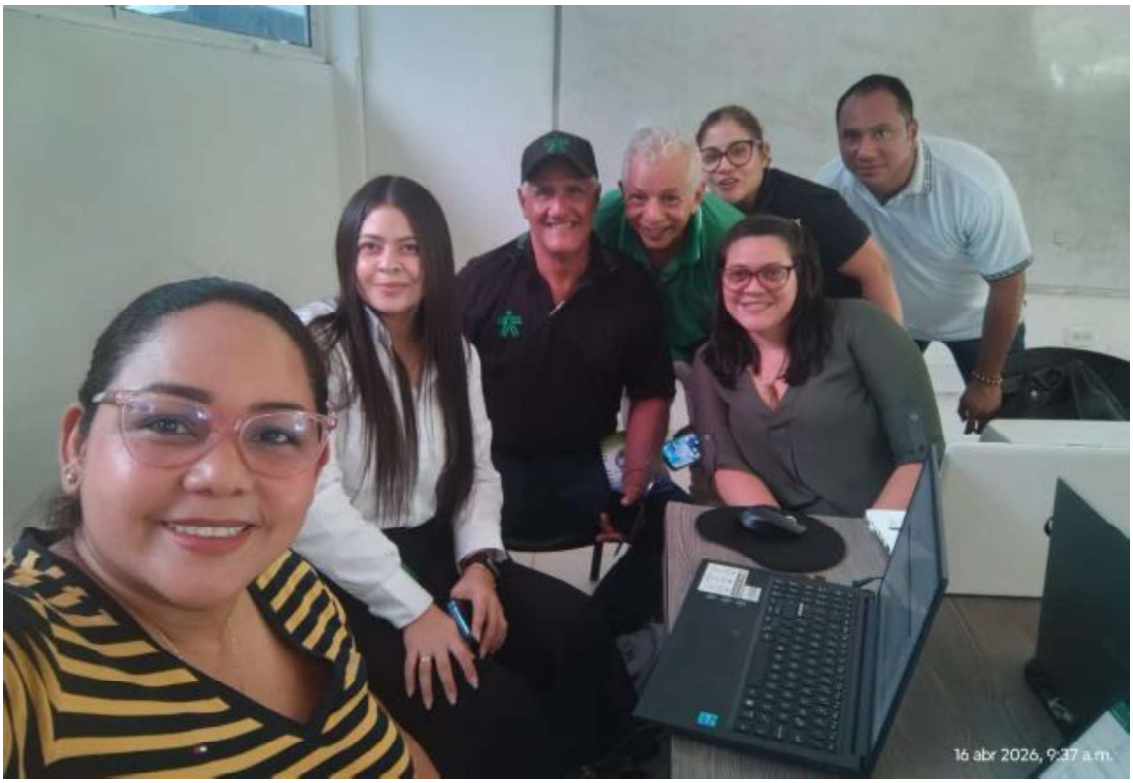
Página 1 de 1

ANEXO 4:

Evidencias fotográficas y listados de asistencia de la participación en las reuniones de la coordinación (alistamiento y apoyo a la oferta)

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA DE LAS REUNIONES DE ALISTAMIENTO 15 Y 16 DE ABRIL.
Porvenir y Vitrina.





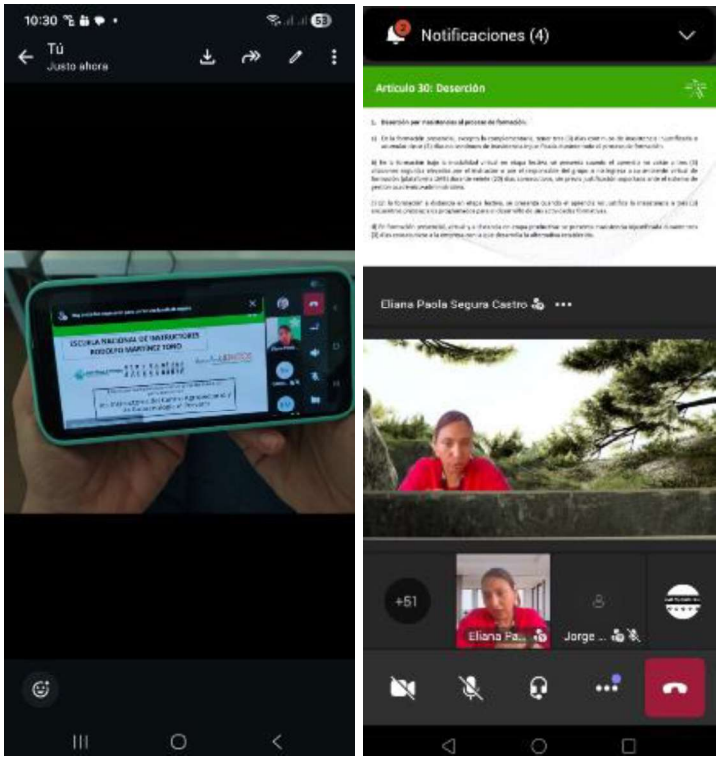
Evidencia fotográfica de apoyo a oferta del CABP. San Carlos y acompañamiento en inscripciones y evaluaciones.







Evidencia fotográfica de asistencia a la reunión virtual con Eliana Segura.



SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 15 DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S) Alistamiento Día 1 Porvenir.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	María José Bula M.	1.067862729		X			maria02158@misena.com	3118134819	Si	
	Isabel Blanquicett	9294614		✓			[illegible]	5D1609583		
	Mauricio Gómez V.	5089356		✓			[illegible]	301 4916748		
	ROSA GONZALEZ	1066098780		✓			[illegible]	3135745411		ROSA G
	Maria Jose soto	1067939338		✓			mariajosesoto martinez21@gmail.co	3195199499	Si	
	Nanis Jaramillo C.	1067100666		—			Nanis2302@gmail.com	3174660129	Si.	
	Kenmar J Miranda	1063138119		✓			Kenmarjha@gmail.com	3173755779	Si	
	Jimbarton Pb.	30685991		✓			(Ind. Pb) de virtual	3126147737	Si	
	Roque García	78'765.879		✓			roparck77@yahoo.es	3152186328	Si	
	Alexander G	7385519		✓			avorotar@sena.edu.co	3215715574	Si	
	María Fernanda G.	1067939665		X			margonzalo@sena.edu.co	3106244498		
	KELLY DIAZ GUERRA	1064476445		X			Kdiaz@sena.edu.co	3114357455	Si	KELLY DIAZ G
	Paola Cogollo	1067192417 6.		*			Pcogollo24@hotmail.com	3102221707	Si	Paola Cogollo
	Ximena Diaz	1064483104		X			XIMENAD@sena.edu.co	3017397449	Si	
	Stella Rodriguez	50928682		/			srodriguez@sena.edu.co	3003226467	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

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 5 **DEL MES DE** ABRIL **DEL AÑO 2026**

OBJETIVO (S) Alistamiento Campesena

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	[illegible]	1064962229		✓			mariajaz18@msn.com	3118134899	✓	
	[illegible]	92946 14		✓			nblanquicett@sena.edu.co	3016095887	✓	
	Jessica Pérez	50926514		✓		CABP	pereza@sena.edu.co	3005919788	✓	
	Julissa Arrieta H	1062426923		✓		CABP	arrietaJulissa2@gmail.com	3005719708	✓	Julissa Arrieta
	Maria Jose Soto	1067 934333		✓		CABP	mariajosesotomontiel@	3135798997	✓	
	Viviana Jaramillo C.	1091007666		–		CABP	vjaramillo230@g	3114660129	–	
	Hamid Arrieta	1122818043		X		CABP	hdarrieta@sena.edu.co	3008578174		
	Tony Luna H	10967111		X		CABP	TonyyaLuna@hotmail.com	3103608632	✓	
	ANDRES JARA	1.064.884.190		X		CABP	ajaraa@sena.edu.co	3215002971	✓	
	Jairo David Montiel	1069493526		X		CABP	jmontiel@sena.edu.co	3106403498	✓	

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

SENA

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

OBJETIVO (S)

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Dayana Violet	1003045980		X		CABP	Dayanaviolet22@G	3B3741831	x	
2	ZHIRLY GARCÍ	50938529		X		CABP	Zhirgon@gmail.c	3106007	X	
3	Cleo Montañez	74084627		v		CABP	cmontanez@sena.ed	3168004		
4	Georgi Benitez	6168187414		X		CABP	georgi.be@sena.edu.co	3641744		
5	Elis Almanza	50958810		X		CABP	edmanzul@sena.edu	3104578	X	
6	LUISA MARTÍNEZ	1068667895		X		CABP	luisamartinez1306@	3023048900	X	
7	ALFREDO SIELLA	1064976357		X		CABP	Siella	3108096425	X	
8	Gabriel Ramirez	73096597		X		CABP	@g.mail.com	3235851931	X	
9	YARLENE AGUDELO	50917612.		X		CABP	yarlen	3126	X	
10	Carlos Ruiz	78019472		X		CABP	suiestrat	3008396860	X	
11	Fernando Badyoth	3064985335		X		CABP	ingfer	3013	X	
12	Beatriz Xenaltis	22422256		X		CABP	bxgonzalez@sena.edu.co	3174314587	X	
13	Jairo David Madrid	1069493526		X		CABP	Imontl@gmail.com	3106	X	
14	Diego Madera	1067961633		X		CABP	Dmavi0804@hotmail.com	3136422333	X	
15	Arleth Montiel	30565106		x		CABP	arlethmontielby@gmail.com	3116559432	x	

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

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 15 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S) ALISTAMIENTO SENA - POAVERSA

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Melissa Zabala Gonzalez	1062956401		X		CABP	melizabalagonzalez@gmail.com	3118478384	SI	
2	Juan Diego Fernandez H.	1002496218		X		CABP	juanio Hoyos@gmail.com	3013783201	SI	
3	Sergio Hernan Ortiz M.	1032345140		X		CABP	Sergioortiz@sena.edu.co	3215288316	SI	
4	Karina Torres	50972252		X		CABP		3043848584	SI	
5	María José Santos A	1064998579		X		CABP	mjsantos@sena.edu	3126977854	Si	
6	Salee Solano	1067870529		X		CABP	ssolano@sena.edu.co	3023893161	Si	Salee Solano
7	Hamidi Arrieta	1122818043		X		CABP	Hamidis@hotmail.com	3008518724	Si	
8	EDWIN NOVOA B.	78.702935		X		CABP		3166210614	Si	
9	William Gutierrez	78023063		X		SENA	williamarrabb@gmail.com	3126541405	Si	
10	Ruben Fornieles	78026344		X		CABP	rfornieles@sena.edu.co	3125478774	SI	
11	Tony Luna H	10967111		X		CABP	Tonyalluno@hotmail.com	3103608632	Si	
12	Jessica Perez	50926514		X		CABP	perezjo@sena.edu.co	3009119235	SI	
13	Conny Prieto	50914720		X		CABP		3008539720	SI	
14	Julissa Arrieta	1062426925		X		CABP	arrietajulissa2@gmail.com	3136808986	SI	Julissa Arrieta
15	Shirley Elpach	52804159		X		CASP	Shirleyelmar28@gmail.com	3104196403	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 15 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Alistamiento SENA — PORVENIR

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Edwin Soto T	1067851937		X		CABP	dsotot@sena.edu.co	3128027860	X	Edwin Soto T.
2	Oriette Rojas M.	50926109		X		CABP	oriettorojas@gmail.com	3002029446	X	Oriette Rojas
3	Jorge Espitia Del Valle	1067846347		X		CABP	Jlespitia@sena.edu.co	3013666898	X	
4	Alonso Acosta	1076[illegible]		X		CABP	aiacosta@sena.edu.co	3004[illegible]	X	
5	Gabriel Carvajal V.	1067865723		X		CABP	gabriel.carvajal@gmail.com	322[illegible]85	X	Gabriel Carvajal V.
6	Laudel Lorente	1065374985		X		CABP	laudel.lorente@[illegible]	3873459333	X	
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										

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

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 16 DEL MES DE 04 DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S) Acompañamiento virtual

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Linda Pedraza Pedraza	30685991		x			Linda.pedraza@sena.edu.co	3126197587	✓	
	Carmen Rodriguez B	26229120		x			carmenrodriguez@live.com	3103698282	✓	
	Paola Goin	52935659		x			paolagoin@gmail.com	3014447678	✓	
	Rosa Gonzalez	1064988128		x			rosagonzalez@sena.edu.co	3135275911	✓	
	Georgi Benitez	64698714		x			georgibenitez@sena.edu.co	3164174047		
	Cleo Montañez	74084627		x			cmontanez@sena.edu.co	3118606977		
	Conny Peña M	50954430		x			Conny Pentomas@gmail.com	3008359720		
	Yorlene Alzate	1091762		x			yorlene6677@gmail.com	3017602469		
	Shirley Elejalde	52.809159		x			Shirleyadelmar20@gmail.com	3101964	✓	
	Marcela Negrete	34994493		x			mnegretem@sena.edu.co	3205184872	-	
	Fadis Horta	45.427.945		x			fhorta@sena.edu.co	3160504623	-	
	Gabriel Ramirez	73096597		x			gabrielarturoramirez@gmail.com	3235851931	SI	
	Fernando Berdugo Arroyo	1064951335		x			ingfer251@gmail.com	3055555122	Si	
	Luisa Martinez Perez	1068667895		x			luisamartinez1306@	3023048900	Si	
	Ruben Fernandez	78026344		x			rfernandezm@sena.edu.co	3135978771	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

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 16 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Alistamiento día 2. Vitrina.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRT
	Calin Jaiem A.	6618692		X		CAPB	Clazaro.arroyo@gmail.	304 235 6472		
	Maria José Soto A.	1064998519		X		CAPB	mjsoto@sai.d.co	3116978[illegible]	X	
	Carlos Ruiz	7801947[illegible]		X		CABP	yoizmestre16@gmail.com	3008396360	X	
	Alfredo Sigera	1064976751		X		CABP	[illegible]	3 10 8 04 8725	X	
	Lorena Gomez	1064871192		X		CABP	lorisa.32@hotmail.com	3117585298	X	
	Kenniers Delgado Mi	1063138119		X		CABP	Kenmar[illegible]@gmail.com	3175757779	X	
	Veronica Torrealba	22422254		X		CABP	[illegible]	3174214587	X	
	Melissa zabala Gonzalez	1062956401		X		CABP	melizabalagonzalez@gmail.com	3118478384	X	
	Roquel García	78[illegible]5955		X		CABP	[illegible]	3[illegible]21[illegible]6152	X	
	Estaban Figueroa S	10932363		X		C.A.B.P	[illegible]	3103666362	X	
	Diego Madera	1067961633		X		CABP	Dmadera8046@hotmail.com	3134422373	X	Diego Madera
	Juan Diego Fernandez	1002998218		X		CABP	juan10hoyos@gmail.com	3013785201	X	
	[illegible]	5094265[illegible]		X		CABP	[illegible]	3143848[illegible]	X	
	Aleth Montiel	30565106		X		CABP	[illegible]	3116589432	X	
	Edwin Navas B	78.702.935		X		CABP	[illegible]	3168210614	X	

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

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 16 DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): JORNADA DE ALISTAMIENTO Dia 2 Sede Vitrina

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Angelyn Issa	1067916812		x		CABP	angelynissa@hotmail			
	Sergio Orozco	1032385140		x		CABP	sergio.orozco@sena.edu.co	3225296316		
	Stella Rodríguez	50928682		x		CABP	Sarodriguez@sena.edu.co	3003226467		
	Edwin Ramos B	72.209935		X		CABP	eramos@hotmail.com	316821 0[illegible]		
	Salen Solano	1067870529		x		CABP	Sesolano@sena.edu.co	3023897369		Salen Solano

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.

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 16 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Alistamiento día 2 Vitrina

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Ximena Díaz G	1069613104		X		CABP	Ximena@sena.edu.co	3078574104	Si	
	Paola González	1069396655		X		CABP	Magu0706@hotmail.com	3106494470	Si	
	Cristina Cogollo M.	1069924176		X		CABP	Jairicogollos@gmail.com	3102221707	Si	
	KELLY DIAZ GUERRA	1069486445		X		CABP	KKdiaz@sena.edu.co	3114357427	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

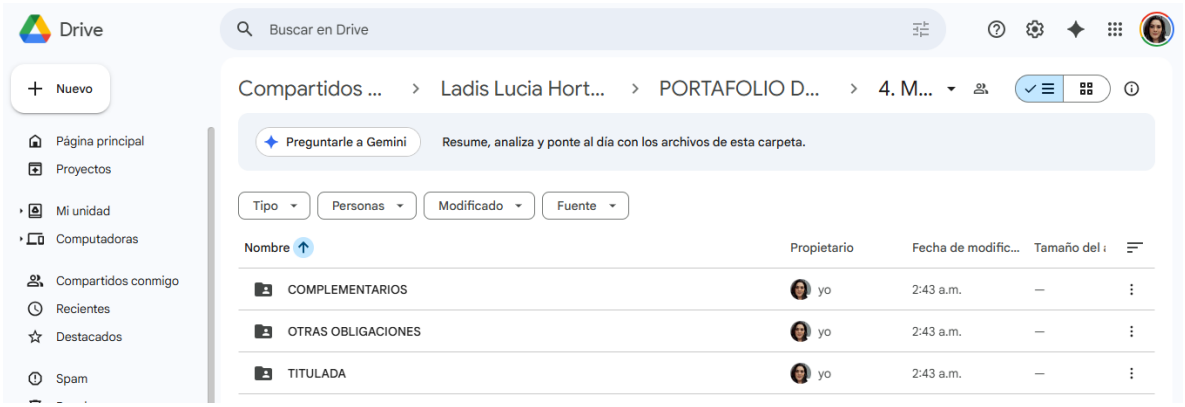
ANEXO 5

Link del Drive del Instructor mes de mayo.

LINK DEL DRIVE MES DE MAYO:

https://drive.google.com/drive/folders/1H9PkJX1sHcmzj_SLaG5V4d4oTJBQmRNw?usp=sharing

https://drive.google.com/drive/folders/1H9PkJX1sHcmzj_SLaG5V4d4oTJBQmRNw?usp=drive_link



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/05/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/05/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3138138 - PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROYECTAR VENTAS DE ACUERDO CON INFORMACIÓN DEL MERCADO.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	3471116 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3471538 - ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. RECONOCER LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

RA2. UTILIZAR TÉCNICAS DE SERVICIO PRESENCIAL Y VIRTUAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y ESTRATEGIAS DE SOCIAL MEDIA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR ACTIVIDADES DE ACUERDO CON ESTRATEGIAS DE GESTIÓN Y PROCESO ADMINISTRATIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ubicar contenido según requerimientos del plan de comunicación y técnicas de posicionamiento

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3496658 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3496788 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	152,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: LADIS LUCIA HORTA MACHACON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REGIONAL CORDOBA

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha			Identificacion Instructor	
	Consultar			Consultar

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

<< Anterior — May 2026 — Siguiente >>

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
					01	02
03	04 10-18 3471538-ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA RA2. UTILIZAR TÉCNICAS DE SERVICIO PRESENCIAL Y VIRTUAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y ESTRATEGIAS DE SOCIAL MEDIA MONTERÍA	05 08-16 3138138-PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24153 - PROYECTAR VENTAS DE ACUERDO CON INFORMACIÓN DEL MERCADO. MONTERÍA	06 10-18 3496658-GESTION DE MERCADEO COMERCIALIZACION Y VENTAS LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA MOÑITOS	07 10-18 3471116-GESTION DE MERCADO,COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MERCADO LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO LIBERTADOR	08 10-18 3472551-ESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS- BASADO EN EL MODELO CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	09

10	11 10-18 3471538-ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA RA2. UTILIZAR TÉCNICAS DE SERVICIO PRESENCIAL Y VIRTUAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y ESTRATEGIAS DE SOCIAL MEDIA MONTERÍA	12 08-16 3138138-PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24153 - PROYECTAR VENTAS DE ACUERDO CON INFORMACIÓN DEL MERCADO. MONTERÍA	13 10-18 3496658-GESTION DE MERCADEO COMERCIALIZACION Y VENTAS LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA MOÑITOS	14 10-18 3496788-GESTION DE MERCADO COMERCIALIZACION Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	15 10-18 3472551-ESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS- BASADO EN EL MODELO CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	16
17	18	19 08-16 3138138-PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24156 - EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA MONTERÍA	20 10-18 3496658-GESTION DE MERCADEO COMERCIALIZACION Y VENTAS LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA MOÑITOS	21 10-18 3496788-GESTION DE MERCADO COMERCIALIZACION Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	22 10-18 3472551-ESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS- BASADO EN EL MODELO CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	23

24	25 10-18 3471538-ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA RA2. UTILIZAR TÉCNICAS DE SERVICIO PRESENCIAL Y VIRTUAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y ESTRATEGIAS DE SOCIAL MEDIA MONTERÍA	26 08-16 3138138-PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES 3038 - GESTIONAR PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SOSTENIBLES. 24156 - EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA MONTERÍA	27 10-18 3496658-GESTION DE MERCADEO COMERCIALIZACION Y VENTAS LEAN CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA MOÑITOS	28 10-18 3496788-GESTION DE MERCADO COMERCIALIZACION Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	29 10-18 3472551-ESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS- BASADO EN EL MODELO CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUERTO ESCONDIDO	30
31						

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, 9 de abril de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	40026	**Fecha Solicitud**	2026-04-08	**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.**	2026-04-09	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Formación			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4226	**Dependencia Solicitante**	911538 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA- FORMACIÓN PROFESIONAL ECONOMÍA CAMPESINA
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último dia Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/04/09 19:59:43 -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.

				2026-04-16	2026-04-16	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO LIBERTADOR	0,5	No	50							
				2026-04-16	2026-04-16	CORDOBA / PUERTO LIBERTADOR	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-04-17	2026-04-17	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	0,5	No	50							
				2026-04-17	2026-04-17	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-04-21	2026-04-21	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	0,5	No	50							
				2026-04-21	2026-04-21	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
LADIS LUCIA HORTA MACHACON	CC: 45527995	Instructor	Autorizada								6	4.737.497,00	131.804,00	790.824,00	536.000,00	1.326.824,00	Impartir formación

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

				2026-04-23	2026-04-23	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO LIBERTADOR	0,5	No	50						
				2026-04-23	2026-04-23	CORDOBA / PUERTO LIBERTADOR	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-04-24	2026-04-24	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	0,5	No	50						
				2026-04-24	2026-04-24	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-04-28	2026-04-28	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	0,5	No	50						
				2026-04-28	2026-04-28	CORDOBA / PUERTO ESCONDIDO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
											Totales Solicitud de Comisión		**790.824,00**	**536.000,00**	**1.326.824,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN
Impartir formación

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 9 de abril de 2026	

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

Firma Responsable

Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	09/04/2026 15:30:35

Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
9/04/2026 8:00:10 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, 04 de mayo de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
40026	16 de abril del 2026	28 de abril del 2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: (Ciudad)**
Puerto Libertador (Vda Puerto López)- Puerto Escondido (Vda Tierra Bonita y Aguas Vivas)	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Impartir Formación Profesional Integral en las fichas CampeSena en los programas complementarios: Emprendimiento Innovador en la ficha: 3472539; Gestión de mercado, comercialización y ventas basado en el modelo Lean Canvas en las fichas: 3471116; 3472551.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

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

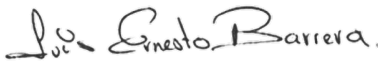
3472539-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR, curso complementario- (Aguas vivas)
3472551 y 3471116 - GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS (Basado en el modelo Lean Canvas). (Tierra Bonita y Puerto López)

RESULTADOS:

1. Los aprendices son competentes para emplear capacidad innovadora según estrategia emprendedora.
2. Los aprendices adquirieron conocimientos para relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades de la empresa.
3. Los aprendices son competentes para gestionar el mercado, el proceso de comercialización y la metodología de ventas de un negocio de acuerdo con metodologías y normas técnicas.

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

1. Tiquetes
2. Imágenes proceso de formación
3. Lista de asistencia de los aprendices

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Realizar el análisis de la estrategia del LEAN CANVAS para emprendimientos agropecuarios, que requieren segmentar su mercado y comercializar sus productos. 2. Emplear capacidad innovadora según la estrategia del emprendimiento utilizado.	APRENDICES	16 – 28 de abril del 2026
3. Desarrollar el Proyecto y Programa de Formación en su totalidad. Ejecutar las competencias y resultados de aprendizajes pertinentes.	INSTRUCTOR SENA Ladis Lucia Horta Machacón	16 – 28 de abril del 2026
CONCLUSIÓNES: **1.** Se cumplieron los objetivos propuestos **2.** Aplicar conocimientos adquiridos		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
LADIS LUCIA HORTA MACHACON		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
CORDINADOR ACADEMICO/SUPERVISOR CONTRATO	**LUIS ERNESTO BARRERA**	

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Monteria

TARIFA 62.000.

TIQUETE

Origen: Montería | Destino: Pto. Escondido

DÍA	MES	AÑO
16	04	2026

HORA DE SALIDA:

BUS N°: 75096

NOMBRE: Jadis Horta

FIRMA DESPACHADOR:

J & L Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obeid

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Monteria

TARIFA 62.000.

TIQUETE

Origen: Puerto Escondido | Destino: Montería

DÍA	MES	AÑO
16	04	2026

HORA DE SALIDA:

BUS N°: 80101

NOMBRE: JADIS HORTA

FIRMA DESPACHADOR:

J & L Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obeid

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Monteria

TARIFA 21.000.

TIQUETE

Origen: Montería | Destino: Puerto Escondido

DÍA	MES	AÑO
17	04	26

HORA DE SALIDA:

BUS N°: 80171

NOMBRE: Jadis Horta

FIRMA DESPACHADOR:

J & L Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obeid

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Monteria

TARIFA 21.000.

TIQUETE

Origen: Pto Escondido | Destino: Montería.

DÍA	MES	AÑO
17	04	26

HORA DE SALIDA:

BUS N°: 80542

NOMBRE: Jadis Horta M

FIRMA DESPACHADOR:

J & L Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obeid

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Monteria

TARIFA 21.000

TIQUETE

Origen: Montería. | Destino: Puerto Escondido.

DÍA	MES	AÑO
21	04	26

HORA DE SALIDA:

BUS N°: 80822

NOMBRE: Jadis Horta

FIRMA DESPACHADOR:

J & L Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obeid

---

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Monteria

TARIFA 21.000

TIQUETE

Origen: Puerto Escondido. | Destino: Montería.

DÍA	MES	AÑO
21	04	26

HORA DE SALIDA:

BUS N°: 80829

NOMBRE: Jadis Horta

FIRMA DESPACHADOR:

J & L Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obeid

Powered by CamScanner

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Montería

TARIFA 62.000

TIQUETE

Origen: MONTERÍA | Destino: PTO LIBERTADOR

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
23	04	26		

NOMBRE: LADIS HORTA

FIRMA DESPACHADOR:

80430

J & Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Montería

TARIFA 62.000

TIQUETE

Origen: Puerto Libertador | Destino: Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
23	04	2026		

NOMBRE: Ladis Horta

FIRMA DESPACHADOR:

80437

J & Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Montería

TARIFA 21.000

TIQUETE

Origen: Montería. | Destino: Puerto Escond

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
24.	04	2026		

NOMBRE: LADIS HORTA.

FIRMA DESPACHADOR:

81081

J & Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Montería

TARIFA 21.000=

TIQUETE

Origen: Puerto Escondido | Destino: Montería.

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
24	04	26		

NOMBRE: Ladis Horta

FIRMA DESPACHADOR:

81088

J & Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Montería

TARIFA 21.000

TIQUETE

Origen: Montería | Destino: Puerto Escondido

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
28	04	26		

NOMBRE: Ladis Horta.

FIRMA DESPACHADOR:

81095

J & Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TAQUILLAS N°5 /Terminal de Transporte de Montería

TARIFA 21.000

TIQUETE

Origen: Pto ESCONDIDO | Destino: MONTERÍA

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
28	04	26		

NOMBRE: LADIS HORTA

FIRMA DESPACHADOR:

81319

J & Litografía Nit. 1067874332-5 Cel. 3106937012 Juan Obagi

Powered by CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**MONTERIA 04/05/2026**	**Código Regional :**	**23**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	**LADIS LUCIA HORTA MACHACON**	**Código Centro:**	**9115**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	45527995	**Fecha de elaboración:**	4/05/2026

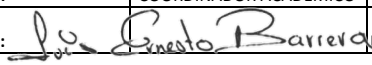
En desarrollo de la comisión No. 40026 durante los días 16, 17, 21, 23, 24 y 28 del mes de abril del 2026 se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
16/04/2026	Terminal-Puerto Lopez - Terminal	MOTO	20000
17/03/2026	Terminal-Casa Comunal vereda Aguas Vivas - Terminal	MOTO	20000
21/04/2026	Terminal-Casa Comunal vereda Aguas Vivas - Terminal	MOTO	20000
23/04/2026	Terminal-Puerto Lopez - Terminal	MOTO	20000
24/04/2026	Terminal-Casa Comunal Tierra Bonita - Terminal	MOTO	20000
28/04/2026	Terminal-Casa Comunal vereda Aguas Vivas - Terminal	MOTO	20000
		RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:	120000

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

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

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

COMISIONADO CONTRATISTA		SUPERVISOR DE CONTRATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	LADIS LUCIA HORTA MACHACON	**Nombre completo:**	LUIS ERNESTO BARRERA	**Nombre completo:**	NELSON DE LA ESPRIELLA
Numero de Contrato	CO1.PCCNTR. 9172001	**Cargo:**	COORDINADOR ACADÉMICO	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	

EVIDENCIA FOTOGRAFICA EN FORMACIONES COMPLEMENTARIAS.

Ficha: 3471116 - GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS (Basado en el modelo Lean Canvas). 16 Y 23 DE ABRIL. Puerto Libertador- Puerto López





Ficha: 3472539 – EMPRENDIMIENTO INNOVADOR. Vda Aguas Vivas. Puerto Escondido.







Ficha: 3472551. GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS (Basado en el modelo Lean Canvas). Vda Tierra Bonita. Puerto Escondido.





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

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

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

OBSERVACIONES:

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

SIN EXCUSA	SE	
CON EXCUSA	CE	

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

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

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (07/04/2026)	Fecha (14/04/2026)	Fecha 17/04/2026	Fecha 24/04/2026	Fecha 28/04/2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	TI - 1064306605	DEIBER LUIS OVIEDO CORREA	Deiber Oviedo	Deiber oviedo	Deiber oviedo	Deiber Oviedo	Deiber Oviedo
2	CC - 1064307618	DINA LUZ AVILA NUÑEZ	Dina Avila	Dina Avila	Dina Avila	Dina Avila	Dina Avila.
3	CC - 1064308988	DUNELIS MARIA MARTINEZ ARROYO	Dunelis Martinez EDWIN	Dunelis Martinez EDWIN	Dunelis Martinez EDWIN	Dunelis Martinez EDWIN	Dunelis Martinez EDWIN
4	CC - 15075415	EDWIN MANUEL CUADRADO OVIEDO					
5	CC - 34982107	ESPERANZA CECILIA BRAVO OVIEDO	Esperanza Bravo	Esperanza Bravo	Esperanza Bravo	Esperanza Bravo	Esperanza Bravo
6	CC - 15075700	FULGENCIO MANUEL OVIEDO ORTEGA					
7	TI - 1064309224	KATTY LORENA NEGRETE OVIEDO	Katty Negrete	Katty Negrete	Katty Negrete	Katty Negrete	Katty Negrete
8	CC - 15077007	LUIS MIGUEL NEGRETE PEREZ					
9	CC - 1003142034	MARIA ANGELICA MARIN MORELO	maria marin m	maria marin m	maria marin m	maria marin m	maria marin m.
10	CC - 26153777	MARIA FEDERBINA OVIEDO CUADRADO	Maria oviedo	Maria oviedo	Maria Oviedo	Maria Oviedo	Maria Oviedo
11	CC - 26153445	MARTHA CECILIA MERCADO OVIEDO	MARTHA MERCADO	MARTHA MERCADO	MARTHA MERCADO	MARTHA MERCADO	MARTHA MERCADO
12	CC - 1129488301	MERCY PATRICIA OVIEDO CUADRADO	maria oviedo	maria oviedo	maria oviedo	maria oviedo	maria oviedo.
13	CC - 50936563	MIRIAM DEL SOCORRO OVIEDO CUADRADO	MIRIAN oviedo	MIRIAN oviedo	MIRIAN oviedo	MIRIAN oviedo	MIRIAN oviedo
14	CC - 1064313457	NARCELYS JUDITH BARRERA CUADRADO	Narcelys Barrera	Narcelys Barrera	Narcelys Barrera	Narcelys Barrera	Narcelys Barrera.
15	CC - 15074411	OBERTO MARIN OVIEDO					
16	CC - 70522236	PEDRO ANTONIO GUERRA OVIEDO	Pedro guerra	Pedro guerra	Pedro guerra	Pedro guerra	Pedro guerra
17	CC - 50927217	ROSIRIS DEL CARMEN OVIEDO RAMOS	Rosiris del Carmen	Rosiris del Carmen	Rosiris del Carmen	Rosiris del Carmen	Rosiris del Carmen
18	CC - 1067880787	SANDIS PATRICIA NEGRETE PEREZ	Sandy N.	Sandy N	Sandy N	Sandy N	Sandy N
19	CC - 1064306956	SANTIAGO MANUEL REALES OVIEDO	Santiago reales	Santiago reales	Santiago reales	Santiago reales	Santiago reales
20	CC - 50957668	YAMILEY CORREA PEREZ	Yamiley Correa	Yamiley Correa	Yamiley correa	Yamiley Correa	Yamiley Correa
21	TI - 1064306926	YERLEIS BENITEZ MERCADO	yerleis benitez		yerleis benitez	yerleis benitez	yerleis benitez
OBSERVACIONES:			FIRMA Ladis Horta	FIRMA Ladis Horta	FIRMA Ladis Horta	FIRMA Ladis Horta	FIRMA Ladis Horta
			LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M	LADIS LUCIA HORTA M

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

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 24/04/2026	HORARIO: 8:00 a.m. - 4:00 p.m.	LUGAR: Puerto Escondido- Tierra Bonita.
N° DE FICHA:	3472551	INSTRUCTOR: LADIS HORTA M	FECHA FIN DEL CURSO: 29/05/2026	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (24/04/2026)		Fecha (08/05/2026)		Fecha (15/05/2026)		Fecha (22/05/2026)		Fecha (29/05/2026)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	TI - 1064306603	ANA MERCEDES CAVADIA SIERRA		Ana Mercedes								
2	CC - 15075454	CLEMENTE ANTONIO RUIZ ARRIETA		Clemente								
3	CC - 50938470	FERMINA PATRICIA OSORIO PADILLA		Fermina								
4	CC - 1003142654	HECTOR LUIS MAUSSA MAUSSA		Hector Mayssa								
5	CC - 1064306087	JOSE ENRIQUE QUINTERO MAUSSA		Jose Quintero								
6	CC - 78024562	JULIO CESAR DIAZ MORA		Julio DIAZ								
7	CC - 1003142286	KAREN LORENA VERGARA RESTREPO		Karen Vergara								
8	CC - 35113691	MARIA ELENA MAUSSA MARTINEZ		Maria Mayssa								
9	CC - 1003402135	MARIA FERNANDA ALEMAN VILLEGAS		Maria Aleman								
10	CC - 1064311038	MARIA ISABEL CORREA CUADRADO		Maria I Correa								
11	CC - 1003141584	MARIA JOSE QUINTERO MAUSSA										
12	CC - 1064314720	MARIA MILAGROS MAUSSA LOPEZ										
13	CC - 1003140105	MARIA MONICA MAUSSA LOPEZ		Maria Monica								
14	CC - 1003142658	MARIO MAUSSA MAUSSA		Mario Mayssa								
	CC - 1064309683	MARTHA ELENA JIMENEZ CORREA										
	CC - 15074999	NESTOR ENRIQUE QUINTERO PALOMINO		Nestor Quintero								
	CC - 26140008	ODALIS ESTHER MUÑOZ RUIZ										
	CC - 15074379	WAINER RAFAEL GALVAN CABALLERO		Wainer G.								
	CC - 1003005748	YULIS PAOLA ESPITIA TORRES										
20	CC - 1064311711	YULISA ANDREA NISPERUZA VILORIA										

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

Powered by CamScanner