



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

FORMATO PARA LIQUIDACIÓN PAGO DE CONTRATOS POR CONCEPTO DE HONORARIOS Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONAS NATURALES (RENTAS DE TRABAJO ARTICULO 103 ESTATUTO TRIBUTARIO)

REGIONAL PUTUMAYO
CENTRO AGORFORESTAL Y A-PUTUMAYO

Adquiriente: SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Nit adquiriente: 899.999.034-1

Código Regional	86
Código Centro	951810
Fecha Elaboración	Mayo de 2026
Versión	ENERO - 1,26
ID de Proceso	24556-688773

DATOS DEL CONTRATISTA

Nombres y apellidos:	EDNA YAZMIN REAL PINEDA	Banco a consignar:	BANCOLOMBIA
Cédula de Ciudadanía	53.931.516	Tipo de cuenta:	AHORROS
Correo electrónico:	ereal@sena.edu.co	Número de Cuenta:	45112253380
IP/Nº de contacto:		Presta Servicios Excluidos de IVA:	SI
Inducción SST:	SI	Pertenece al régimen simple de tributación:	NO
Régimen del IVA:	NO RESPONSABLE	Es declarante de renta por el año gravable 2025	NO
¿Es pensionado o tiene otra situación sustentada normativamente para no estar obligado a cotizar pensión?			
Sus ingresos en el 2025 fueron iguales o superiores a \$69.718.600			
Sus ingresos del contrato suscrito con la Entidad en el 2026 es igual o superior a \$209.496.000 (debe registrarse como responsable del IVA)			
¿Utiliza costos o gastos asociados al ingreso para disminuir su impuesto de renta que declara ante la DIAN anualmente?			
Concepto del pago corresponde a:			
TARIFA RETENCIÓN ARTICULO 392 E.T.			

DATOS DEL CONTRATO

Nº del contrato:	9011554/2026	Nº Compromiso SIIF	19726	Número de pagos durante la vigencia del contrato	5
OBJETO CONTRACTUAL: (Descripción del servicio prestado)	PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES				

DATOS PERIODO DEL PAGO

Del	01/05/2026	Al	31/05/2026	Saldo Anterior del Contrato:	\$ 10.987.678
Número de pago	4			Valor Total del Contrato:	\$ 27.469.195
Valor Bruto Pago:	\$ 5.493.839,00			Nuevo Saldo del Contrato:	\$ 5.493.839

RESUMEN PAGOS GENERADOS EN EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Ingresos por honorarios	\$ 5.493.839	Ninguno	0,00%
Ingresos por comisiones	\$ 1.475.304	Retención en la Fuente del Periodo	\$ 0
TOTAL INGRESOS DEL PERIODO	\$ 6.969.143		\$ 0
BASE PARA RETENCIÓN EN LA FUENTE	\$ 4.225.329	TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO	\$ 0

LIQUIDACIÓN DE PAGO A SEGURIDAD SOCIAL Y LIQUIDACIÓN DEL NETO A PAGAR

	Mayo	Abril			
Nº Planilla PILA, o, Nº Radicación pago SS	-----	77241042	Base retención en la fuente a título de RENTA	4.225.329,00	TARIFA
Ingreso Base de Cotización - IBC	\$ 2.197.536	\$ 2.197.536	Base retención en la fuente a título de ICA	6.342.743,00	
Aporte obligatorio a seguridad social salud	\$ 274.700	\$ 274.700	Valor base IVA	0,00	
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	\$ 351.700	\$ 351.700	IVA (Si es RESPONSABLE)	0,00	19%
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	\$ -	\$ 0	Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
ARL	\$ 11.500	\$ 11.500	Menos Retención IVA	0,00	15%
	\$		Reteica - 74902 - PUERTO ASIS	63.427,00	1,000%
	\$			0,00	0%
	\$			0,00	0%
	\$			0,00	0%
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	\$ -			0,00	0%
Aportes voluntarios a cuentas AFC Y AVC	\$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Aporte voluntario a Fondos de pensiones voluntarias	\$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Intereses Prestamo de Vivienda	\$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Dependientes hasta	\$ 696.914		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Salud hasta	\$ 837.984	\$ -	Otras Retenciones	0,00	0,000%
Renta Exenta 25%	\$ 17.239.775	\$ 1.409.000		0,00	
Renta Exenta 25% liquidada en los meses anteriores al periodo objeto de cobro.	\$ 3.472.000				
Retención en la Fuente Contingente	\$		Descuentos de embargo (Si tiene)	0,00	
			VALOR A PAGAR	\$5.430.412,00	

SON: CINCO MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA MIL CUATROCIENTOS DOCE PESOS M/CTE

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Municipio de Puerto Asís Instructor de Formación titulada o complementaria,
Especialidad: Full Popular - Campesena
Actividades desarrolladas del 1 de Mayo a 31 de Mayo de 2026
1. Impartir FPI Presencial Complementaria; Ficha 3508142 Competencia: 260101047 RAP: 2 Y 3; Horas 64
2. Impartir FPI Presencial Complementaria; Ficha 3510017 Competencia: 260101047 RAP: 1, 2 Y 3; Horas 64
3. Impartir FPI Presencial Complementaria; Ficha 3509975 Competencia: 260101009 RAP: 1, 2 Y 3; Horas 32
Total 160 horas

PARA LOS EFECTOS LEGALES CERTIFICO, BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO, QUE:

1. Cumplí a cabalidad las actividades del objeto contractual arriba descritas; 2. Los documentos soporte suministrados contienen el pago de Seguridad Social en Salud y Pensión, los aportes voluntarios a cuentas AFC y FVP, por los ingresos recibidos en el mes anterior del contrato objeto de cobro en esta planilla y certifico que no han sido utilizados en la disminución de la Base de Retención en la Fuente en ningún otro contrato; 3. El número de trabajadores contratados para cumplir con el desarrollo del objeto contractual corresponden a lo indicado en esta planilla; 4. Toda la información aquí suministra es verídica; 5. He leído y entendido la descripción de cada uno de los campos aquí

**EDNA YAZMIN REAL PINEDA
EL CONTRATISTA**

CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO

En mi calidad de Supervisor del contrato de prestación de servicios personales aquí relacionado, CERTIFICO:

- Que El Contratista cumplió a cabalidad las obligaciones contractuales pactadas;
- Que El Contratista desarrolló las actividades descritas en el presente informe, dentro del periodo de cobro;
- Que he verificado el pago de los aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social realizados por el contratista por los ingresos recibidos en el mes anterior por medio de la planilla PILA relacionada en el presente informe y que los mismos han sido liquidados de conformidad con las normas vigentes.

Autorizo el presente pago.
El Supervisor,

**ERIKA CAROLINA TORRES PORRAS
INSTRUCTOR G08**

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el contratista y por el supervisor del contrato arriba relacionado, autorizo el presente pago:

**EL ORDENADOR DEL PAGO
FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02(E)**

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE		DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO
CC	53931516	EDNA YAZMIN REAL PINEDA		PUERTO ASIS	3133717282	yazrealpineda@hotmail.com
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL	CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO	
ÚNICA	I - Independiente			PUTUMAYO	PUERTO ASÍS	

EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
NO

DATOS DE LA PLANILLA					
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	CANTIDAD EMPLEADOS	CANTIDAD UPC
		77241042	19/05/2026	1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIÓN	TIPO PLANILLA	TOTAL NÓMINA	TOTAL A PAGAR	
2026-04	2026-04	I	\$0	\$643.500	

TOTALES POR SUBSISTEMAS

TOTALES SALUD													
Código EPS	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	UPC Adicional	Incapacidades		Licencia Maternidad		Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora UPC	Total a Pagar	No. Afiliados
					No. Autorización	Valor	No. Autorización	Valor					
EPS037	Nueva EPS	900156264-2	274.700	0		0		0	12	2.400	0	277.100	1

TOTALES PENSIÓN												
Código AFP	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Aporte Voluntario Afiliado	Aporte Voluntario Aportante	Aporte FSP - Solidaridad	Aporte FSP - Subsistencia	Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora FSP	Total a Pagar	No. Afiliados
230301	Porvenir	800224808-8	351.700	0	0	0	0	12	3.100	0	354.800	1

TOTALES RIESGOS LABORALES															
Código ARL	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Incapacidades		Aportes Otros Sistemas	Valor Neto Cotización	Días Mora	Valor Mora Cotización	Subtotal Cotización	No. Radicado Saldo a Favor	Valor Saldo a Favor	Fondo Solidaridad	Total a Pagar	No. Afiliados
				No. Autorización	Valor										
14-23	Positiva Seguros	860011153-6	11.500				11.500	12	100	11.600			115	11.600	1

TOTALES CAJAS												
Código CCF	Nombre						NIT	Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados

TOTALES PARAFISCALES				
Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados
SENA				
0	12	0	0	0
ICBF				
0	12	0	0	0
ESAP				
MEN				

TOTALES POR SUBSISTEMA			
Tipo Administradora	No. Administradoras Reportadas	Valor antes de IGE, LMA, IRP y Mora	Total a Pagar
Salud	1	274.700	277.100
Pensión	1	351.700	354.800
Riesgos Laborales	1	11.500	11.600
CCF	0	0	0
ESAP	0	0	0
ICBF	0	0	0
MEN	0	0	0
SENA	0	0	0
TOTALES	3	637.900	643.500

usuario: cc53931516
clave:Planilla2030



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

Usuario que Genera Reporte: MHRnarvaez FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA
 Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
 Fecha y Hora Generación Reporte: jueves, 16 de abril de 2026

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	23426	Fecha Solicitud	2026-04-16	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2026-04-16	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	SI	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	CONTRATISTA Instructores CAMPESENA			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	
CDP de viáticos									
Consecutivo CDP	8126	Dependencia Solicitante				951838 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO - ECONOMÍA CAMPESINA Y SER			
Rubro Presupuestal de Viáticos	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°. Dias	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
EDNA YAZMIN REAL PINEDA	CC: 53931516	CONTRATISTA INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-04-22	2026-04-25	PUTUMAYO / PUERTO ASIS	PUTUMAYO / ORITO	3,5	No	50	3,5	5.493.839,00	288.962,00	1.011.367,00	98.813,00	1.110.180,00	COM 23426 Acompañar la formación en el marco del Curso Formulación del plan de Marketing , con código de ficha 3482392 , en el municipio de Orito, en la Vereda Sinai . Abordando la competencia 260101061 Formular el plan según objetivos y metodo
Totales Solicitud de Comisión													1.011.367,00	98.813,00	1.110.180,00		

OBJETO DE LA COMISIÓN

COM 23426 Acompañar la formación en el marco del Curso Formulación del plan de Marketing , con código de ficha 3482392 , en el municipio de Orito, en la Vereda Sinai . Abordando la competencia 260101061 Formular el plan según objetivos y metodo

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	12749651	Nombre:	FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
-----------------	----------	---------	-----------------------------------	--------	--

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""
---------	----	--------	----




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

Usuario que Genera Reporte: MHRnarvaez FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
Fecha y Hora Generación Reporte: jueves, 16 de abril de 2026

Firma Responsable

Verificado Por:	AMANDA BELEN LENIS BENAVIDES	Fecha Verificación:	16/04/2026 14:04:15
-----------------	------------------------------	---------------------	---------------------

				Versión: 01			
				Código: GCCON-F-095			
PROCESO							
GESTIÓN CONTRACTUAL							
NOMBRE DEL FORMATO							
FORMATO AGENDA DESPLAZAMIENTO CONTRATISTA							
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN							
Pública		<input checked="" type="checkbox"/>		Pública Clasificada		<input type="checkbox"/>	
				Pública Reservada		<input type="checkbox"/>	
DATOS DEL CONTRATISTA QUE SE DESPLAZA							
FECHA DE ELABORACIÓN DE AGENDA				14/04/2026			
NOMBRES Y APELLIDOS				IDENTIFICACIÓN:			
EDNA YAZMIN REAL PINEDA				Tipo:	C.C.	No.	53931516
CONTRATO	No.	35526	AÑO	2026	FECHA VENCIMIENTO DEL CONTRATO	30	6
OBJETO CONTRACTUAL: Prestar servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, en la planeación y ejecución de la formación profesional integral titulada y/o Complementaria, así como la evaluación de los resultados de aprendizaje definido en los diseños curriculares asignados, para el							
DIRECCIÓN GENERAL/REGIONAL	Putumayo			DEPENDENCIA/CENTRO	Centro Agroforestal y Acuicola Arapaima		
NOMBRE DEL ORDENADOR DEL GASTO (de la Movilización)	FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA			CARGO	SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA		
NOMBRE DEL SUPERVISOR(A) DEL CONTRATO	ERIKA CAROLINA TORRES PORRAS			CARGO	SUPERVISOR CONTRATO		
INFORMACIÓN DEL DESPLAZAMIENTO							
RUTA	PUERTO ASIS-ORITO-PUERTO ASIS						
DIRECCIÓN GENERAL/REGIONAL	Putumayo			DEPENDENCIA/CENTRO	Centro Agroforestal y Acuicola Arapaima		
CIUDAD/DEPARTAMENTO O MUNICIPIO/DEPARTAMENTO O CIUDAD/PAIS	Putumayo			ENTIDAD O EMPRESA:	INSTITUCION EDUCATIVA RURAL SINAI FICHA 3482392	CONTACTO	LILIANA MARCELA VARELA RAMIREZ 3117407344
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO	22	4	2026	FECHA FIN DESPLAZAMIENTO	25	4	2026
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO	Acompañar la formación en el marco del Curso "Formulación del plan de Marketing", con código de ficha 3482392, en el municipio de Orito, en la Vereda Sinai. Abordando la competencia: 260101061 Formular el plan según objetivos y metodologías y los resultados de aprendizaje: RA1. Realizar diagnóstico de la organización, de acuerdo con los entornos actuales de la empresa. RA2. Elaborar el plan de mercadeo de acuerdo con las necesidades del cliente y las expectativas de la organización.						
OBLIGACIONES DEL CONTRATO							
1	1. Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.						
2	2. Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.						
3	3. Acompañar a la población de la economía popular; en la planificación de mejoras de sus unidades productivas, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA.						
AGENDA							
Actividades (Debera contner información detallada de las tareas a realizar día a día)							
Día Inicio	22	4	2026				
Desplazamiento ruta de ida:	PUERTO ASIS-ORITO						
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:	TERRESTRE						
Actividades a ejecutar:							
22	HORA: :06:30 AM	Desplazamiento desde el municipio de Puerto Asis hacia el municipio de Orito, Vereda Sinai					
	HORA: 07:30	Saludo y presentación de los aprendices e instructor de la Ficha 3482392					
	HORA: 7:45 PM	Presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), orientada a la socialización del las unidades productivas y planes de marketin a desarrollar, en la cual los participantes expondrán de manera estructurada su iniciativa productiva, incluyendo la descripción del negocio, propuesta de valor, mercado objetivo, estrategias de comercialización y proyección de crecimiento.					
	HORA: 12:00 PM	Almuerzo					
	HORA: 1:00 PM	Desarrollar una mesa redonda participativa, orientada al diálogo y reflexión sobre ejercicio práctico para organizar los recursos y tiempos necesarios en la implementación de plan marketing teniendo en cuenta las cuatro 4P que permiten organizar de manera clara las decisiones sobre el producto, el precio, la plaza (distribución) y la promoción, lo anterior mediante una dinámica de socialización que permita a los participantes intercambiar experiencias, opiniones y conocimientos relacionados con sus emprendimientos familiares.					
	HORA: 3:00 PM	Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día					
Día 2	23	4	2026				
Actividades a ejecutar:							
23	HORA: 07:00 AM	Saludo y presentación de los aprendices e instructor de la Ficha 3482392					
	HORA: 7:45 PM	Se retoma las actividades mediante la socialización del orden del día durante la formación, se inicia con el saludo y la revisión de los temas tratados en la jornada anterior Producto, Precio, Plaza (distribución), Promoción Se realiza presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), acerca del Diagnóstico situacional (incluyendo DOFA). Objetivos de marketing y Estrategias de las 4P, organizar de manera clara las decisiones sobre el producto, el precio, la plaza (distribución) y la promoción, Los integrantes de los grupos participan aportando ejemplos propios y deben revisar cómo estos componentes se relacionan con su actividad productiva.					
	HORA: 12:00 PM	Almuerzo					
	HORA: 1:00 PM	Se brinda una explicación detallada sobre cómo estructurar adecuadamente un plan de marketing para el negocio. • Organización del diagnóstico situacional Identificación de objetivos generales y específicos. • Definición de estrategias y actividades para cada una de las 4P (producto, precio, plaza y promoción). • Recomendaciones para priorizar acciones según capacidad operativa la unidad productiva • Indicadores básicos para evaluar avances.					
	HORA: 4:00 PM	Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día					

Día 3	24	4	2026
Actividades a ejecutar:			
24	HORA: 07:00 AM	Saludo a los aprendices e instructor de la Ficha 3482392	
	HORA: 7:45 PM	Se realizó un espacio de retroalimentación donde cada participante expresó aprendizajes y dudas, las cuales son resueltas de manera conjunta. Se socializaron y analizaron los temas: Análisis del consumidor: quién compra, para qué usa el producto y con qué frecuencia. Observación del entorno: identificación de tiendas, mercados y compradores potenciales. Priorización de oportunidades: selección de las opciones más viables para iniciar o fortalecer la comercialización. Discusión de barreras: dificultades actuales (precios bajos, poca promoción, transporte, presentación del huevo) y posibles soluciones. Reconocimiento de los segmentos de clientes, Análisis de la demanda local, Identificación de posibles aliados y canales de venta, Propuestas para mejorar la presentación y la promoción del producto	
	HORA: 12:00 PM	Almuerzo	
	HORA: 1:00 PM	Taller grupal: Identificación de oportunidades de mercado para la comercialización de sus productos de las diferentes unidades productivas que manejan con sus familias, teniendo en cuenta la socialización de los temas presentados en la mañana.	
	HORA: 4:00 PM	Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día	
Día fin	25	4	2026
Actividades a ejecutar:			
25	HORA: 07:00 AM	Saludo y presentación de los aprendices e instructor de la Ficha 3482392	
	HORA: 7:45 PM	Presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), elaboración de presupuestos detallados y Diagrama de Gantt para sus estrategias del plan de marketing, teniendo en cuenta los resultados obtenidos del DOFA aplicado a las unidades productivas familiares.	
	HORA: 12:00 PM	Almuerzo	
	HORA: 1:00 PM	Presentación por parte de los aprendices mediante socialización del Plan de Marketing completo, estructurado de la siguiente manera: Presupuesto detallado. Cronograma (tabla y/o diagrama de Gantt).	
	HORA: 4:00 PM	Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante la formación del complementario y alistamiento para retorno al Municipio de residencia.	
	HORA: 5:00 PM	Desplazamiento desde el municipio de Orito hacia el municipio de Puerto Asís	
Desplazamiento ruta de regreso:		ORITO - PUERTO ASIS	
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:		TERRESTRE	
Observaciones:			
Se liquidan gastos de transporte entre terminales aéreas por valor de		\$xxxxx	
Se liquidan gastos de transporte entre terminales terrestres por valor de		\$xxxx	
Se liquidan gastos de transporte intermunicipal por valor de		\$42.000	
FIRMA ORDENADOR DE GASTO:	FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO :	FIRMA DEL CONTRATISTA:	
Nombres y Apellidos: Freider Alejandro Narvaez Herrera	Nombres y Apellidos: Erika Carolina Torres Porras	Nombres y Apellidos: Edna Yazmin Real Pineda	
Cargo: SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA	Cargo: SUPERVISOR CONTRATO		

VoBo

GCCON-F-095 V.01



Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante: MHalenis AMANDA BELEN LENIS BENAVIDES
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante: 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
Fecha y Hora Sistema: 17/04/2026 12:00:00 a. m.

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 8126 de fecha 2026-02-12. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Table with 4 rows and 8 columns containing registration details: Número (207426), Fecha Registro (2026-04-17), Unidad / Subunidad Ejecutora (36-02-00-086-951810), Vigencia Presupuestal (Actual), Estado (Generado), Tipo de Moneda (COP-Pesos), Tasa de Cambio (0,00), Valor Inicial (1.110.180,00), Valor Total Operaciones (0,00), Valor Actual (1.110.180,00), Saldo x Obligar (1.110.180,00)

TERCERO ORIGINAL

Table with 4 columns: Identificación: Cédula de Ciudadanía (53931516), Razón Social (EDNA YAZMIN REAL PINEDA), Medio de Pago (Abono en cuenta)

CUENTA BANCARIA

Table with 8 columns: Número (45112253380), Banco (BANCOLOMBIA S.A.), Tipo (Ahorro), Estado (Activa)

ORDENADOR DEL GASTO

Table with 4 columns: Identificación (12749651), Nombre (FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA), Cargo (SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO)

CAJA MENOR

VIÁTICOS

DOCUMENTO SOPORTE

Table with 10 columns: Identificación, Fecha de Registro, Genera Viáticos (Si), Num. Solicitud de Comisión (23426), Número (COM23426), Tipo (OTROS), Fecha (2026-04-17)

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

Main table with 10 columns: DEPENDENCIA, POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO, FUENTE, RECURSO, SITUAC., FECHA OPERACIÓN, VALOR INICIAL, VALOR OPERACIÓN, VALOR ACTUAL, SALDO X OBLIGAR. Includes a Total row at the bottom.

Objeto: COM 23426 GASTOS DE VIAJE A ORITO DEL 22 AL 25 DE ABRIL 2026. Acompañar la formación en el marco del Curso Formulación del plan de Marketing , con código de ficha 3482392 , en el municipio de Orito, en la Vereda Sinai

PLAN DE PAGOS

Table with 6 columns: DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC, POSICION DEL CATALOGO DE PAC, FECHA, VALOR A PAGAR, SALDO POR OBLIGAR, LINEA DE PAGO

Handwritten signature

Handwritten signature



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA Mocoa, 26 de Abril de 2026.

PRESENTADO A: FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA, subdirector de centro con funciones de director Regional Putumayo (E)

ORDEN DE VIAJE No: 8126

FECHA DE INICIO:

22/04/2026

FECHA DE FINALIZACION:

25/04/2026

LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO

Orito Putumayo.

REGIONAL / CENTRO DE FORMACION

Putumayo / Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima.

OTRA: (ciudad)

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Acompañar la formación en el marco del Curso "Formulación del plan de Marketing , con código de ficha 3482392, en el municipio de Orito, . Abordando la competencia: 260101061 Formular el plan según objetivos y metodologías y los resultados de aprendizaje: RA1. Realizar diagnóstico de la organización, de acuerdo con los entornos actuales de la empresa. RA2. Elaborar el plan de mercadeo de acuerdo con las necesidades del cliente y las expectativas de la organización.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1 El día 22 de Abril de 2026, siendo las 6:30 am se realiza el desplazamiento terrestre desde el Municipio de Puerto Asís hacia el Municipio de Orito arribando a las 07:30 de la mañana , a partir de esa hora hasta las 3:30 pm, se imparte formación correspondiente al programa, Full Popular - CampeSENA, curso complementario "Formulación del plan de Marketing ,"; en el cual se realizaron las siguientes actividades.

Día 1. Inicio a la formación de la ficha 3482392 Saludo y presentación de los aprendices e instructor, en esta actividad se realizó un saludo por parte de la institucionalidad, en el cual se explica el objetivo que se pretende alcanzar con la realización de estos espacios de formación, al igual que poner en conocimiento las actividades a realizar en la jornada las cuales están descritas en la guía de aprendizaje.

Se realizó el llamado a lista y el registro de asistencia con el fin de llevar control de participación y validar la presencia de los miembros convocados. Esta actividad permitió identificar el número total de asistentes y garantizar el orden en el desarrollo de la jornada.

Con el consentimiento y la disposición de los aprendices, Dinámica participativa – Rompehielos

Para fomentar la integración, se desarrolló una dinámica rompehielos que facilitó la interacción entre los participantes, generó un ambiente de confianza y preparó al grupo para las actividades formativas posteriores.



se da inicio a la jornada de formación a través de una presentación didáctica, apoyada en medios ofimáticos principales componentes del plan de marketing, explicando de manera sencilla su importancia para las organizaciones rurales. Entre los temas abordados se destacaron:

Análisis del entorno, Identificación del cliente, Producto, Precio, Distribución, Promoción, Posicionamiento de marca

La socialización permitió que los asistentes comprendieran cómo estos elementos se relacionan con el fortalecimiento de sus actividades productivas.

Se desarrolla una mesa redonda participativa por grupos, orientada al diálogo y reflexión sobre ejercicio práctico para organizar los recursos y tiempos necesarios en la implementación de plan marketing teniendo en cuenta las cuatro 4P que permiten organizar de manera clara las decisiones sobre el producto, el precio, la plaza (distribución) y la promoción, lo anterior mediante una dinámica de socialización que permita a los participantes intercambiar experiencias, opiniones y conocimientos relacionados con sus emprendimientos familiares.

A las 3:00 p.m. – Socialización grupal

Los grupos de trabajo presentaron los resultados de sus análisis, exponiendo las principales fortalezas (compromiso, experiencia agrícola y sentido de pertenencia) y debilidades (baja participación de algunos socios y necesidad de capacitación en gestión administrativa). Se consolidó un diagnóstico inicial que servirá como base para las siguientes jornadas teniendo en cuenta las 4P en sus unidades productivas familiares.

En grupos de trabajo se organizaron para identificar Debilidades y Fortalezas en sus unidades productivas familiares destacando los diferentes productos que producen y la importancia de aquellos emprendimientos en la región.

Finalmente, a las 4:00 p.m., se dio por terminada la jornada y se realizó el desplazamiento hacia el lugar de descanso.

DIA 2. El día 23 de Abril de 2026 siendo las 7:30 am se da inicio a la formación de la ficha 3482392, se ejecutaron las siguientes actividades:

Se retoma las actividades mediante la socialización del orden del día durante la formación, se inicia con el saludo, llamado a lista de asistencia y posterior revisión de los temas tratados en la jornada anterior Producto, Precio, Plaza (distribución), Promoción

Se realiza presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), acerca del Diagnóstico situacional (incluyendo DOFA). Objetivos de marketing y Estrategias de las 4P, organizar de manera clara las decisiones sobre el producto, el precio, la plaza (distribución) y la promoción,

Los integrantes de los grupos participan aportando ejemplos propios y deben revisar cómo estos componentes se relacionan con su actividad productiva, evaluaron dichos conceptos para quedar claros dentro del grupo de aprendices.

A partir de la 1:00 pm Se brinda una explicación detallada sobre cómo estructurar adecuadamente un plan de marketing para el negocio.

- Organización del diagnóstico situacional Identificación de objetivos generales y específicos.
- Definición de estrategias y actividades para cada una de las 4P (producto, precio, plaza y promoción).



- Recomendaciones para priorizar acciones según capacidad operativa la unidad productiva
- Indicadores básicos para evaluar avances.

Cada uno de los temas expuestos fueron aplicados directamente a las unidades productivas o emprendimientos que están trabajando de forma grupal los aprendices de forma practica de manera que puedan fortalecer sus procesos diagnósticos situacionales y establecer planes de acción al marketing de sus productos o servicios.

Se realizó un espacio de retroalimentación donde cada participante expresó aprendizajes y dudas, las cuales fueron resueltas de manera conjunta

Dia 3. El día 24 de Abril de 2026 siendo las 7:30 am se da continuidad de la formación de la ficha 3482392, se ejecutaron las siguientes actividades:

Saludo inicial, posterior retroalimentación de temas tratado el día anterior para luego iniciar con explicación y participación conjunta de los siguientes temas:

Reconocimiento de los componentes del plan de marketing aplicados al negocio o unidades productivas dentro de sus familias. Se socializaron y analizaron los elementos fundamentales del plan de marketing: Producto, Precio, Plaza (distribución), Promoción

Análisis del consumidor: quién compra, para qué usa el producto y con qué frecuencia.

Observación del entorno: identificación de tiendas, mercados y compradores potenciales.

Priorización de oportunidades: selección de las opciones más viables para iniciar o fortalecer la comercialización.

Discusión de barreras: dificultades actuales (precios bajos, poca promoción, transporte, presentación del huevo) y posibles soluciones.

Reconocimiento de los segmentos de clientes, Análisis de la demanda local, Identificación de posibles aliados y canales de venta, Propuestas para mejorar la presentación y la promoción del producto

A partir de la 1:00 pm se ejecutó Taller grupal: Identificación de oportunidades de mercado para la comercialización de sus productos de las diferentes unidades productivas que manejan con sus familias. Este taller se desarrolló en mesas de trabajo. Las actividades incluyeron todos los temas trabajados en horas de la mañana.

El taller permitió obtener ideas claras y aportes significativos para orientar estrategias comerciales de los aprendices en sus unidades productivas.

Hora 3:00 p.m. – Se realizó una plenaria donde:

Los participantes compartieron aprendizajes clave.

Se revisaron los avances y conocimientos obtenidos en la elaboración del plan de marketing.

Se entregaron recomendaciones para mejorar prácticas comerciales de las diferentes unidades productivas familiares.

A las cuatro de tarde finalizando formación se generó una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día para afianzar conceptos y despejar dudas e inquietudes y posterior desplazamiento a lugar de descanso.



Día 4. El día 25 de Abril de 2026 siendo las 7:30 am se da continuidad de la formación de la ficha 3482392, se ejecutaron las siguientes actividades:

Presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), elaboración de presupuestos detallados y Diatrama de Gantt para sus estrategias del plan de marketing, teniendo en cuenta los resultados obtenidos del DOFA aplicado a las unidades productivas familiares.

Partiendo de las bases anteriores se continuó con la elaboración de presupuestos detallados para sus estrategias del plan de marketing, teniendo en cuenta los resultados obtenidos del DOFA aplicado a las unidades productivas familiares.

Con lo anterior se dio lugar a la elaboración del Cronograma o diagrama de Gantt de sus planes de marketing

A partir de la 1:00 pm es donde cada grupo realiza la Presentación por parte de los aprendices mediante socialización del Plan de Marketing, estructurado de la siguiente manera:

- o Presupuesto detallado.
- o Cronograma (tabla y/o diagrama de Gantt).

Hora 3:30 p.m. – Se realizó una retroalimentación de todos los temas tratados durante la formación del complementario y alistamiento para retorno al Municipio de residencia.

Hora 4:00 p.m. – Cierre y Desplazamiento

5:00 pm se realiza el desplazamiento terrestre desde el Municipio de Orito hacia el Municipio de Puerto Asís, lugar de residencia.

RESULTADOS:

1. Con los aprendices de las fichas **3482392** del municipio de Orito Vereda El Sinai, el proceso de formación permitió fortalecer de manera significativa las capacidades de los participantes en temas fundamentales de marketing aplicado a las distintas unidades productivas que manejan con sus familias. A través del diagnóstico situacional, la formulación de estrategias y la orientación sobre la estructura de un plan de marketing, la comunidad adquirió herramientas prácticas para mejorar la comercialización de sus productos y posicionar sus productos en el mercado local y regional.
2. Se promovió una participación activa y colaborativa, facilitando el intercambio de aprendizajes y la construcción conjunta de propuestas estratégicas. Gracias a este trabajo articulado, los productores identificaron oportunidades de mejora, comprendieron la importancia del análisis previo del entorno y se comprometieron a implementar acciones concretas para fortalecer la sostenibilidad y competitividad de sus emprendimientos familiares

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

1. Listado de asistencia
2. Registro fotográfico

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
------------------	--------------------	--------------



1. Fortalecer la formación presencial Municipio Valle del Guamuez- en el programa Formulación del plan de Marketing	Instructor y Aprendices	Desde el 22 hasta el 25 de Abril de 2026.
CONCLUSIONES: <ol style="list-style-type: none">1. Las actividades fortalecieron los conocimientos del grupo en análisis situacional y marketing aplicado al proyecto avícola.2. Los participantes identificaron oportunidades reales para mejorar la comercialización y posicionamiento de sus productos.3. El proceso generó compromiso y claridad sobre los pasos a seguir para avanzar en la elaboración del plan de marketing.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		FIRMA
Edna Yazmin Real Pineda		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
Coordinador Programas Especiales	Erika Carolina Torres Porras	



EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

Dia 1



Dia 2





Dia 3



Dia 4





PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO – CONTRATISTA

Generalidades

1. El objeto del formato es completar el trámite de comisión realizado por los contratistas, con este, el contratista justifica la realización de la comisión, así como las actividades realizadas en su desarrollo.
2. El formato es diligenciado por los contratistas posterior a la realización de la comisión.
3. Debe ser diligenciado por cada comisión realizada por el contratista.
4. El trámite que surte el formato una vez diligenciado es la legalización de la comisión.
5. No requiere imprimirse.
6. El documento debe reposar dentro de los aplicativos de la administración de documentos del SENA
7. Control de Cambios

VERSION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENTE	NATURALEZA DEL CAMBIO
V02	Agosto	Se realizan modificaciones de imagen institucional y generalidades



TIQUETES

COOTRANSMAYO LTDA. - 891 201 798 1

PUERTO ASIS - [101]
mistiquetes.com

DOCUMENTO EQUIVALENTE ELECTRONICO
TIQUETE DE TRANSPORTE DE PASAJEROS

Tiquete N° / Ticket N°
2319100

Localizador / Locator
1866850

LOC-HOY-EFE

Ruta Origen - Destino / Route From To
PUERTO ASIS-ORITO

Fecha y hora de salida / Departure date and time
Miercoles, 22 de Abril del 2026
6:30 a.m.

Destino / Destination
ORITO

Vehículo / Vehicle
BC019742 - Placa: STS-192
GRUPO C7 - CAMIONETAS

CORRIENTE

Silla / Seat	Valor (COP) / Value (COP)
1	21.000,00

Viajero Identificación / Photo ID
53931516
EDNA YAZMIN REAL PINEDA

CLUBS
d8d3de18a7c8d113534b9d72c33d04365a09
bae48f6c2525718d4brcda77c1b175ea09b5b7
69b3bdc9279-4b2f1d22248



Documento equivalente electrónico tiquete de máquina registradora con sistema P.O. S.
Documento N° DEPA - 189179
Autorización 1876407900244
Rango 1 - 1000000
Vigencia 2024-06-17 - 2026-06-16

RESUMEN VENTA / SALE SUMMARY

Cantidad / Quantity	Total / Total
1	21.000,00
Descuento / Discount	
	00,00
Precio neto / Net price	
	21.000,00

Oficina de abordaje / Boarding office
PUERTO ASIS
3112301507

Pólizas de viaje / Travel policy
2050330741103

SEGUROS BOLIVAR

Elaboró El Lunes, 20 de Abril del 2026 - 02:48:13
Usuario RAUL ALEJANDRO ORTIZ ROSERO
Impreso Software Mistiquetes.com
NIT 70 266 904 - 2



COOTRANSMAYO LTDA. - 891 201 798 1

PUERTO ASIS - [101]
mistiquetes.com

DOCUMENTO EQUIVALENTE ELECTRONICO
TIQUETE DE TRANSPORTE DE PASAJEROS

Tiquete N° / Ticket N°
2298323

Localizador / Locator
1843255

REV-ANT-EFE

Ruta Origen - Destino / Route From To
ORITO - PUERTO ASIS

Fecha y hora de salida / Departure date and time
Sábado, 25 de Abril del 2026
05:30 p.m.

Destino / Destination
PUERTO ASIS

Vehículo / Vehicle
CM000528 - Placa: SPD-935
GRUPO C7 - CAMIONETAS

CORRIENTE

Silla / Seat	Valor (COP) / Value (COP)
2	21.000,00

Viajero Identificación / Photo ID
53931516
EDNA YAZMIN REAL PINEDA

CLUBS
a851a14877b7a0b89072920645587c474c
41c45320f5a536e1831b0583701002a0767
40b37c824727d671e34a3b4a00



Documento equivalente electrónico tiquete de máquina registradora con sistema P.O. S.
Documento N° DEPA - 187179
Autorización 1876407900244
Rango 1 - 1000000
Vigencia 2024-06-17 - 2026-06-16

RESUMEN VENTA / SALE SUMMARY

Cantidad / Quantity	Total / Total
1	21.000,00
Descuento / Discount	
	00,00
Precio neto / Net price	
	21.000,00

Oficina de abordaje / Boarding office
ORITO
3112306096

Pólizas de viaje / Travel policy
2050330741103

SEGUROS BOLIVAR

**CONTROL DE ASISTENCIAS DE APRENDICES AL PROCESO FORMATIVO
SENA - REGIONAL PUTUMAYO**

Programa de formación:	Cod programa: 12410006 FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING	Nº de ficha de caracterización:	3482392
Competencia:	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	Ambiente de Aprendizaje	Mes
			ABRIL
Resultado de aprendizaje:	RAP 1-Analizar componentes del plan tenido en cuenta variables. RAP 2-Formular plan de marketing de acuerdo con análisis situacional. RAP 3-Definir procedimiento de auditoria de mercadeo de acuerdo con herramientas tecnicas y con politicas de la empresa.	Horario:	07:30 am 03:30 Pm
Instructor:	EDNA YAZMIN REAL PINEDA	Asistió:	FIRMA
		No asistió:	X

No	Nombres y apellidos	Fecha	LUNES	MARTES	MÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO			
			20/04/26	21/04/26	22/04/26	23/04/26	24/04/26	25/04/26			
1	Ceron Portilla Gisela		Gisela C.	Gisela C.	Gisela C.	---	Gisela C.	Gisela C.			
2	Andrade Solarte Manuel Hernan										
3	Viveros Muepaz Leidy Marcela		Leidy V.	Leidy V.	Leidy V.	Leidy V.	Leidy V.	Leidy V.			
4	Valenzuela Madroñero Evelin Yulitza		Evelyn V.	Evelyn V.	Evelyn V.	Evelyn V.	Evelyn V.	Evelyn V.			
5	Chiripua Baltazar Wendo		Wendo C.	Wendo C.	Wendo C.	Wendo C.	Wendo C.	Wendo C.			
6	Hincapie Figueroa Smith Jhon										
7	Garcia Rodriguez Haider		Jaider	Jaider	Jaider	- o.s.c.M.	Jaider	Jaider			
8	Garcia Rodriguez Bayardo Leonardo		BAYARDO	BAYARDO	BAYARDO	BAYARDO	BAYARDO	BAYARDO			
9	Cuaran Bazante Esther Celeste		Esther	Esther	Esther	Esther	Esther	Esther			
10	Cabrera Vitola Jehimy Juanita		Jehimy C.	Jehimy C.	Jehimy C.	Jehimy C.	Jehimy C.	Jehimy C.			
11	Ortega Cortez Tania Lizeth		Tania C.	Tania C.	Tania C.	Tania C.	Tania C.	Tania C.			
12	Ortega Buesaquillo Jhon Sebastian		sebastian	sebastian	sebastian	sebastian	sebastian	sebastian			
13	Garreta Chindoy Yuri Alexandra		Yuri A.								
14	Vargas Quesada Eliana		Eliana Q.	Eliana Q.	Eliana Q.	Eliana Q.	Eliana Q.	Eliana Q.			
15	Cuervo Jaider Eduardo										
16	Varela Ramirez Liliana Marcela										
17	Cuenca Vargas Cesar Augusto		Cesar C.	Cesar C.	Cesar C.		Cesar C.	Cesar C.			
18	Herrera Churta Diana Marileyne		Diana C.	Diana C.	Diana C.	Diana C.	Diana C.	Diana C.			

Firma 
 Instructor: Edna Yazmin Real Pineda



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

Usuario que Genera Reporte: MHRnarvaez FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA
 Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
 Fecha y Hora Generación Reporte: lunes, 20 de abril de 2026

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	25726	Fecha Solicitud	2026-04-20	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2026-04-20	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	Si	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	CONTRATISTA Instructores CAMPESENA			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	8126	Dependencia Solicitante	951838 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO - ECONOMÍA CAMPESINA Y SER							
Rubro Presupuestal de Viáticos	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°. Dias	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
EDNA YAZMIN REAL PINEDA	CC: 53931516	CONTRATISTA INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-04-27	2026-04-30	PUTUMAYO / PUERTO ASIS	PUTUMAYO / MOCOA	3,5	No	50	3,5	5.493.839,00	385.283,00	1.348.491,00	126.813,00	1.475.304,00	COM 25726 Acompañar la formación en el marco del Curso GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO CANVAS , con código de ficha 3489813 , en el municipio de Villagarzón, en la la Vereda el Porvenir IER Agropecuaria Ciudad Vi
Totales Solicitud de Comisión														1.348.491,00	126.813,00	1.475.304,00	

OBJETO DE LA COMISIÓN

COM 25726 Acompañar la formación en el marco del Curso GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO CANVAS , con código de ficha 3489813 , en el municipio de Villagarzón, en la la Vereda el Porvenir IER Agropecuaria Ciudad Vi

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	12749651	Nombre:	FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
-----------------	----------	---------	-----------------------------------	--------	--

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""
---------	----	--------	----




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

Usuario que Genera Reporte: MHRnarvaez FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
Fecha y Hora Generación Reporte: lunes, 20 de abril de 2026

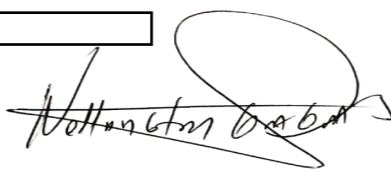
Firma Responsable

Verificado Por:	AMANDA BELEN LENIS BENAVIDES	Fecha Verificación:	20/04/2026 11:45:16
-----------------	------------------------------	---------------------	---------------------

				Versión: 01			
				Código: GCCON-F-095			
PROCESO							
GESTIÓN CONTRACTUAL							
NOMBRE DEL FORMATO							
FORMATO AGENDA DESPLAZAMIENTO CONTRATISTA							
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN							
Pública		<input checked="" type="checkbox"/>		Pública Clasificada		<input type="checkbox"/>	
				Pública Reservada		<input type="checkbox"/>	
DATOS DEL CONTRATISTA QUE SE DESPLAZA							
FECHA DE ELABORACIÓN DE AGENDA				15/04/2026			
NOMBRES Y APELLIDOS				IDENTIFICACIÓN:			
EDNA YAZMIN REAL PINEDA				Tipo:		C.C.	
						No. 53931516	
CONTRATO		No. 35526		AÑO 2026		FECHA VENCIMIENTO DEL CONTRATO	
						30 6 2026	
OBJETO CONTRACTUAL: Prestar servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, en la planeación y ejecución de la formación profesional integral titulada y/o Complementaria, así como la evaluación de los resultados de aprendizaje definido en los diseños curriculares asignados, para el							
DIRECCIÓN GENERAL/REGIONAL				DEPENDENCIA/CENTRO			
Putumayo				Centro Agroforestal y Acuicola Arapaima			
NOMBRE DEL ORDENADOR DEL GASTO (de la Movilización)				CARGO			
FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA				SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA			
NOMBRE DEL SUPERVISOR(A) DEL CONTRATO				CARGO			
ERIKA CAROLINA TORRES PORRAS				SUPERVISOR CONTRATO			
INFORMACIÓN DEL DESPLAZAMIENTO							
RUTA							
PUERTO ASIS-MOCHOA-PUERTO ASIS							
DIRECCIÓN GENERAL/REGIONAL				DEPENDENCIA/CENTRO			
Putumayo				Centro Agroforestal y Acuicola Arapaima			
CIUDAD/DEPARTAMENTO O MUNICIPIO/DEPARTAMENTO O CIUDAD/PAIS				ENTIDAD O EMPRESA:		CONTACTO	
Putumayo				INSTITUCION EDUCATIVA RURAL AGROPECUARIA CIUDAD VILLAGARZON FICHA 3489813		JENNY PATRICIA REVELO GALVACHE 3213992817	
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO		27 4 2026		FECHA FIN DESPLAZAMIENTO		30 4 2026	
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO							
Acompañar la formación en el marco del Curso "GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS", con código de ficha 3489813, en el municipio de Villagarzón, en la Vereda el Porvenir IER Agropecuaria Ciudad Villagarzón. Abordando la competencia: 260101016 ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.							
OBLIGACIONES DEL CONTRATO							
1		1. Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.					
2		2. Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.					
3		3. Acompañar a la población de la economía popular; en la planificación de mejoras de sus unidades productivas, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA.					
AGENDA							
Actividades (Debera contner información detallada de las tareas a realizar día a día)							
Día Inicio		27		4		2026	
Desplazamiento ruta de ida:				PUERTO ASIS - MOCHOA			
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:				TERRESTRE			
Actividades a ejecutar:							
27		HORA: :05:00		Desplazamiento desde el municipio de Puerto Asis hacia la vereda el porvenir.			
		HORA: 07:30		Saludo y presentación de los aprendices e instructor de la Ficha 3489813			
		HORA: 7:45 PM		Presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), orientada a la socialización del emprendimiento, en la cual los participantes expondrán de manera estructurada su iniciativa productiva, incluyendo la descripción del negocio, propuesta de valor, mercado objetivo, estrategias de comercialización y proyección de crecimiento.			
		HORA: 12:00 PM		Almuerzo			
		HORA: 1:00 PM		Desarrollar una mesa redonda participativa, orientada al diálogo y reflexión sobre la cultura emprendedora, mediante una dinámica de preguntas y respuestas que permita a los participantes intercambiar experiencias, opiniones y conocimientos relacionados con el emprendimiento.			
HORA: 3:00 PM		Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día					
Día 2		28		4		2026	
Actividades a ejecutar:							
28		HORA: 07:30		Desplazamiento al lugar de formación con aprendices de la Ficha 3489813 en la vereda EL PORVENIR.			
		HORA: 7:45 PM		Desarrollo del "Lienzo Canvas", como herramienta metodológica que permite a los aprendices de la organización estructurar y analizar su modelo productivo de manera integral. A través de esta actividad, los participantes identifican y comprenden con mayor claridad las necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de sus clientes, así como la propuesta de valor, los segmentos de mercado, los canales de distribución y las fuentes de ingresos.			
		HORA: 12:00 PM		Almuerzo			
		HORA: 1:00 PM		Continuar con el desarrollo el taller "Lienzo Canvas"; el cual permite que los aprendices de la Organización comprendan las necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de sus clientes			
		HORA: 4:00 PM		Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día			

Día 3	29	4	2026	Actividades a ejecutar:	
29	HORA: 07:30	Desplazamiento al lugar de formación con aprendices de la Ficha 3489813 en la vereda EL PORVENIR.			
	HORA: 7:45 PM	Socialización del orden del día y registro de asistencia de los participantes, garantizando que los asistentes conozcan previamente los temas a tratar. ESTRATEGIAS DE LAS 4P - MEZCLA DE MERCADEO, ESTRATEGIAS DE PRODUCTO, ESTRATEGIAS DE PRECIO, PROYECCIÓN INVERSIÓN PROMOCIONAL			
	HORA: 12:00 PM	Almuerzo			
	HORA: 1:00 PM	Taller grupal: Identificación de oportunidades de mercado para la comercialización de sus productos de las diferentes unidades productivas que manejan con sus familias, teniendo en cuenta la socialización de los temas presentados en la mañana.			
	HORA: 4:00 PM	Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día			
Día fin	30	4	2026	Actividades a ejecutar:	
30	HORA: 07:30	Desplazamiento al lugar de formación con aprendices de la Ficha 3489813 en la vereda EL PORVENIR.			
	HORA: 7:45 PM	Socialización del orden del día y registro de asistencia de los participantes. Socialización grupal acerca del tema-, El presupuesto o inversión del plan de marketing que es uno de los factores clave para la consecución de los objetivos. En grupos de trabajo se ejecuta Taller de la proyección de inversión promocional inicial del producto a comercializar			
	HORA: 12:00 PM	Almuerzo			
	HORA: 1:00 PM	Taller grupal donde se realiza un análisis de los temas abordados en las horas de la mañana, dando continuidad a los resultados de aprendizaje del programa de formación complementaria. Posteriormente, se elabora el documento final del plan de mercadeo con la participación activa de todos los aprendices, el cual queda como evidencia del proceso formativo.			
	HORA: 4:00 PM	Generar una retroalimentación de todos los temas tratados durante la formación del complementario y alistamiento para retorno al Municipio de residencia.			
	HORA: 5:00 PM	Desplazamiento desde el municipio de Mocoa hacia el municipio de Puerto Asis			
Desplazamiento ruta de regreso:			MOCOA - PUERTO ASIS		
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:			TERRESTRE		
Observaciones:					
Se liquidan gastos de transporte entre terminales aéreas por valor de			\$xxxxx		
Se liquidan gastos de transporte entre terminales terrestres por valor de			\$xxxxx		
Se liquidan gastos de transporte intermunicipal por valor de			\$70.000		
FIRMA ORDENADOR DE GASTO:		FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO :		FIRMA DEL CONTRATISTA:	
Nombres y Apellidos: FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA		Nombres y Apellidos: ERIKA CAROLINA TORRES PORRAS		Edna Yazmin Real Pineda	
Cargo: SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA		Cargo: SUPERVISOR CONTRATO			

XI C



GCCON-F-095 V.01



Compromiso Presupuestal de Gasto – Comprobante.

Usuario Solicitante: MHalenis AMANDA BELEN LENIS BENAVIDES
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante: 36-02-00-086-951810 CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO
Fecha y Hora Sistema: 21/04/2026 12:00:00 a. m.

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 8126 de fecha 2026-02-12. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Table with 8 columns: Número, Fecha Registro, Unidad / Subunidad Ejecutora, Vigencia Presupuestal, Estado, Tipo de Moneda, Tasa de Cambio, Valor Inicial, Valor Total Operaciones, Valor Actual, Saldo x Obligar.

TERCERO ORIGINAL

Table with 4 columns: Identificación: Cédula de Ciudadanía, Razón Social, Medio de Pago, Abono en cuenta.

CUENTA BANCARIA

Table with 6 columns: Número, Banco, Tipo, Ahorro, Estado, Activa.

ORDENADOR DEL GASTO

Table with 4 columns: Identificación, Nombre, Cargo, SUBDIRECTOR CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO.

CAJA MENOR

VIÁTICOS

DOCUMENTO SOPORTE

Table with 10 columns: Identificación, Fecha de Registro, Genera Viáticos, Si, Num. Solicitud de Comisión, 25726, Número, COM25726, Tipo, OTROS, Fecha, 2026-04-21.

ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO

Main table with 10 columns: DEPENDENCIA, POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO, FUENTE, RECURSO, SITUAC., FECHA OPERACIÓN, VALOR INICIAL, VALOR OPERACIÓN, VALOR ACTUAL, SALDO X OBLIGAR.

Objeto: COM 25726 GASTOS DE VIAJE A MOCOA DEL 27 AL 30 DE ABRIL 2026. Acompañar la formación en el marco del Curso GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO CANVAS , con código de ficha 3489813

PLAN DE PAGOS

Table with 6 columns: DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC, POSICION DEL CATALOGO DE PAC, FECHA, VALOR A PAGAR, SALDO POR OBLIGAR, LINEA DE PAGO.

Handwritten signature

Handwritten signature



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA Puerto Asís, 5 de Mayo de 2026.

PRESENTADO A: FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA, subdirector de centro con funciones de director Regional Putumayo (E)

ORDEN DE VIAJE No: 8126	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	27/04/2026	30/04/2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO Mocoa- Putumayo, Vereda El Porvenir	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	Putumayo / Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima.	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Acompañar la formación en el marco del Curso "Gestión de mercado, comercialización y ventas - basado en el modelo canvas , con código de ficha 3489813, en el municipio de Mocoa, Vereda Porvenir Abordando la competencia: 260101016 Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional. y los resultados de aprendizaje: RA1. Definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo, utilizando el modelo de negocios canvas. RA2. 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 RA3. Establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1 El día 27 de Abril de 2026, siendo las 5:00 am se realiza el desplazamiento terrestre desde el Municipio de Puerto Asís hacia el Municipio de Mocoa arribando a las 07:30 de la mañana , a partir de esa hora hasta las 3:30 pm, se imparte formación correspondiente al programa, Full Popular - CampeSENA, curso complementario "Gestión de mercado, comercialización y ventas - basado en el modelo canvas ,"; en el cual se realizaron las siguientes actividades.

Día 1. Inicio a la formación de la ficha 3489813 Saludo y presentación de los aprendices e instructor, en esta actividad se realizó un saludo por parte de la institucionalidad, en el cual se explica el objetivo que se pretende alcanzar con la realización de estos espacios de formación, al igual que poner en conocimiento las actividades a realizar en la jornada las cuales están descritas en la guía de aprendizaje.

Se realizó el llamado a lista y el registro de asistencia con el fin de llevar control de participación y validar la presencia de los miembros convocados. Esta actividad permitió identificar el número total de asistentes y garantizar el orden en el desarrollo de la jornada.

Con el consentimiento y la disposición de los aprendices, Dinámica participativa – Rompehielos



Para fomentar la integración, se desarrolló una dinámica rompehielos que facilitó la interacción entre los participantes, generó un ambiente de confianza y preparó al grupo para las actividades formativas posteriores.

se da inicio a la jornada de formación a través de una presentación didáctica, apoyada en medios ofimáticos principales componentes del plan de gestión de mercado, comercialización y ventas, explicando de manera sencilla su importancia para las organizaciones rurales. Entre los temas abordados se destacaron: Análisis del entorno, Identificación del cliente, Producto, Precio, Distribución, Promoción, Posicionamiento de marca, emprendimiento, temas abordados desde una perspectiva conceptual e ilustrativa.

La socialización permitió que los asistentes comprendieran cómo estos elementos se relacionan con el fortalecimiento de sus actividades productivas.

Se desarrolla una mesa redonda participativa, orientada al diálogo y reflexión sobre la cultura emprendedora, mediante una dinámica de preguntas y respuestas que permita a los participantes intercambiar experiencias, opiniones y conocimientos relacionados con el emprendimiento.

A las 3:00 p.m. – Socialización grupal

Se genera una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día. Los grupos de trabajo presentaron los resultados de sus análisis identificando Debilidades y Fortalezas en sus unidades productivas familiares.

Finalmente, a las 4:00 p.m., se dio por terminada la jornada y se realizó el desplazamiento hacia el lugar de descanso.

DIA 2. El día 28 de Abril de 2026 siendo las 7:30 am se da inicio a la formación de la ficha 3489813, se ejecutaron las siguientes actividades:

Se retoma las actividades mediante la socialización del orden del día durante la formación, se inicia con el saludo, llamado a lista de asistencia y posterior revisión de los temas tratados en la jornada anterior Análisis del entorno, Identificación del cliente, Producto, Precio, Distribución, Promoción, Posicionamiento de marca, emprendimiento.

Se realiza presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), acerca "Lienzo Canvas", como herramienta metodológica que permite a los aprendices de la organización estructurar y analizar su modelo productivo de manera integral. A través de esta actividad, los participantes identifican y comprenden con mayor claridad las necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de sus clientes, así como la propuesta de valor, los segmentos de mercado, los canales de distribución y las fuentes de ingresos.

Los integrantes de los grupos participan aportando ejemplos propios y deben revisar cómo estos componentes se relacionan con su actividad productiva, evaluaron dichos conceptos para quedar claros dentro del grupo de aprendices.

A partir de la 1:00 pm Se brinda una explicación detallada sobre cómo estructurar adecuadamente el lienzo Canvas para la ejecución de a través de un video en el cual se aborda su significado, la manera correcta de construirlo paso a paso y la relevancia estratégica que tiene esta herramienta dentro de cualquier organización productiva.



Se realizó el taller del Lienzo Canvas, una herramienta metodológica clave que permite a los aprendices comprender y analizar de manera ordenada los elementos esenciales de sus ideas de negocio o emprendimientos. A través de esta actividad, los participantes pudieron mirar con otros ojos su quehacer diario y empezar a pensar en sus unidades productivas como empresas con potencial de crecimiento y sostenibilidad en el tiempo.

Se realizó un espacio de retroalimentación donde cada participante expresó aprendizajes y dudas, las cuales fueron resueltas de manera conjunta.

Finalmente, a las 4:00 p.m., se dio por terminada la jornada y se realizó el desplazamiento hacia el lugar de descanso.

Día 3. El día 29 de Abril de 2026 siendo las 7:30 am se da continuidad de la formación de la ficha 3489813, se ejecutaron las siguientes actividades:

Saludo inicial, posterior retroalimentación de temas tratado el día anterior, se realiza solicitud firma de asistencia para luego iniciar con explicación y participación conjunta de los siguientes temas:

Se inicia la jornada con el reconocimiento de los componentes Estrategias de las 4p - mezcla de mercadeo, estrategias de producto, estrategias de precio, proyección inversión promocional, dentro de sus familias. Se socializaron y analizaron los elementos fundamentales del plan de marketing: Producto, Precio, Plaza (distribución), Promoción.

Para mejor comprensión del tema se desarrollo un mapa de actores como herramienta dentro del proceso de fortalecimiento que permite a aprendices identificar visualmente quienes pueden ser las personas, entidades e instituciones que tienen relación directa con sus actividades productivas, en dicha actividad logran reconocer sus posibles proveedores de insumos, futuros compradores y entidades gubernamentales y no gubernamentales, lideres comunitarios que pueden influir en el desarrollo de sus emprendimientos.

A partir de la 1:00 pm se ejecutó Taller grupal: Identificación de oportunidades de mercado para la comercialización de sus productos de las diferentes unidades productivas que manejan con sus familias. Este taller se desarrolló en mesas de trabajo. Las actividades incluyeron todos los temas trabajados en horas de la mañana.

El taller permitió obtener ideas claras y aportes significativos para orientar estrategias comerciales de los aprendices en sus unidades productivas.

Hora 3:00 p.m. – Se realizó una plenaria donde: Los participantes compartieron aprendizajes clave.

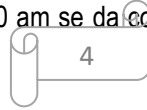
Se revisaron los avances y conocimientos obtenidos en la elaboración del lienzo canva.

Se entregaron recomendaciones para mejorar prácticas comerciales de las diferentes unidades productivas familiares.

A las cuatro de tarde finalizando formación se generó una retroalimentación de todos los temas tratados durante el día para afianzar conceptos y despejar dudas e inquietudes y posterior desplazamiento a lugar de descanso.



Día 4. El día 30 de abril de 2026 siendo las 7:30 am se da continuidad de la formación de la ficha 3489813, se ejecutaron las siguientes actividades:



Socialización del orden del día y registro de asistencia de los participantes.

Presentación mediante herramientas ofimáticas (PowerPoint, carteleras u otros recursos visuales), Socialización grupal acerca del tema-, El presupuesto o inversión del plan de marketing que es uno de los factores clave para la consecución de los objetivos.

En grupos de trabajo se ejecuta Taller de la proyección de inversión promocional inicial del producto a comercializar en cada una de las unidades productivas de los aprendices.

A partir de la 1:00 pm es donde cada grupo realiza Taller grupal donde se realiza un análisis de los temas abordados en las horas de la mañana, dando continuidad a los resultados de aprendizaje del programa de formación complementaria. Posteriormente, se elabora el documento final del plan mercadeo con la participación activa de todos los aprendices, el cual queda como evidencia del proceso formativo.

La Presentación de los resultados se realiza parte de los aprendices mediante socialización. Una vez concluida la actividad, se llevó a cabo una sesión de socialización para discutir y realizar las observaciones pertinentes. Esto permitió que los aprendices interiorizaran cada uno de los conceptos presentados.

Hora 3:30 p.m. – Se realizó una retroalimentación de todos los temas tratados durante la formación del complementario y alistamiento para retorno al Municipio de residencia.

Hora 4:00 p.m. – Cierre y Desplazamiento

5:00 pm se realiza el desplazamiento terrestre desde el Municipio de Mocoa hacia el Municipio de Puerto Asís, lugar de residencia.



RESULTADOS:

1. Con los aprendices de las fichas 3489813 del municipio de Mocoa Vereda El Porvenir, el proceso de formación permitió identificar oportunidades de negocio que sean innovadoras, aplicando técnicas de segmentación de mercado enfocadas en los productores y comercializadores de pollos de engorde y huevos de la región; de igual manera se utilizaron herramientas como análisis del entorno, comportamiento emprendedor e información de los productores, permitiendo a los aprendices visualizar oportunidades en otros mercados del departamento en la medida que opten por implementar un componente innovador y/o valor agregado en sus procesos productivos, resaltando que actualmente sus productos son apetecidos por las familias y comerciantes locales
2. Se promovió una participación activa y colaborativa, facilitando el intercambio de aprendizajes y la construcción conjunta de propuestas estratégicas. Gracias a este trabajo articulado, los aprendices identificaron oportunidades de mejora, comprendieron la importancia del análisis previo del entorno y se comprometieron a implementar acciones concretas para fortalecer la sostenibilidad y competitividad de sus emprendimientos familiares.

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

1. Listado de asistencia
2. Registro fotográfico
3. Tiquetes



COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
1. Fortalecer la formación presencial Municipio Mocoa- en el programa Gestión de mercado, comercialización y ventas - basado en el modelo canvas	Instructor y Aprendices	Desde el 27 hasta el 30 de Abril de 2026.
CONCLUSIONES:		
1. Se brindó el acompañamiento a la formación del programa " Gestión De Mercado, Comercialización y Ventas - Basado en el Modelo Canvas", ficha 3489813 Abordando la competencia: 260101016 Estructurar el Plan Estratégico de Mercadeo de Acuerdo con el Comportamiento del Mercado y Direccionamiento Organizacional lo que permitió a los aprendices de la Asociación fortalecer sus capacidades productivas y comerciales.		
2. Los aprendices lograron elaborar de manera participativa las herramientas Lienzo canvas y Mapa de actores, consolidando los aprendizajes adquiridos durante las jornadas de formación y les servirá como un rutero para la comercialización de sus productos y futuros emprendimientos, con miras a mejorar su posicionamiento en el mercado local y regional.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA	
Edna Yazmin Real Pineda		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
Coordinador Programas Especiales	Erika Carolina Torres Porras	



EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

Día 1



Día 2





Dia 3



Dia 4





PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO – CONTRATISTA

Generalidades


1. El objeto del formato es completar el trámite de comisión realizado por los contratistas, con este, el contratista justifica la realización de la comisión, así como las actividades realizadas en su desarrollo.
2. El formato es diligenciado por los contratistas posterior a la realización de la comisión.
3. Debe ser diligenciado por cada comisión realizada por el contratista.
4. El trámite que surte el formato una vez diligenciado es la legalización de la comisión.
5. No requiere imprimirse.
6. El documento debe reposar dentro de los aplicativos de la administración de documentos del SENA
7. Control de Cambios

VERSION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENTE	NATURALEZA DEL CAMBIO
V02	Agosto	Se realizan modificaciones de imagen institucional y generalidades

**CONTROL DE ASISTENCIAS DE APRENDICES AL PROCESO FORMATIVO
SENA - REGIONAL PUTUMAYO**

Programa de formación:	Cod programa: 06000014 GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS	Nº de ficha de caracterización:	3489813
Competencia:	260101016 ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.	Ambiente de Aprendizaje	Mes
		Salon clases IER Ciudad Villagarzon	ABRIL
Resultado de aprendizaje:	RAP 1 Definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo, utilizando el modelo de negocios CANVAS RAP 2 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. RAP 3 Establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo.	Horario:	07:30 am 03:30 Pm
Instructor:	EDNA YAZMIN REAL PINEDA	Asistió:	FIRMA
		No asistió:	X

No	Nombres y apellidos	Fecha	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES			
			26/04/2026	27/04/2026	28/04/2026	29/04/2026	30/04/2026			
1	YEIMY DAYANA PALCO MENDEZ		Yeimy P.	Yeimy P.	Yeimy P.	Yeimy P.	Yeimy P.			
2	DANIEL ALEJANDRO PANTOJA		Daniel P.	Daniel P.	Daniel P.	Daniel P.	Daniel P.			
3	ANY YULIANA PECILLO ROJAS		Yuliana P.	Yuliana P.	Yuliana P.	Yuliana P.	Yuliana P.			
4	ELIANA ROCIO PERDOMO		Eliana P.	Eliana P.	Eliana P.	Eliana P.	Eliana P.			
5	JIMENA YULIANA PERENGUEZ		Jimena P.	Jimena P.	Jimena P.	Jimena P.	Jimena P.			
6	SANDRA LORENA PORTILLO		Sandra P.	Sandra P.	Sandra P.	Sandra P.	Sandra P.			
7	EDWARD CAMILO RODRIGUEZ		Edward P.	Edward P.	Edward P.	Edward P.	Edward P.			
8	KATERIN SOFIA SAAVEDRA		Katherin P.	Katherin P.	Katherin P.	Katherin P.	Katherin P.			
9	ANYELA JULIANA TRUJILLO		Anyela P.	Anyela P.	Anyela P.	Anyela P.	Anyela P.			
10	LUIS SANTIAGO CASTAÑEDA.		Luis P.	Luis P.	Luis P.	Luis P.	Luis P.			
11	CARLOS ALBERTO REALPE		Carlos P.	Carlos P.	Carlos P.	Carlos P.	Carlos P.			
12	DIEGO STVEN MONJES TOBON									
13	CARLOS URIEL REALPE									
14	GREISY ALEJANDRA MONTOYA		Alejandra P.	Alejandra P.	Alejandra P.	Alejandra P.	Alejandra P.			
15	PATRICIA FERNANDA JOVEN		Patricia P.	Patricia P.	Patricia P.	Patricia P.	Patricia P.			
16	ALEX FERNANDO REVELO		Alex P.	Alex P.	Alex P.	Alex P.	Alex P.			

Firma 
 Instructor: Edna Yazmin Real Pineda