



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	03402-908179

DATOS DEL CONTRATISTA

Nombres y apellidos:	EDIEL GUSTAVO MORAN CUASTUMAL	Banco a consignar:	BANCOLOMBIA
Cédula de Ciudadanía	76.325.902	Tipo de cuenta:	AHORROS
Correo electrónico:	egmoran@sena.edu.co	Número de Cuenta:	45359051224
IP/Nº de contacto:		Presta Servicios Excluidos de IVA:	NO
Inducción SST:	SI	Pertenece al régimen simple de tributación:	NO
Régimen del IVA:	NO RESPONSABLE	Es declarante de renta por el año gravable 2025	SI

¿Es pensionado o tiene otra situación sustentada normativamente para no estar obligado a cotizar pensión?	NO
Sus ingresos en el 2025 fueron iguales o superiores a \$69.718.600	SI
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)	NO
¿Utiliza costos o gastos asociados al ingreso para disminuir su impuesto de renta que declara ante la DIAN anualmente?	NO
Concepto del pago corresponde a:	Ninguno
TARIFA RETENCIÓN ARTICULO 392 E.T.	0,00%

DATOS DEL CONTRATO

Nº del contrato:	9012510/2026	Nº Compromiso SIIF	19826	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	\$ 1.011.367	Retención en la Fuente del Periodo	\$ 0
TOTAL INGRESOS DEL PERIODO	\$ 6.505.206		\$ 0
BASE PARA RETENCIÓN EN LA FUENTE	\$ 4.400.306	TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO	\$ 0

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

	Mayo	Abril	Base retención en la fuente a título de RENTA		TARIFA
Nº Planilla PILA, o, Nº Radicación pago SS	-----	9505114013	Base retención en la fuente a título de ICA	4.400.306,00	
Ingreso Base de Cotización - IBC	\$ 2.197.536	\$ 2.197.536	Valor base IVA	5.878.806,00	
Aporte obligatorio a seguridad social salud	\$ 274.700	\$ 274.700	IVA (Si es RESPONSABLE)	0,00	19%
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	\$ 351.700	\$ 351.700	Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	\$ -	\$ 0	Menos Retención IVA	0,00	15%
ARL	\$ 11.500	\$ 11.500	Reteica - 74902 - PUERTO ASIS	58.788,00	1,000%
	\$			0,00	0%
	\$			0,00	0%
	\$			0,00	0%
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	\$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
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	\$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Salud hasta	\$ 837.984	\$ -	Otras Retenciones	0,00	0,000%
Renta Exenta 25%	\$ 17.239.775	\$ 1.467.000		0,00	
Renta Exenta 25% liquidada en los meses anteriores al periodo objeto de cobro.	\$ 3.642.000				
Retención en la Fuente Contingente	\$		Descuentos de embargo (Si tiene)	0,00	
			VALOR A PAGAR	\$5.435.051,00	

SON: CINCO MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA Y CINCO MIL CINCUENTA Y UN PESOS M/CTE

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Municipio de Puerto Asís, Instructor de formación complementaria estrategia CampeSena - Full Popular, Especialidad: Emprendimiento
Actividades desarrolladas del 1 al 31 de Mayo de 2026
1. Impartir FPI Presencial Complementaria Campe Sena -Full Popular; Ficha: 3490390; Competencias 1 : 260101075 RAP 1, 2, 3; Horas 40
2. Impartir FPI Presencial Complementaria Campe Sena -Full Popular; Ficha: 3507365; Competencias 1 : 260101016 RAP 1, 2, 3; Horas-40
3. Impartir FPI Presencial Complementaria Campe Sena -Full Popular; Ficha: 3516012; Competencias 1 : 260101016 RAP 1, 2, 3; Horas-40
4. Impartir FPI Presencial Complementaria Campe Sena -Full Popular; Ficha: 3517678; Competencias 1 : 260101016 RAP 1, 2, 3; Horas-40
Total Formación Horas 160

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

**EDIEL GUSTAVO MORAN CUASTUMAL
EL CONTRATISTA**

CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO

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

1.- Que El Contratista cumplió a cabalidad las obligaciones contractuales pactadas;
2.- Que El Contratista desarrolló las actividades descritas en el presente informe, dentro del periodo de cobro;
3.- 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 GENERALES DEL APORTANTE								
Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 76325902		MORAN CUASTUMAL EDIEL GUSTAVO	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	Barrio San Francisco	VALLE DEL GUAMUEZ-PUTUMAYO	4282122	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION									
Periodo		Clave	Tipo	Fecha		Pago			
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2026-04	2026-04	46359442	9505114013	I	2026/05/05	2026/05/22	BANCO DE OCCIDENTE	17	\$645,800

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES																																																															
EMPLEADO			NOVEDADES												PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES				Total Aportes																												
No.	Identificación	Nombre	ing	ret	tde	tae	tdp	tap	vsp	cor	vst	sln	ige	lma	vac	avp	vct	irl	vip	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Dias	IBC	Aporte	Exonerado SENA e ICBF	Total Aportes																							
1	CC	76325902	MORAN EDIEL																		230201	30	\$2,197,536	\$351,700	EP5037	30	\$2,197,536	\$274,700		0	50	50	14-23	30	\$2,197,536	\$11,500	0	50	50	No	\$637,900																						
Total Afiliados(1)																													\$2,197,536	\$351,700			\$2,197,536	\$274,700			50	50			\$2,197,536	\$11,500																					\$637,900

USUARIO: gustavo@01

CLAVE: gustavo722

DATOS GENERALES DEL APORTANTE								
Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 76325902		MORAN CUASTUMAL EDIEL GUSTAVO	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	Barrio San Francisco	VALLE DEL GUAMUEZ-PUTUMAYO	4282122	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION										
Periodo		Clave	Tipo	Fecha			Pago			
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor	
2026-04	2026-04	46359442	9505114013	I	2026/05/05	2026/05/22	BANCO DE OCCIDENTE	17	\$645,800	

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$351,700	\$4,300	\$0	\$356,000
PROTECCION	230201	800,229,739	0	1	\$351,700	\$4,300	\$0	\$356,000
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$11,500	\$200	\$0	\$11,700
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	\$11,500	\$200	\$0	\$11,700
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$274,700	\$3,400	\$0	\$278,100
NUEVA E.P.S.	EPS037	900,156,264	2	1	\$274,700	\$3,400	\$0	\$278,100
TOTAL				1	\$637,900	\$7,900	\$0	\$645,800



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: miércoles, 29 de abril de 2026

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	27926	Fecha Solicitud	2026-04-29	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.	2026-04-29	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	No	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	-			

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
EDIEL GUSTAVO MORAN CUASTUMAL	CC: 76325902	CONTRATISTA INSTRUCTOR CAMPESENA	Autorizada	2026-05-04	2026-05-07	PUTUMAYO / VALLE GUAMUEZ (LA HORMIGA)	PUTUMAYO / VILLAGARZON	3,5	No	50	3,5	5.493.839,00	288.962,00	1.011.367,00	0,00	1.011.367,00	COM 27926 Acompañar la formación en el marco del Curso CARACTERIZACION DEL MERCADO OBJETIVO, con código de ficha 3490390, en el municipio de Villagarzon, en la Vereda el porvenir. Abordando la competencia 260101016 Estructurar el Plan Estratégico d
Totales Solicitud de Comisión													1.011.367,00	0,00	1.011.367,00		

OBJETO DE LA COMISIÓN

COM 27926 Acompañar la formación en el marco del Curso CARACTERIZACION DEL MERCADO OBJETIVO, con código de ficha 3490390, en el municipio de Villagarzon, en la Vereda el porvenir. Abordando la competencia 260101016 Estructurar el Plan Estratégico d

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: miércoles, 29 de abril de 2026

Firma Responsable

Verificado Por:	AMANDA BELEN LENIS BENAVIDES	Fecha Verificación:	29/04/2026 15:59:08
-----------------	------------------------------	---------------------	---------------------



Versión: 01

Código:
GCCON-F-095

PROCESO

GESTIÓN CONTRACTUAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO AGENDA DESPLAZAMIENTO CONTRATISTA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública Pública Clasificada Pública Reservada

DATOS DEL CONTRATISTA QUE SE DESPLAZA

FECHA DE ELABORACIÓN DE AGENDA				24/04/2026					
NOMBRES Y APELLIDOS				IDENTIFICACIÓN:					
EDEL GUSTAVO MORAN CUASTUMAL				Tipo:		C.C.	No.	76325902	
CONTRATO		No.	CO1.PCCNTR.9012 510	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 definidos en los diseños curriculares asignados, para el desarrollo de habilidades y competencias técnicas de la población campesina, aportando al fortalecimiento de la economía popular, familiar, étnica y comunitaria, en concordancia con lineamientos establecidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo y la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA							
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL		Putumayo			DEPENDENCIA/ CENTRO		Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima		
NOMBRE DEL ORDENADOR DEL GASTO (de la Movilización)		Freider Alejandro Narvaez Herrera			CARGO		Subdirector de centro con funciones de director regional		
NOMBRE DEL SUPERVISOR(A) DEL CONTRATO		Erika Carolina Torres Porras			CARGO		Coordinador programas especiales		
INFORMACIÓN DEL DESPLAZAMIENTO									
RUTA		Valle del Guamuez - Villagarzon -Valle del Guamuez							
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL		Putumayo			DEPENDENCIA/ CENTRO		Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima		
CIUDAD/DEPARTAMENTO O MUNICIPIO/DEPARTAMENTO O CIUDAD/PAIS		Putumayo			ENTIDAD O EMPRESA:	Lorena -Villagarzon - Vereda el Porvenir - Ficha 3490390		CONTACTO	
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO		4	5	2026	FECHA FIN DESPLAZAMIENTO		7	5	2026
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO		Acompañar la formación en el marco del Curso "CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO, con código de ficha 3490390, en el municipio de Villagarzon, en la Vereda el porvenir. Abordando la competencia: 260101016 Estructurar el Plan Estratégico de Mercadeo de Acuerdo con el Comportamiento del Mercado y Direccionamiento Organizacional: 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.							
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 ((Deberá contener información detallada de las tareas a realizar día a día))			
Día Inicio	4	5	2026
Desplazamiento ruta de ida:		Desplazamiento desde el municipio de Valle del Guamuez hacia el municipio Villagarzon 8:00 AM - 12:00 PM	
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:		Terrestre	
Actividades a ejecutar:			
4	HORA: 5:00 AM/8:00 AM	Desplazamiento desde el municipio de Valle del Guamuez hacia el sitio donde se desarrolla la actividad en el Municipio de Villagarzon	
	HORA: 8:00 AM/10:00 AM	Saludo y presentación de los aprendices e instructor, Socialización del orden día y firma listado de asistencia.	
	HORA: 10:00 PM/12:00 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/1:00 PM	Almuerzo.	
	HORA: 1:00 PM/5:00 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 y el mercado objetivo	
	HORA: 5:00 PM	finalización de la actividad y desplazamiento al lugar de descanso en el Municipio de Villagarzon	
Día 2	5	5	2026
Actividades a ejecutar:			
5	HORA: 8:00 AM/9:00 AM	Socialización del orden del día, firma lista de asistencia - realizar socialización de los temas a tratar	
	HORA: 9:00 AM/12:00 PM	Inducción al tipos de mercado, alianzas, estrategias, espacio donde los aprendices conocen esta herramienta metodológica para estructurar y analizar su modelo productivo de forma integral. Durante esta inducción, los participantes aprenden a identificar necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de sus clientes del mercado objetivo.	
	HORA: 12:00 PM/1:00 PM	Almuerzo.	
	HORA: 1:00 PM/6:00 PM	Desarrollo de análisis de la Demanda, perfil del consuidos" como herramienta metodológica que faculta a los aprendices para estructurar y analizar su modelo productivo de forma integral. A través de esta actividad, los participantes identifican necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de sus clientes, así como segmentos, propuesta de valor, canales y relación con los clientes.	
	HORA: 5:00 PM	finalización de la actividad y desplazamiento al lugar de descanso en el Municipio de Villagarzon	
Día 3	6	5	2026
Actividades a ejecutar:			
6	HORA: 8:00 AM/9:00 AM	Socialización del orden del día, firma lista de asistencia - realizar socialización de los temas a tratar	
	HORA: 9:00 AM/12:00 PM	Continuar con el desarrollo del analisis técnico mapeo de experiencia características socioeconómicas como herramienta metodológica que permite a los aprendices de la organización estructurar y analizar el mercado objetivo de manera integral. Esta actividad posibilita comprender a profundidad las necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de los clientes, así como definir aspectos clave: fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, alianzas clave y estructura de costos.	
	HORA: 12:00 PM/1:00 PM	Almuerzo.	
	HORA: 1:00 PM/5:00 PM	Realizar la exposición de heramientas del perfil del consumidor con el fin de verificar el aprendizaje de los participantes y generar una retroalimentación que fortalezca la comprensión del modelo productivo.	
	HORA: 5:00 PM	finalización de la actividad y desplazamiento al lugar de descanso en el Municipio de Villagarzon	
Día Fin	7	5	2026
Actividades a ejecutar:			
7	HORA: 8:00 AM/9:00 AM	Socialización del orden del día, firma lista de asistencia - realizar socialización de los temas a tratar	
	HORA: 9:00 AM/12:00 PM	Conceptualización de portafolio, tipos, técnicas de presentación tipos de productos o servicios, considerándose una herramienta fundamental que le permite verificar como pueden llegar a intervenir los actores institucionales y privados en el proceso productivo que desarrolla la organización y que hacen presencia en el territorio	
	HORA: 12:00 PM/2:00 PM	Almuerzo.	
	HORA: 1:00 PM/5:00 PM	Continuar con la retroalimentación de los temas impartidos en mesa redonda, considerándose una herramienta fundamental que le permite verificar como pueden llegar a intervenir en los mercados locales, regionales y nacionales con el proceso productivo que desarrolla la organización y que hacen presencia en el territorio	
	HORA: 4:00 PM/8:00 PM	Retorno y desplazamiento del municipio de Villagarzón al municipio de Valle del Guamuez.	
Desplazamiento ruta de regreso:		Villagarzon, hacia el Municipio de Valle del Guamuez.	
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:		Terrestre	
Observaciones:			
Se liquidan gastos de transporte entre terminales aéreas por valor de		\$XXXXXX	
Se liquidan gastos de transporte entre terminales terrestre por valor de		\$XXXXX	
Se liquidan gastos de transporte intermunicipal por valor de		xxxxxxx No se solicita transporte	
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		
Cargo: Subdirector de centro con funciones de director regional	Cargo: Coordinador programas especiales	Nombres y Apellidos: Ediel Gustavo Moran Cuastumal	

XI

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: 30/04/2026 12:00:00 p. 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 like Número, Fecha Registro, Unidad / Subunidad Ejecutora, Vigencia Presupuestal, Estado, Tipo de Moneda, Valor Inicial, Valor Total Operaciones, Valor Actual, and Saldo x Obligar.

TERCERO ORIGINAL

Table with 4 columns: Identificación: Cédula de Ciudadanía (76325902), Razón Social (EDIEL GUSTAVO MORAN CUASTUMAL), Medio de Pago (Abono en cuenta).

CUENTA BANCARIA

Table with 8 columns: Número (45359051224), 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 (27926), Número (COM27926), Tipo (OTROS), Fecha (2026-04-30).

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 27926 GASTOS DE VIAJE A VILLAGARZON DEL 04 AL 07 DE MAYO 2026. Acompañar la formación en el marco del Curso CARACTERIZACION DEL MERCADO OBJETIVO, con código de ficha 3490390, en el municipio de Villagarzon, en la Vereda el porvenir.

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, 15 de mayo de 2026.

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

ORDEN DE VIAJE No: 27926	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	04/05/2026	07/05/2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO Villagarzon Putumayo, Vereda Porvenir.	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	Putumayo / Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima.	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Acompañar la formación en el marco del Curso "CARACTERIZACION DEL MERCADO OBJETIVO, con código de ficha 3490390, en el municipio de Villagarzon, en la Vereda el porvenir. Abordando la competencia: 260101016 Estructurar el Plan Estratégico de Mercadeo de Acuerdo con el Comportamiento del Mercado y Direccionamiento Organizacional: 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 perspectiva el mercado y al análisis de la empresa, utilizando el modelo de negocios canvas.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1 El día 04 de mayo de 2026, siendo las 5:00 am se realiza el desplazamiento terrestre desde el Municipio de Valle del Guamuez hacia el Municipio de Villagarzón arribando a las 8:00 a.m, a partir de las (:00a.m hasta las 5:00 pm, se imparte formación correspondiente al programa, Full Popular - CampeSENA, curso complementario "Caracterización del mercado objetivo"; en el cual se realizaron las siguientes actividades.

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, poner en conocimiento las actividades a realizar en la jornada las cuales están descritas en la guía de aprendizaje.

Con la aprobación, el consentimiento y la disposición de los aprendices, se da inicio a la jornada de formación 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..

Después de socializar la temática de mercado objetivo se desarrolla con una mesa redonda orientada a fomentar el diálogo abierto entre los participantes. En este espacio, mediante una dinámica de preguntas y respuestas, se reflexiona de manera crítica sobre la cultura emprendedora y en particular sobre la producción agropecuaria y los mercados objetivos de la zona.



En el transcurso del análisis, los aprendices reflexionan sobre la transformación significativa en la percepción del fracaso dentro del ámbito del emprendimiento en los últimos años. Tradicionalmente, el fracaso solía interpretarse como una señal inequívoca de debilidad, incompetencia o falta de capacidad, lo que generaba estigmatización y temor entre quienes se aventuraban en el mundo empresarial. Esta visión limitante no solo desalentaba la innovación, sino que también impedía extraer lecciones valiosas de las experiencias no exitosas.

Transmitiendo que en la actualidad se empieza a valorar el fracaso como un componente natural e incluso necesario del proceso de aprendizaje, la mejora continua y el desarrollo tanto personal como profesional. Esta nueva perspectiva reconoce que detrás de muchos emprendimientos exitosos existe un camino previo de intentos fallidos, correcciones de rumbo y enseñanzas adquiridas a través del error. Los aprendices destacan que el fracaso, cuando se aborda con una mentalidad de crecimiento, se convierte en un maestro para las mejoras, que proporciona información invaluable sobre el mercado, las estrategias y las propias capacidades de los emprendedores.

Teniendo en cuenta los conceptos como "fracasar rápido" o "fracasar hacia adelante" ganan terreno, promoviendo una cultura emprendedora más resiliente, experimental y dispuesta a asumir riesgos calculados. Los participantes concluyen que esta evolución en la percepción del fracaso no solo humaniza el proceso emprendedor, sino que también fortalece el ecosistema al fomentar entornos donde compartir los errores sea tan valioso como celebrar los éxitos, generando comunidades de aprendizaje más sólidas y con menos errores.

El cambio de mentalidad no solo favorece una mayor apertura hacia la toma de riesgos calculados, sino que también impulsa la consolidación del emprendimiento como un motor clave para el desarrollo económico y social. La jornada permite identificar, cómo a medida que surgen nuevas iniciativas, políticas públicas y programas de apoyo a emprendedores, se crea un entorno más propicio para que florezcan la innovación, la creatividad y el espíritu empresarial del entorno.

Se destaca la importancia de que los aprendices, en el marco de su proceso de formación y producción, adopten esta visión moderna del emprendimiento. Al integrar estos conocimientos y actitudes, no solo se preparan mejor para afrontar los desafíos del entorno laboral, sino que también se posicionan como agentes de cambio capaces de generar impacto de cambio positivo en sus comunidades.

Finalizando la jornada se realiza una retroalimentación de los temas tratados durante el día, donde los aprendices participaron activamente en el planteamiento de las conclusiones y la comprensión del ejercicio de la jornada.

2 El día 05 de mayo de 2026, siendo las 8:00 am a 5:00 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, evaluando si los conceptos propuestos han quedado claros dentro del grupo de aprendices y posteriormente se realiza la solicitud de la firma de asistencia.

Después de resolver las dudas a los aprendices y recoger asistencia, se les socializa el Lienzo Canvas, 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.

Inducción a tipos de mercado, alianzas, estrategias, espacio donde los aprendices conocen esta herramienta metodológica para estructurar y analizar su modelo productivo de forma integral. Durante esta inducción, los



participantes aprenden a identificar necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de sus clientes del mercado objetivo.

Desarrollo de análisis de la Demanda, perfil del consumidor" como herramienta metodológica que faculta a los aprendices para estructurar y analizar su modelo productivo de forma integral. A través de esta actividad, los participantes identifican necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de sus clientes, así como segmentos, propuesta de valor, canales y relación con los clientes.

Se hizo un ejercicio de levantamiento e identificación de necesidades una herramienta metodológica clave que permite a los aprendices de la organización, pertenecientes a una asociación de producción y comercialización de productos pecuarios para el municipio de Villagarzon, Putumayo, comprender y analizar de manera ordenada los elementos esenciales de sus ideas de negocio o emprendimientos. A través de esta actividad, los aprendices 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.

El ejercicio se desarrolló desde un enfoque centrado en el ser humano, lo que facilita que los aprendices identifiquen y comprendan a fondo las necesidades, deseos, motivaciones y retos de sus clientes o beneficiarios. A través del levantamiento de necesidades de producción y mercados objetivos, se recoge y organiza información valiosa sobre las experiencias, comportamientos y expectativas del público objetivo, permitiendo tener una visión más clara del entorno en el que buscan posicionarse. Esto implica reconocer quiénes son realmente sus clientes, qué valoran al adquirir el producto (Especies menores y agrícolas) y cómo pueden diferenciarse de otros productores de la región.

La matriz de necesidades permite el fortalecimiento estratégico y creativo que fortalece la capacidad de análisis y toma de decisiones de los aprendices, quienes logran estructurar propuestas de valor coherentes y viables, alineadas con las dinámicas del mercado y las particularidades culturales, sociales y económicas de su territorio. En el contexto del Putumayo, esto significa diseñar estrategias que tengan en cuenta las condiciones de la región, los costos de producción, las vías de acceso y las formas tradicionales de comercialización de los diferentes productos.

La matriz contribuye al fortalecimiento de sus competencias emprendedoras, fomentando el desarrollo de iniciativas sostenibles e innovadoras que respondan de manera integral a las realidades locales. Se convierte en un insumo clave para el diseño y proyección de su proyecto de vida, permitiéndoles visualizar el emprendimiento no solo como una fuente de ingresos, sino también como una oportunidad para el desarrollo personal, comunitario y cultural, en el marco de su identidad como emprendedores. De esta manera, los productores empiezan a verse no solo como simples campesinos si no como empresarios del campo capaces de llevar bienestar a sus familias y contribuir al progreso de su comunidad desde el sector agropecuario.

Finalizando la jornada se realiza una retroalimentación de los temas tratados durante el día, donde los aprendices participaron activamente en el planteamiento de las conclusiones y la comprensión del ejercicio ejecutado

3 El día 6 de mayo de 2026, siendo las 8:00 am a 5:00 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, evaluando si los conceptos propuestos han quedado claros dentro del grupo de aprendices y posteriormente se realiza la solicitud de la firma de asistencia.

Se desarrolló del análisis técnico mapeo de experiencia características socioeconómicas como herramienta metodológica que permite a los aprendices de la organización estructurar y analizar el mercado objetivo de manera



integral. Esta actividad posibilita comprender a profundidad las necesidades, deseos, motivaciones y desafíos de los clientes, así como definir aspectos clave: fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, alianzas clave y estructura de costos.

Se realizó la exposición de herramientas del perfil del consumidor con el fin de verificar el aprendizaje de los aprendices y generar una retroalimentación que fortalezca la comprensión del modelo productivo.

La aplicación de las herramientas les fortaleció la capacidad de negociación y gestión de la asociación, porque al conocer el papel que juega cada actor dentro de las necesidades, los productores pueden dirigirse de manera más asertiva a los mercados objetivos. También les permite anticiparse a posibles dificultades, identificando actores que podrían representar obstáculos o competencia desleal, y diseñando estrategias para relacionarse con ellos de manera constructiva.

En el ejercicio realizado también se fomenta la confianza y el empoderamiento de los emprendedores, al hacerles ver que su organización no está sola ni aislada, sino que hace parte de un sin número de relaciones que pueden potenciar su proyecto productivo. Al visualizar gráficamente esta red de contactos y aliados, cada productor se siente parte activa de un ecosistema emprendedor donde su rol como productor agropecuario es valorado y reconocido.

Finalmente, este taller contribuye a que la asociación de mujeres avicultoras pueda planificar su futuro con mayor seguridad y claridad, estableciendo prioridades en cuanto a las relaciones que deben fortalecer, los apoyos que necesitan gestionar y las alianzas estratégicas que pueden construir para garantizar la sostenibilidad de su negocio de pollo de engorde y pollo criollo además de productos como huevos en el tiempo.

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.

4 El día 7 de mayo de 2026, siendo las 8:00 am a 5:00 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, evaluando si los conceptos propuestos han quedado claros dentro del grupo de aprendices y posteriormente se realiza la solicitud de la firma de asistencia.

Se realizó la conceptualización de portafolio, tipos, técnicas de presentación tipos de productos o servicios, considerándose una herramienta fundamental que le permite verificar como pueden llegar a intervenir los actores institucionales y privados en el proceso productivo que desarrollan los campesinos en el territorio

En la jornada de la tarde se procedió Continuar con la retroalimentación de los temas impartidos en mesa redonda, considerándose una herramienta fundamental que le permite verificar como pueden llegar a intervenir en los mercados locales, regionales y nacionales con el proceso productivo que desarrolla la organización y que hacen presencia en el territorio y evaluación final del curso.

5:00 pm se realiza el desplazamiento terrestre en moto personal desde el Municipio de Villagarzon hacia el Municipio de Valle del Guamuez, lugar de residencia.

RESULTADOS:

1. Con los aprendices agropecuarios de la vereda el Vergel del municipio de Villagarzon, se exploraron métodos para identificar oportunidades de mercados objetivos con producción innovadora para entrar en competencia, aplicando técnicas de segmentación de mercado enfocadas en los productores y



comercializadores de productos agropecuarios; de igual manera se utilizaron herramientas como análisis de necesidades, 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 gracias a las buenas prácticas de manejo y alimentación implementadas en la producción agropecuaria.

2. Los Aprendices identificaron nuevas formas de comercializar sus productos agropecuarios, apoyándose en el uso de herramientas digitales y plataformas virtuales como redes sociales y grupos de mensajería instantánea, en beneficio de los potenciales asociados que conformaran la Unidad Productiva, con el fin de incrementar los ingresos, mejorar la autonomía económica y fortalecer los canales de comercialización directa con clientes de la región para mejorar sus ingresos y calidad de vida.

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 Villagarzon- Vereda el Vergel en el programa Caracterización del mercado objetivo	Instructor y Aprendices	Desde el 04 hasta el 07 de mayo de 2026.

CONCLUSIONES:

1. Se brindó el acompañamiento a la formación del programa " Caracterización del mercado objetivo", ficha 3490390 Abordando la competencia: 260101075 Concluir perfil del consumidor de acuerdo con metodología de mercado y tipos de portafolio lo que permitió a los aprendices fortalecer sus capacidades productivas y comerciales.
2. Los aprendices lograron elaborar de manera participativa las herramientas, matriz de necesidades y portafolio, consolidando los aprendizajes adquiridos durante las jornadas de formación y les servirá como una ruta para la comercialización de sus productos, con miras a mejorar su posicionamiento en el mercado local y regional.

DATOS DEL CONTRATISTA

NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
Ediel Gustavo Moran	

VISTO BUENO SUPERVISOR

CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
Coordinador Programas Especiales	Erika Carolina Torres Porras	

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

Programa de formación:	CARACTERIZACION DEL MERCADO OBJETIVO	Nº de ficha de caracterización:	3490390
Competencia:	260101075 Construir perfil de consumidor de acuerdo con metodologías de mercadeo y tipo de portafolio	Ambiente de Aprendizaje:	Mes
		Casa de aprendiz:	Abril-Mayo
Resultado de aprendizaje:	RAP 1. DETERMINAR RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL CONSUMIDOR SEGÚN TIPO DE MERCADO Y PRODUCTO. RAP 2. SEGMENTAR A LOS CONSUMIDORES DE ACUERDO CON EL USO DE MÉTODOS Y HERRAMIENTAS DE PERFILAMIENTO. RAP 3. VALIDAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y PROPUESTA DE VALOR	Horario:	7:00a.m-15:00p.m
Instructor:	Ediel Gustavo Moran	Asistió:	FIRM

Nº	Nombres y apellidos	Fecha	Jueves	Sabado	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Asistió:	FIRM
			30/04/28	02/05/28	04/05/28	05/05/28	06/05/28	07/05/28		
1	Alba Lucy Goyes Tez		Alba Lucy Goyes	X	Alba Lucy Goyes		Alba Lucy Goyes	Alba Lucy		
2	Charlin Jardiel Tellez Cumaco		X	X	X	X	X	X		
3	Diana Marcela Bravo		X	Diana Marcela Bravo	Diana Marcela Bravo	X	Diana Marcela Bravo	Diana Marcela B		
4	Dilia Mamian Goyes		Dilia Mamian G	X	Dilia Mamian G	Dilia Mamian G	Dilia Mamian G	X		
5	Edgar Dorado Cabrera		X	EDGAR DORADO CABRERA	X	EDGAR DORADO C	X	EDGAR DORADO		
6	Jairo Quintero Rodriguez		Jairo Quintero R	X	Jairo Quintero R	X	Jairo Quintero R	X		
7	Luz Dari Quintero Rodriguez		X	X	X	X	X	X		
8	Luz Mary Martinez Passu		Luz Mary Martinez	X	Luz Mary Martinez	X	Luz Mary Martinez	Luz Mary Mar		
9	Magola Liliana Rosero Erazo		Magola Liliana R	Magola Liliana R	X	Magola Liliana R	X	Magola Liliana R		
10	Maria Isabel Garcia Fierro		X	Maria Isabel Garcia	Maria Isabel Garcia	Maria Isabel Garcia	Maria Isabel Garcia	X		
11	Mario Correa Claros		X	X	X	X	X	X		
12	Nory Lucid David		X	NORY LUCID	X	NORY LUCID	NORY LUCID	NORY LUCID		
13	Reinaldo de Jesus Henao Marquez		X	X	X	X	X	X		
14	Rubiela Gaviria Rdriguez		Rubiela Gaviria R	Rubiela Gaviria R	X	X	Rubiela Gaviria R	X		
15	Yorladis Agudelo Zapata		X	Yorladis Agudelo	Yorladis Agudelo	Yorladis Agudelo	X	Yorladis Agudelo		
16										
17										
18										
19										
20										


 Firma
 Instructor: Ediel Gustavo Moran



EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

Día 1



Día 2



Día 3



Día 4

