



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	x	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 10 de junio de 2026

Señor.

LUIS ERNESTO BARRERA

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9165553

INSTRUCTOR G20 Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir

Montería.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual junio de 2026

Referencia: No CO1.PCCNTR.9165553 del año 2026

Yarithza Elieth Cogollo Herrera, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 1.067.924.176, en mi calidad de contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

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

Plazo: Será hasta el 31 de octubre de 2026.

Objeto: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA.



Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Se realizó la asociación de las fichas 3503601 y 3503264 en SOFIA Plus, efectuando el registro y la actualización de la información académica correspondiente, incluyendo la vinculación de los aprendices.	Se presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes.
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Se realizó la asociación de las fichas 3503601 y 3503264 en SOFIA Plus, efectuando el registro y la actualización de la información académica correspondiente, incluyendo la vinculación de los aprendices.	Se presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes..
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se realizó la asociación de las fichas 3503601 y 3503264 en SOFIA Plus, garantizando el registro y la actualización oportuna de la información académica, incluyendo la vinculación de aprendices, el control de asistencia, el registro de juicios evaluativos, la gestión de evidencias y demás actividades requeridas conforme a los lineamientos institucionales.	Se presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes.
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.	Se participaron en las diferentes reuniones y socializaciones convocada por el coordinador.	Se evidencian con listados de asistencias a reuniones y fotografías.
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al



		cumplimiento de esta obligación	cumplimiento de esta obligación
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).		Se presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes.
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	SI APLICA	SI APLICA
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación



13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
----	--	---	---

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

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

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	66626	PUEBLO NUEVO SAHAGUN	15 de mayo	29 de mayo

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **6017991884** Bancoomeva mes mayo.

Cordialmente,

YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

Contratista

C.C. No. 1067924176 DE MONTERIA

Recibí a satisfacción:

LUIS ERNESTO BARRERA

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.9172030 de 2026

INSTRUCTOR G20



Control de Cambios

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente.
2	Abril 2026	Se realizó ajuste en la redacción de la Nota Interna, en la cual se sustituyó la expresión “No se requirió la actividad” por “Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/06/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/06/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3529098 - MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS.

COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO

ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR

REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 64,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 64,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			0,00

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REGIONAL CORDOBA

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de
Ficha

Consultar

Identificacion
Instructor

Consultar

IDENTIFICACION: 1067924176

TELEFONO:

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

FECHA INICIO:

2028-02-02

AREA: TODOS

FECHA FIN:

2028-11-30

[<< Anterior](#)

June 2028

[Siguiete >>](#)

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
	01	02	03 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	04	05 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	06
07	08	09 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	10 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	11 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	12 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	13
14	15	16 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	17 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	18 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	19 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	20
21	22 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	23 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	24 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	25 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	26 10-18 3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	27
28	29	30 10-18 3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO				



Proceso: Administración educativa
Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3529098 No. SOLICITUD 2446505

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: **MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD**

TIPO DE FORMACION: TITULADA: _____ COMPLEMENTARIA: X

CODIGO PROGRAMA: 76130637 VERSION 02 SECTOR: _____

CONVENIO: _____

PROGRAMA ESPECIAL: _____

FECHA: INICIO: 03/06/2026

FECHA: TERMINACIÓN: 26/06/2026

TOTAL HORAS: 64

N.º APRENDICES: 15

MUNICIPIO: **PUEBLO NUEVO**

VEREDA: _____

DIRECCIÓN: _____

DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORARIO	
		INICIO	FIN
LUNES			
MARTES		10:00	18:00
MIÉRCOLES	03-10-17-24 DE JUNIO	10:00	18:00
JUEVES			
VIERNES	5-12-19-26 DE JUNIO	10:00	18:00
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

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

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA**

CC. 1067924176

TELÉFONO: 3102221707

EMAIL: yari.cogollo20@gmail.com

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: _____

NIT Nº

TELÉFONO: FAX: _____

DIRECCIÓN: _____

APARTADO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: _____

Nº DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA: _____

DPTO: **CORDOBA** MUNICIPIO: _____ GREMIO: _____

TIPO DE EMPRESA

Animo de Lucro	Limitada	Solidaria	Pre cooperativa	Instituciones Educativas
	Anónima		Cooperativas	
				Instituciones Educativas: ☐ Pública ☐ Privada
	En Comandita		Cooperativas Públicas	Otros
	Economía Mixta		Empresas Comunitarias	Entes Territoriales
	Colectiva		Mutuales	ONGS
	Unipersonal		Fondo de Empleados	Grupos



Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 3529974 No. SOLICITUD 2447188

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD

TIPO DE FORMACION: TITULADA: COMPLEMENTARIA: X

CODIGO PROGRAMA: 76130637 VERSION 02 SECTOR:

CONVENIO:

PROGRAMA ESPECIAL:

FECHA: INICIO: 09/06/2026 FECHA: TERMINACIÓN: 30/06/2026 TOTAL HORAS: 64

N.º APRENDICES: 17 MUNICIPIO: PUEBLO NUEVO

VEREDA: DIRECCIÓN:

DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORARIO	
		INICIO	FIN
LUNES	22 DE JUNIO	10:00	18:00
MARTES	9-16-23-30 JUNIO	10:00	18:00
MIÉRCOLES			
JUEVES	11-18-25 DE JUNIO	10:00	18:00
VIERNES			
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

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

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA CC. 1067924176

TELÉFONO: 3102221707 EMAIL: yari.cogollo20@gmail.com

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA:

NIT Nº TELEFONO: FAX: DIRECCION: APARTADO:

E-MAIL: NOMBRE DEL GERENTE:

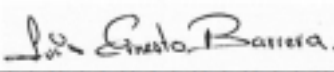
No DE EMPLEADOS: ACTIVIDAD ECONOMICA:

DPTO: CORDOBA MUNICIPIO: GREMIO:

TIPO DE EMPRESA

Ámbito de Lucro	Limitada	Solidaria	Pre cooperativas	Instituciones Educativas
	Anónima		Cooperativas	Instituciones Educativas: Pública ☐ Privada ☐
	En Comandita		Cooperativas Públicas	Otros
	Economía Mixta		Empresas Comunitarias	Entes Territoriales
	Colectiva		Mutuales	ONGS
	Unipersonal		Fondo de Empleados	Grupos


INSTRUCTOR


COORDINADOR ACADÉMICO

FECHA DE ENTREGA



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Emprendimiento Innovador.			FECHA DE INICIO DEL CURSO: 13/05/2026		FECHA FIN DEL CURSO: 29/05/2026		HORARIO: TARDE 1-5 PM		LUGAR: Pabellón Nuevo	
N° DE FICHA:		3503601			INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA							
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	13/05/2026	15/05/2026	16/05/2026	20/05/2026	23/05/2026					
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz					
1	50950143	ANA JUDITH PEREZ ROMERO	Ana Judith Perez Romero		Ana Judith Perez Romero	Ana Judith Perez Romero	Ana Judith Perez Romero					
2	1067290723	ANA JUDITH RIVERA VEGA	Ana Judith Rivera Vega	Ana Rivera Vega	Ana Rivera Vega	Ana Rivera Vega	Ana Rivera Vega					
3	25988143	BERTHA CECILIA HOYOS MESTRA	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra					
4	50942261	CATALINA JOSEFA ARRIETA ROMERO	Catalina Arrieta Romero	Catalina Arrieta	Catalina Arrieta		Catalina Arrieta					
5	64721467	CONSUELO DEL CARMEN PILA BASILIO										
6	15662835	HUGO MANUEL PEREZ BERNA	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ		HUGO PEREZ					
7	1045486788	IVAN DARIO COGOLLO VILLADIEGO										
8	1067291712	JEAN CARLOS ARRIETA VILLALBA	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A					
9	1066718362	JOSE MIGUEL PEREZ SANTANA	Jose M. Perez S		Jose M. Perez S	Jose M. Perez S	Jose M. Perez S					
10	1067286644	LUIS EDUARDO PEREZ ROMERO										
11	10694566	MANUEL ENRIQUE VERGARA MIRANDA										
	1067280053	MARIANA LOPEZ HOYOS	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H		Mariana Lopez					
13	10693211	OMAR DE JESUS PEREZ MORENO	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez					
14	43982872	ROSIBELL BELLO MACEA	Rosibel Bello	Rosibel Bello		Rosibel Bello	Rosibel Bello					
15	78726129	RUBEN DARIO HOYOS ARELLANO	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos					
16												
17												
18												
19												
20												

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Emprendimiento Innovador			FECHA DE INICIO DEL CURSO: 25/05/2025		FECHA FIN DEL CURSO: 29/05/2026		HORARIO: TARDE 1-5PM		LUGAR: Pueblo Nuevo.	
N° DE FICHA:		350 36 01			INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA							
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	25/05/2026	27/05/2026	29/05/2026							
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz							
1	50860143	ANA JUDITH PEREZ ROMERO	Ana Judith Perez R	Ana Judith Perez	Ana Judith Perez							
2	1067290723	ANA JUDITH RIVERA VEGA	Ana Rivero Negro	Ana Rivero Negro								
3	25988143	BERTHA CECILIA HOYOS MESTRA										
4	80842261	CATALINA JOSEFA ARRIETA ROMERO	Catalina Arrieta R.	Catalina Arrieta R.	Catalina Arrieta R.							
5	84721487	CONSUELO DEL CARMEN PILA BASILIO										
6	16862836	HUGO MANUEL PEREZ BERNA	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ							
7	1045486788	IVAN DARIO COGOLLO VILLADIEGO										
8	1087291712	JEAN CARLOS ARRIETA VILLALBA	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A							
9	1086718382	JOSE MIGUEL PEREZ SANTANA	Jose M. Perez S	Jose M. Perez S.	Jose M. Perez S.							
10	1087288644	LUIS EDUARDO PEREZ ROMERO										
11	10894566	MANUEL ENRIQUE VERGARA MIRANDA										
	1087280053	MARIANA LOPEZ HOYOS	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H							
13	10883211	OMAR DE JESUS PEREZ MORENO	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez							
14	43882872	ROSIBELL BELLO MACEA	rosibel Bello	rosibel Bello	rosibel Bello							
15	78726129	RUBEN DARIO HOYOS ARELLANO	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos							
16												
17												
18												
19												
20												
			FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA					
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR					

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO: TARDE	LUGAR:
N° DE FICHA:				FECHA FIN DEL CURSO:		
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	1069481471	CAMILO ANDRES GUERRA SERPA	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra
2	1069492542	CELY EVITH CUADRO BLANCO	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco
3	1003501254	DELCEY MARIA GUERRA GALINDO	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra
4	1069470905	GRIDYS NASYS CUADRO BLANCO	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.
5	1163588323	JUAN CAMILO CARRASCAL LOPEZ	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal
6	1003501760	LINA MARCELA MARTINEZ LOPEZ	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez
7	1069465306	MAYERLIS MARIA GUERRA SERPA	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra
8	1003502524	NINY JOHANA RAMOS OSORIO	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.
9	1069504910	ROGELIO JOSE CUADRO BLANCO	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.
10	30508225	TULIA JOSEFA GUERRA VEGA	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra
11	1069473837	YULISA MARIA GUERRA SERPA	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra
	1069484135	BRIYTH PAOLA GUERRA ARROYO	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra
12	15048513	EDEL DE JESUS GUERRA VEGA	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra
13	15049440	OVIDIO ANTONIO GUERRA VEGA	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio
14	15049429	PEDRO RAFAEL GUERRA VEGA	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.
15						
16						
17						
18						
19						
20						

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

Schneider

PROGRAMA:			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO: TARDE		LUGAR:	
N° DE FICHA:			FECHA FIN DEL CURSO:					
INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA								
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	1069481471	CAMILO ANDRES GUERRA SERPA	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra
2	1069482542	CELY EVITH CUADRO BLANCO	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra
3	1003501254	DELCEY MARIA GUERRA GALINDO	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra
4	1069470905	GRIDYS NASYS CUADRO BLANCO	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra
5	1193585323	JUAN CAMILO CARRASCAL LOPEZ	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal
6	1003501750	LINA MARCELA MARTINEZ LOPEZ	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez
7	1069485306	MAYERLIS MARIA GUERRA SERPA	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra
8	1003502524	NINY JOHANA RAMOS OSORIO	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra
9	1069504910	ROGELIO JOSE CUADRO BLANCO	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra
10	30606225	TULIA JOSEFA GUERRA VEGA	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra
11	1069473897	YULISA MARIA GUERRA SERPA	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra
	1069484136	BRIYTH PAOLA GUERRA ARROYO	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra
13	15049513	EDEL DE JESUS GUERRA VEGA	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra
14	15049440	OVIDIO ANTONIO GUERRA VEGA	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio
15	15049429	PEDRO RAFAEL GUERRA VEGA	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.
16								
17								
18								
19								
20								

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	



EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS







ANEXO 4

SE PARTICIPO EN REUNIÓN III OFERTA ACADÉMICA CONVOCADA POR EL COORDINADOR ACADÉMICO.





REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 06 DEL MES DE 06 DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	INSTRUMENTOS CAMPESINA									
Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	Nº DOCUMENTO	PLANTA	IDENTIFICADA	OTRO (CUAL?)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TÉLEFONO/FAX	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Jadhith Jiménez	1066726702		X		CABP	jgimenez@fractura	322115544	✓	Jadhith Jiménez
	Rovicki Lopez	54989493		X		CABP	rovicki.lopez@fractura	320378462	✓	Rovicki Lopez
	Orlando Nivia	50926107		X		CABP	orlandonivia@gmail	300025246	✓	Orlando Nivia
	Mona Jaramila	106951338		X		CABP	monajaramila21@fractura	31553495	✓	Mona Jaramila
	Alonso Rojas	10766221		X		CABP	alonsor@fractura	30041446	✓	Alonso Rojas
	Zely Gulle	1093396		X		CABP	zely.gulle@gmail	3100300	✓	Zely Gulle
	Monica Domínguez	1062008262		X		CABP	monica.dominguez@fractura	300347070	✓	Monica Domínguez
	Diego Rojas	50926514		X		CABP	diego.rojas@fractura	300591920	✓	Diego Rojas
	Kenneth Vela	106313814		X		CABP	kennethvela@gmail	31337374	✓	Kenneth Vela
	Juan Diego Ferraz	1062008215		X		CABP	juanvth@fractura	30157000	✓	Juan Diego Ferraz
	Allygaida Venetia	106799665		X		CABP	allygaida@fractura	310049498	✓	Allygaida Venetia
	Kelly Dima	106918441		X		CABP	kellydima@gmail	311437472	✓	Kelly Dima
	José López	106314546		X		CABP	jlopez@fractura	310049498	✓	José López
	Lorena Carrizosa	78715855		X		CABP	lorencacarrizosa@gmail	305218750	✓	Lorena Carrizosa
	Lorena Carrizosa	106721192		X		CABP	lorencacarrizosa@gmail	311585242	✓	Lorena Carrizosa

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



SE PARTICIPA EN CELEBRACIÓN DIA DEL CAMPESINO CON LOS APRENDICES CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR.





REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 7 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2026

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 7 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2026										
OBJETIVO (S) Día de la campesina y el campesino 2026 - Camp.										
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TÉLEFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Patricia Tapia	78 216749			CABP	rean	Acogedor@sema.gov.co	3002455001		Patricia Tapia
	Yolbeth Woreo	53 930 555			ALBESPADE		ALBESPADE@gmail.com	3002455011		Yolbeth Woreo
	Patricia Alvarado	1069939665			CABP		magu-OSB@sema.gov.co	3002455018		Patricia Alvarado
	Yuma Ochoa	26202029			AMPA	rean	AMPA@sema.gov.co	3002455041		Yuma Ochoa
	Kelly Dora	106912645			CABP		Kidex@sema.gov.co	3114357475		Kelly Dora
	Yolbeth Woreo	53 930 555			ALBESPADE			3002455011		Yolbeth Woreo
	Kecan Silva	78 216749			CABP			3002455001		Kecan Silva
	Ximara Diaz	106912645			CABP		Ximara@sema.gov.co	3002455011		Ximara Diaz
	Yolbeth Woreo	53 930 555			CABP		Yolbeth Woreo@gmail.com	310221797		Yolbeth Woreo
	Wendy Lopez	1071356309				rean	Wendy Lopez@sema.gov.co	3245331210		Wendy Lopez
	Hana Vasquez	1071356309				rean	Hana Vasquez@gmail.com	3142656015		Hana Vasquez
	Humdi Amata	1071356309			CABP		Humdi Amata@sema.gov.co	3002455011		Humdi Amata
	ANDRES JARD	106912645			CABP		andresjard@sema.gov.co	31506941		ANDRES JARD

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



SE PARTICIPO EN LA CONMEMORACIÓN DEL DÍA DEL CAMPESINO Y CAMPESINA EN LA REGIONAL CORDOBA.





PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**
- **FICHA: 3503601**
- Código del Programa de Formación: **11220053 -1**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

- Fase del Proyecto (si aplica): No aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Competencia: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 80 horas.

2. PRESENTACIÓN

La comercialización de productos y servicios rurales se enfoca en conectar a los productores locales con los consumidores, con el fin de destacar la autenticidad, la calidad y la sostenibilidad de sus productos con el objetivo es generar oportunidades económicas para las comunidades rurales y satisfacer la demanda de productos frescos y auténticos. Además, con la comercialización de productos y servicios rurales los grandes, medianos y pequeños emprendedores pueden beneficiarse en el desarrollo de marcas locales y regionales, certificaciones de calidad y experiencias de turismo rural.



Todo esto contribuye a preservar las tradiciones y promover el desarrollo sostenible en las áreas rurales.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **Introducción a la comercialización**, donde los personajes “Los compas” interactúan entorno a la comercialización de productos del campo, tan importantes en la economía del departamento, por medio de los intermediarios.

https://www.youtube.com/watch?v=tjhG_jiqYKQ



Con base en el video anterior cada grupo de trabajo discutirá internamente y responderá los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- ¿Qué es la comercialización?
- ¿Qué es un intermediario?
- ¿Cuáles son los sistemas de comercialización y de qué trata cada uno?

Posteriormente, bajo la moderación de la instructora, las respuestas grupales se socializarán con el grupo en gereal

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal



Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

Seguramente al inicio de éste proceso formativo usted ya se encuentra familiarizado con algunos conceptos básicos relacionados con el mercadeo, los cuales son importantes para el desarrollo de ésta competencia. El siguiente ejercicio consiste en relacionar el concepto de la derecha con la respectiva descripción en la columna izquierda de acuerdo con su criterio. Tenga en cuenta que esta actividad no tiene fines evaluativos y su propósito no es más que identificar los conocimientos previos del grupo y familiarizar los aprendices con los conceptos que requieren de su comprensión para el desarrollo de la competencia.

CLIENTE	a. Se enfoca en atender las necesidades del cliente y crear valor para ellos a través de productos o servicios que les brinden beneficios y soluciones.
MERCADEO	B. Es fundamental para cualquier negocio, ya que su satisfacción y lealtad determinan el éxito y la rentabilidad a largo plazo.
PRODUCTOS Y SERVICIOS	C. Proceso de planificar, promocionar y distribuir productos o servicios para llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades.
TECNICAS DE VENTAS	A. Estrategias y métodos utilizados para captar clientes y cerrar ventas.
COMERCIALIZACION	B. Es algo que se ofrece para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.



NEGOCIACIÓN

F. Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.

FIDELIZACIÓN

H. Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.

MATERIA PRIMA

i. Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.

PROMOCIÓN

J. Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.

MANEJO DE OBJECIONES

K. Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a conocer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El primer paso para lograr ‘enamorar’ al consumidor es conocer los tipos de clientes que hay en el mercado. En este sentido, una clasificación efectiva se basa en el nivel de satisfacción, de felicidad y su actitud ante la marca. Se trata de tres categorías que funcionan de forma conjunta, es decir, una misma persona responderá a un perfil dentro de cada grupo. Así mismo, es indispensable tener presente que para tipo de cliente existen estrategias específicas enfocadas en generar opciones de ventas.



Para el desarrollo de ésta actividad a cada grupo de trabajo se le suministrará el documento de **“técnicas de ventas para cada tipo de cliente”** para que sea socializado y discutido internamente, luego de ello, se hará una socialización general dirigida por la instructora donde se analizará cada tipo de cliente y el efecto esperado con cada técnica en particular. Una vez claro los conceptos cada grupo de trabajo debe realizar un mapa conceptual que incluya los tipos de clientes, su descripción y la estrategia sugerida para cada caso.

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Para el desarrollo de esta actividad, a cada grupo de trabajo se le solicitará escoger un producto de su preferencia , con el cual deberán realizar una simulación de roles de ventas, donde representarán cada tipo de clientes y aplicarán las estrategias correspondientes para lograr el cierre exitoso de la venta.



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.



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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de apropiación. (Socialización del documento)	Mapa conceptual.	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios.	Lista de chequeo
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de transferencia del conocimiento. (Dramatización)	Clinica de ventas.	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- 1. Marketing:** Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.
- 2. Mercado:** Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.
- 3. Segmentación:** División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.
- 4. Posicionamiento:** Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.
- 5. Publicidad:** Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.



6. Promoción: Conjunto de actividades para fomentar las ventas, como descuentos, ofertas especiales o eventos.

7. Marca: Identidad única de un producto o empresa que la distingue de la competencia.

8. Producto: Bien o servicio ofrecido a los consumidores para satisfacer sus necesidades o deseos.

9. Precio: Valor monetario asignado a un producto o servicio.

10. Distribución: Proceso de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final.

11. Competencia: Empresas o productos que compiten por la atención y preferencia de los consumidores en el mercado.

12. Investigación de mercado: Proceso de recopilar y analizar datos sobre el mercado, consumidores y competidores para tomar decisiones informadas.

13. Estrategia de marketing: Plan de acción para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.

14. Fidelización: Proceso de mantener y fortalecer la relación con los clientes para fomentar la lealtad y repetición de compras.

15. Análisis de mercado: Evaluación detallada de las tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado para identificar áreas de mejora y crecimiento.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
--	--------	-------	-------------	-------	------------------



Autor (es)					
------------	--	--	--	--	--



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD**
- FICHA: **3529974**
- Código del Programa de Formación: **76130637-2**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

- Fase del Proyecto (si aplica): No aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Competencia: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 80 horas.

2. PRESENTACIÓN

La comercialización de productos y servicios rurales se enfoca en conectar a los productores locales con los consumidores, con el fin de destacar la autenticidad, la calidad y la sostenibilidad de sus productos con el objetivo es generar oportunidades económicas para las comunidades rurales y satisfacer la demanda de productos frescos y auténticos. Además, con la comercialización de productos y servicios rurales los grandes, medianos y pequeños emprendedores pueden beneficiarse



en el desarrollo de marcas locales y regionales, certificaciones de calidad y experiencias de turismo rural.

Todo esto contribuye a preservar las tradiciones y promover el desarrollo sostenible en las áreas rurales.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **Introducción a la comercialización**, donde los personajes “Los compas” interactúan entorno a la comercialización de productos del campo, tan importantes en la economía del departamento, por medio de los intermediarios.

https://www.youtube.com/watch?v=tjhG_jiqYKQ



Con base en el video anterior cada grupo de trabajo discutirá internamente y responderá los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- ¿Qué es la comercialización?
- ¿Qué es un intermediario?
- ¿Cuáles son los sistemas de comercialización y de qué trata cada uno?

Posteriormente, bajo la moderación de la instructora, las respuestas grupales se socializarán con el grupo en gereal



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

Seguramente al inicio de éste proceso formativo usted ya se encuentra familiarizado con algunos conceptos básicos relacionados con el mercadeo, los cuales son importantes para el desarrollo de ésta competencia. El siguiente ejercicio consiste en relacionar el concepto de la derecha con la respectiva descripción en la columna izquierda de acuerdo con su criterio. Tenga en cuenta que esta actividad no tiene fines evaluativos y su propósito no es más que identificar los conocimientos previos del grupo y familiarizar los aprendices con los conceptos que requieren de su comprensión para el desarrollo de la competencia.

CLIENTE

a. Se enfoca en atender las necesidades del cliente y crear valor para ellos a través de productos o servicios que les brinden beneficios y soluciones.

MERCADEO

B. Es fundamental para cualquier negocio, ya que su satisfacción y lealtad determinan el éxito y la rentabilidad a largo plazo.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

C. Proceso de planificar, promocionar y distribuir productos o servicios para llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades.

TECNICAS DE VENTAS

A. Estrategias y métodos utilizados para captar clientes y cerrar ventas.



COMERCIALIZACION

B. Es algo que se ofrece para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.

NEGOCIACIÓN

F. Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.

FIDELIZACIÓN

H. Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.

MATERIA PRIMA

i. Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.

PROMOCIÓN

J. Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.

MANEJO DE OBJECIONES

K. Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a conocer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El primer paso para lograr 'enamorar' al consumidor es conocer los tipos de clientes que hay en el mercado. En este sentido, una clasificación efectiva se basa en el nivel de satisfacción, de felicidad y su actitud ante la marca. Se trata de tres categorías que funcionan de forma conjunta, es decir, una misma persona responderá a un perfil dentro de cada grupo. Así mismo, es indispensable tener presente que para tipo de cliente existen estrategias específicas enfocadas en generar opciones de ventas.



Para el desarrollo de ésta actividad a cada grupo de trabajo se le suministrará el documento de “**técnicas de ventas para cada tipo de cliente**” para que sea socializado y discutido internamente, luego de ello, se hará una socialización general dirigida por la instructora donde se analizará cada tipo de cliente y el efecto esperado con cada técnica en particular. Una vez claro los conceptos cada grupo de trabajo debe realizar un mapa conceptual que incluya los tipos de clientes, su descripción y la estrategia sugerida para cada caso.

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Para el desarrollo de esta actividad, a cada grupo de trabajo se le solicitará escoger un producto de su preferencia , con el cual deberán realizar una simulación de roles de ventas, donde representarán cada tipo de clientes y aplicarán las estrategias correspondientes para lograr el cierre exitoso de la venta.



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.



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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de apropiación. (Socialización del documento)	Mapa conceptual.	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios.	Lista de chequeo
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de transferencia del conocimiento. (Dramatización)	Clinica de ventas.	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- 1. Marketing:** Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.
- 2. Mercado:** Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.
- 3. Segmentación:** División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.
- 4. Posicionamiento:** Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.
- 5. Publicidad:** Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.



6. Promoción: Conjunto de actividades para fomentar las ventas, como descuentos, ofertas especiales o eventos.

7. Marca: Identidad única de un producto o empresa que la distingue de la competencia.

8. Producto: Bien o servicio ofrecido a los consumidores para satisfacer sus necesidades o deseos.

9. Precio: Valor monetario asignado a un producto o servicio.

10. Distribución: Proceso de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final.

11. Competencia: Empresas o productos que compiten por la atención y preferencia de los consumidores en el mercado.

12. Investigación de mercado: Proceso de recopilar y analizar datos sobre el mercado, consumidores y competidores para tomar decisiones informadas.

13. Estrategia de marketing: Plan de acción para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.

14. Fidelización: Proceso de mantener y fortalecer la relación con los clientes para fomentar la lealtad y repetición de compras.

15. Análisis de mercado: Evaluación detallada de las tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado para identificar áreas de mejora y crecimiento.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
--	--------	-------	-------------	-------	------------------



Autor (es)					
------------	--	--	--	--	--



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	3503601- PUEBLO NUEVO
COMPETENCIA	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	<p>RAP 1- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACION Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA</p> <p>RAP 2- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL UTILIZANDO</p>
INSTRUCTOR	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

ITE	Nombre del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega Actividad		Fecha de entrega	Entrego	
1	ANA JUDITH PEREZ ROMERO	Los aprendices aplican las técnicas de ventas como estrategias y métodos utilizados para persuadir a los clientes y	Fisico	Digital	29/05/2026	Si	No
2	ANA JUDITH RIVERA VEGA		X		29/05/2026		
3	BERTHA CECILIA HOYOS MESTRA		X		29/05/2026		
4	CATALINA JOSEFA ARRIETA ROMERO		X		29/05/2026		
5	CONSUELO DEL CARMEN PILA BASILIO		X		29/05/2026		
6	HUGO MANUEL PEREZ BERNA		X		29/05/2026		
7	IVAN DARIO COGOLLO VILLADIEGO		X		29/05/2026		
8	JEAN CARLOS ARRIETA VILLALBA		X		29/05/2026		
9	JOSE MIGUEL PEREZ SANTANA		X		29/05/2026		
10	LUIS EDUARDO PEREZ ROMERO		X		29/05/2026		
11	MANUEL ENRIQUE VERGARA MIRANDA		X		29/05/2026		

12	MARIANA LOPEZ HOYOS	cerrar ventas. Podemos referirnos también como la empatía en ventas entendida como la capacidad del vendedor, para comprender y compartir los sentimientos y necesidades del cliente.	X		29/05/2026		
13	OMAR DE JESUS PEREZ MORENO		X		29/05/2026		
14	ROSIBELL BELLO MACEA		X		29/05/2026		
15	RUBEN DARIO HOYOS ARELLANO		X		29/05/2026		
16			X				
17			X				
18			X				
19			X				
20			X				
21			X				
22			X				
23			X				
24			X				
25		X					
26		X					



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	3503264- SAHAGUN
COMPETENCIA	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	<p>RAP 1- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACION Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA</p> <p>RAP 2- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PEREIL UTILIZANDO</p>
INSTRUCTOR	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

ITE	Nombre del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega Actividad		Fecha de entrega	Entrego	
			Fisico	Digital		Si	No
1	CAMILO ANDRES GUERRA SERPA	Los aprendices aplican las técnicas de ventas como estrategias y métodos utilizados para persuadir a los clientes y	X		28/05/2026		
2	CELY EVITH CUADRO BLANCO		X		28/05/2026		
3	DEL CY MARIA GUERRA GALINDO		X		28/05/2026		
4	GRIDYS NASYS CUADRO BLANCO		X		28/05/2026		
5	JUAN CAMILO CARRASCAL LOPEZ		X		28/05/2026		
6	LINA MARCELA MARTINEZ LOPEZ		X		28/05/2026		
7	MAYERLIS MARIA GUERRA SERPA		X		28/05/2026		
8	NINY JOHANA RAMOS OSORIO		X		28/05/2026		
9	ROGELIO JOSE CUADRO BLANCO		X		28/05/2026		
10	TULIA JOSEFA GUERRA VEGA		X		28/05/2026		
11	YULISA MARIA GUERRA SERPA		X		28/05/2026		

12	BRIYITH PAOLA GUERRA ARROYO	cerrar ventas. Podemos referirnos también como la empatía en ventas entendida como la capacidad del vendedor, para comprender y compartir los sentimientos y necesidades del cliente.	X		28/05/2026		
13	EDEL DE JESUS GUERRA VEGA		X		28/05/2026		
14	OVIDIO ANTONIO GUERRA VEGA		X		28/05/2026		
15	PEDRO RAFAEL GUERRA VEGA		X		28/05/2026		
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	11/06/2026						
Ficha de Caracterización:	3503601						
Código:	11220053						
Versión:	1						
Denominación:	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR						
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA						
Fecha Inicio:	13/05/2026						
Fecha Fin:	29/05/2026						
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL						
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA						
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR						
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
CC	1045486788	IVAN DARIO	COGOLLO VILLADIEGO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.	APROBADO
CC	1045486788	IVAN DARIO	COGOLLO VILLADIEGO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO
CC	1066718382	JOSE MIGUEL	PEREZ SANTANA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.	APROBADO
CC	1066718382	JOSE MIGUEL	PEREZ SANTANA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO
CC	1067280053	MARIANA	LOPEZ HOYOS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.	APROBADO
CC	1067280053	MARIANA	LOPEZ HOYOS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO
CC	1067286644	LUIS EDUARDO	PEREZ ROMERO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.	APROBADO
CC	1067286644	LUIS EDUARDO	PEREZ ROMERO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO
CC	1067290723	ANA JUDITH	RIVERA VEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.	APROBADO
CC	1067290723	ANA JUDITH	RIVERA VEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO

[illegible]

CC	50950143	ANA JUDITH	PEREZ ROMERO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	50950143	ANA JUDITH	PEREZ ROMERO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO
CC	64721467	CONSUELO DEL CARMEN	PILA BASILIO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	64721467	CONSUELO DEL CARMEN	PILA BASILIO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO
CC	78726129	RUBEN DARIO	HOYOS ARELLANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	78726129	RUBEN DARIO	HOYOS ARELLANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE	APROBADO

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	11/06/2026
Ficha de Caracterización:	3503264
Código:	73310112
Versión:	2
Denominación:	MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	05/05/2026
Fecha Fin:	28/05/2026
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
CC	1003501254	DELCY MARIA	GUERRA GALINDO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1003501750	LINA MARCELA	MARTINEZ LOPEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1003502524	NINY JOHANA	RAMOS OSORIO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1069465306	MAYERLIS MARIA	GUERRA SERPA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1069470905	GRIDYS NASYS	CUADRO BLANCO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1069473837	YULISA MARIA	GUERRA SERPA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1069481471	CAMILO ANDRES	GUERRA SERPA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
TI	1069484135	BRIYITH PAOLA	GUERRA ARROYO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1069492542	CELY EVITH	CUADRO BLANCO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1069504910	ROGELIO JOSE	CUADRO BLANCO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	1193588323	JUAN CAMILO	CARRASCAL LOPEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	15049429	PEDRO RAFAEL	GUERRA VEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	15049440	OVIDIO ANTONIO	GUERRA VEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO

CC	15049513	EDEL DE JESUS	GUERRA VEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO
CC	30568225	TULIA JOSEFA	GUERRA VEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	205025 - IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO A NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL	APROBADO

[illegible]

11/06/2026 8.38 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
11/06/2026 8.38 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA



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

Usuario que Genera Reporte: MHndelaesp NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 12 de mayo de 2026

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial									
Solicitud de Comisión No.	66626	Fecha Solicitud	2026-05-12	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2026-05-12	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	Si	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	Formación			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	
CDP de viáticos									
Consecutivo CDP	4226	Dependencia Solicitante				911538 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA- FORMACIÓN PROFESIONAL ECONOMÍA CAMPESINA			
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL				Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

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

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 1566035429378378625
Entidad: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Unidad Organizacional: Persona Jurídica
Hora de firma: 2026/05/12 16:25:42 -05:00



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

Usuario que Genera Reporte: MHandlaesp NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 12 de mayo de 2026

				2026-05-15	2026-05-15	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-05-15	2026-05-15	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-05-16	2026-05-16	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-05-16	2026-05-16	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-05-20	2026-05-20	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-05-20	2026-05-20	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							



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

Usuario que Genera Reporte:MHndelaespNELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-023-911510CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 12 de mayo de 2026

YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	CC: 1067924176	Instructor	Autorizada	2026-05-22	2026-05-22	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50								
				2026-05-22	2026-05-22	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50								
				2026-05-23	2026-05-23	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50	9	4.737.497,00	126.195,00	1.135.755,00	563.600,00	1.699.355,00	Impartir formación	
				2026-05-23	2026-05-23	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50								
				2026-05-25	2026-05-25	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50								
				2026-05-25	2026-05-25	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50								
				2026-05-27	2026-05-27	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50								



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

Usuario que Genera Reporte:MHndelaespNELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-023-911510CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR- CORDOBA

Fecha y Hora Generación Reporte: martes 12 de mayo de 2026

				2026-05-27	2026-05-27	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-05-28	2026-05-28	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / SAHAGUN	0,5	No	50						
				2026-05-28	2026-05-28	CORDOBA / SAHAGUN	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-05-29	2026-05-29	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50						
				2026-05-29	2026-05-29	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
												Totales Solicitud de Comisión		1.135.755,00	563.600,00	1.699.355,00

OBJETO DE LA COMISIÓN

Impartir formación

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:78739488

Nombre:NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

Cargo:SUBDIRECTOR CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR - CORDOBA

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO



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

Usuario que Genera Reporte:MHndelaespNELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-023-911510CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA

Fecha y Hora Generación Reporte:martes 12 de mayo de 2026

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

Firma Responsable			
Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	12/05/2026 15:09:05

SIIF Nación

Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
12/05/2026 4:26:03 p. m.



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Montería 01 de Junio del 2026

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

ORDEN DE VIAJE No: 66626	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	15 de mayo 2026	29 de mayo 2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO: PUEBLO NUEVO SAHAGUN	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, CORDOBA	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Impartir formación profesional integral programa CampeSena 2026.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Impartir formación profesional integral del programa CampeSena

3503264-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO

3503601-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

RESULTADOS:

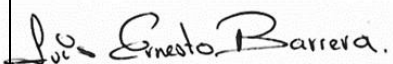
- Se impartió satisfactoriamente la formación profesional integral en el marco del programa CampeSENA 2026, cumpliendo con los objetivos establecidos.
- Los aprendices adquirieron conocimientos teóricos y prácticos sobre el manejo de objeciones de los tipos de clientes.
- Se promovió la aplicación de estrategias para atraer y fidelizar clientes potenciales.
- Se fomentó el desarrollo de habilidades en selección, manipulación, almacenamiento, transporte y comercialización.
- Se evidenció la participación y el compromiso de los aprendices durante el desarrollo de las actividades formativas.
- Se contribuyó al fortalecimiento de las capacidades productivas y al desarrollo socioeconómico de la comunidad beneficiaria.
- Se cumplieron los resultados de aprendizaje asociados a las fichas de formación No. **3503264** y No. **3503601**.

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

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Impartir formación profesional integral programa CampeSena Desarrollo de actividades asignadas de acuerdo con los resultados de aprendizaje.	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA Instructor programa CampeSena	15-05-2026
		16-05-2026
		20-05-2026
		22-05-2026
		23-05-2026
		25-05-2026
		27-05-2026

		28-05-2026 29-05-2026
<p>CONCLUSIONES: Se impartió satisfactoriamente la formación en atención al programa CampeSENA, cumpliendo con los lineamientos institucionales y los objetivos propuestos. Durante el desarrollo de la jornada se fortalecieron las competencias técnicas y prácticas de los aprendices, contribuyendo a su cualificación en el área acuícola y al mejoramiento de sus oportunidades productivas.</p> <p>La formación fue orientada a las fichas No. 3503264 y No. 3503601., en el municipio de Pueblo Nuevo, evidenciando una participación y el compromiso de los beneficiarios con el proceso de aprendizaje. Asimismo, se promovió la apropiación de conocimientos en el manejo de la cosecha y poscosecha de las especies acuícolas, aportando al desarrollo sostenible del sector y al fortalecimiento socioeconómico de la región.</p>		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		FIRMA
YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
COORDINADOR ACADÉMICO	LUIS ERNESTO BARRERA	

► SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 011 001 000 000 0
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería					TIQUETE N° 62900
DESTINO: Pueblo Nuevo					
TARIFA: \$26.000	DIA 15	MES 05	AÑO 2020	HORA	BUS N°
NOMBRE Jaitha Cordero 1067924176					PUESTO N°
ESTE TIKETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

► SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 011 001 000 000 0
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo					TIQUETE N° 49400
DESTINO: Montería					
TARIFA: \$26.000	DIA 15	MES 05	AÑO 2016	HORA	BUS N°
NOMBRE Jaitha Cordero 1067924176					PUESTO N°
ESTE TIKETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

► SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 011 001 000 000 0
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería					TIQUETE N° 36998
DESTINO: Pueblo Nuevo					
TARIFA: \$26.000	DIA 16	MES 05	AÑO 2020	HORA	BUS N°
NOMBRE Jaitha Cordero 1067924176					PUESTO N°
ESTE TIKETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

► SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 011 001 000 000 0
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo					TIQUETE N° 88879
DESTINO: Montería					
TARIFA: \$26.000	DIA 16	MES 05	AÑO 2016	HORA	BUS N°
NOMBRE Jaitha Cordero 1067924176					PUESTO N°
ESTE TIKETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

► SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 011 001 000 000 0
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería					TIQUETE N° 67911
DESTINO: Pueblo Nuevo					
TARIFA: \$26.000	DIA 20	MES 05	AÑO 2020	HORA	BUS N°
NOMBRE Jaitha Cordero 1067924176					PUESTO N°
ESTE TIKETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

► SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 011 001 000 000 0
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo					TIQUETE N° 37090
DESTINO: Montería					
TARIFA: \$26.000	DIA 20	MES 05	AÑO 2020	HORA	BUS N°
NOMBRE Jaitha Cordero 1067924176					PUESTO N°
ESTE TIKETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería					TIQUETE N° 41089
DESTINO: Pueblo Nuevo					
TARIFA: \$26.000	DIA 22	MES 05	AÑO 2026	HORA	
NOMBRE: <i>Yairto Cagallo</i> 1067924 A*				PUESTO N°	
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo					TIQUETE N° 41809
DESTINO: Montería					
TARIFA: \$26.000	DIA 22	MES 05	AÑO 2026	HORA	
NOMBRE: <i>Yairto Cagallo</i> 1067924 A*				PUESTO N°	
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería					TIQUETE N° 42988
DESTINO: Pueblo Nuevo					
TARIFA: \$26.000	DIA 23	MES 05	AÑO 2026	HORA	
NOMBRE: <i>Yairto Cagallo</i> 1067924 A*				PUESTO N°	
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo					TIQUETE N° 44765
DESTINO: Montería					
TARIFA: \$26.000	DIA 23	MES 05	AÑO 2026	HORA	
NOMBRE: <i>Yairto Cagallo</i> 1067924 A*				PUESTO N°	
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería					TIQUETE N° 45767
DESTINO: Pueblo Nuevo					
TARIFA: \$26.000	DIA 25	MES 05	AÑO 2026	HORA	
NOMBRE: <i>Yairto Cagallo</i> 1067924 A*				PUESTO N°	
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo					TIQUETE N° 49611
DESTINO: Montería					
TARIFA: \$26.000	DIA 25	MES 05	AÑO 2026	HORA	
NOMBRE: <i>Yairto Cagallo</i> 1067924 A*				PUESTO N°	
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS					

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 RUT. 851.000.003-3
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 64278

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	27	05	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo
1067924176

PUESTO N°

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

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 RUT. 851.000.003-3
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 77231

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	27	05	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo
1067924176

PUESTO N°

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

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 RUT. 851.000.003-3
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 68532

ORIGEN: Montería

DESTINO: Santiago

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 19.000	28	05	26		

NOMBRE: Yaritza Cogollo
17

PUESTO N°

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

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 RUT. 851.000.003-3
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 51356

ORIGEN: Santiago

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 19.000	28	05	26		

NOMBRE: Yaritza Cogollo
22

PUESTO N°

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

CS Escaneado con CamScanner

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 RUT. 851.000.003-3
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 90278

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	29	05	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo
1067924176

PUESTO N°

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

SOTRACOR
 Sociedad Transportadora de Córdoba
 RUT. 851.000.003-3
 Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 90279

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	29	05	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo
1067924176

PUESTO N°

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



Versión: 02

Código:
GRF-F-057

COMISIONES DE SERVICIOS

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE
INFORMAL - FUNCIONARIOS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	MONTERIA 1 DE MAYO DE 2026	Código Regional :	23
NOMBRE DEL FUNCIONARIO:	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	Código Centro:	911510
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	1067924176	Fecha de elaboración:	1/06/2026

En desarrollo de la comisión No. **66626** durante los días 15,16, 20, 22, 23, 25, 27, 28 Y 29 del mes de MAYO de 2026 se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

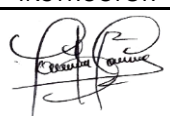
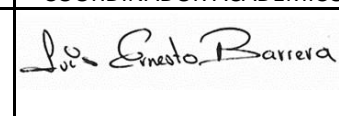
15/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200
16/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200
20/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200
22/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200
23/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200
25/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200
27/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200
28/05/2026	SAHAGUN-VDA-NUEVA ESPERANZA	MOTO	20000
29/05/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	11200

RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A: \$ 109.600,00

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

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

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

COMISIONADO FUNCIONARIO		JEFE INMEDIATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	Nombre completo:	LUIS ERNESTO BARRERA	Nombre completo:	NELSON DE LA ESPRIELLA
Cargo:	INSTRUCTOR	Cargo:	COORDINADOR ACADEMICO	Cargo:	SUBDIRECTOR(E)
Firma:		Firma:		Firma:	

**ANEXOS FOTOGRÁFICOS Y
ASISTENCIAS**

**3503601-EMPRENDIMIENTO
INNOVADOR**

**3503264-MENTALIDAD EMPRESARIAL
E IDEAS DE NEGOCIO**



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		FECHA FIN DEL CURSO:		HORARIO: TARDE		LUGAR:	
N° DE FICHA:			INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA		FECHA FIN DEL CURSO:		HORARIO: TARDE		LUGAR:	
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	05/05/2026	09/05/2026	12/05/2026	14/05/2026				
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	1069481471	CAMILO ANDRES GUERRA SERPA	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra
2	1069492542	CELY EVITH CUADRO BLANCO	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco	Cely Cuadro Blanco
3	1003501254	DELCEY MARIA GUERRA GALINDO	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra
4	1069470805	GRIDYS NASYS CUADRO BLANCO	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.	Gridys Cuadro Bl.
5	1163588323	JUAN CAMILO CARRASCAL LOPEZ	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal
6	1003501760	LINA MARCELA MARTINEZ LOPEZ	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez
7	1069465306	MAYERLIS MARIA GUERRA SERPA	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra
8	1003502524	NINY JOHANA RAMOS OSORIO	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.	Nini Ramos O.
9	1069504910	ROGELIO JOSE CUADRO BLANCO	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.	Rogelio Cuadro B.
10	30568225	TULIA JOSEFA GUERRA VEGA	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra
11	1069473837	YULISA MARIA GUERRA SERPA	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra
	1069484135	BRIYTH PAOLA GUERRA ARROYO	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra	Briyth Guerra
12	15048513	EDEL DE JESUS GUERRA VEGA	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra
13	15048440	OVIDIO ANTONIO GUERRA VEGA	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio
14	15048429	PEDRO RAFAEL GUERRA VEGA	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.
15										
16										
17										
18										
19										
20										

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA

SE

CON EXCUSA

CE

RETARDO

R

ASISTENCIA

A



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

Schneider

PROGRAMA:			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO: TARDE		LUGAR:	
N° DE FICHA:			FECHA FIN DEL CURSO:					
			INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA					
			19/05/2026		21/05/2026		26/05/2026	
			28/05/2026					
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	1069481471	CAMILO ANDRES GUERRA SERPA	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra	Camilo Guerra
2	1069482542	CELY EVITH CUADRO BLANCO	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra	Cely Guerra
3	1003501254	DELCEY MARIA GUERRA GALINDO	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra	Delcey Guerra
4	1069470905	GRIDYS NASYS CUADRO BLANCO	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra	Gridys Guerra
5	1193585323	JUAN CAMILO CARRASCAL LOPEZ	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal	Juan Camilo Carrascal
6	1003501750	LINA MARCELA MARTINEZ LOPEZ	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez	Lina Martinez
7	1069485306	MAYERLIS MARIA GUERRA SERPA	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra	Mayerlis Guerra
8	1003502524	NINY JOHANA RAMOS OSORIO	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra	Niny Guerra
9	1069504910	ROGELIO JOSE CUADRO BLANCO	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra	Rogelio Guerra
10	30606225	TULIA JOSEFA GUERRA VEGA	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra	Tulia Guerra
11	1069473897	YULISA MARIA GUERRA SERPA	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra	Yulisa Guerra
	1069484136	BRIYTH PAOLA GUERRA ARROYO	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra	Brillith Guerra
13	15049513	EDEL DE JESUS GUERRA VEGA	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra	Edel Guerra
14	15049440	OVIDIO ANTONIO GUERRA VEGA	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio	Ovidio
15	15049429	PEDRO RAFAEL GUERRA VEGA	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.	Pedro Guerra V.
16								
17								
18								
19								
20								
			FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Emprendimiento Innovador			FECHA DE INICIO DEL CURSO:	13/05/2026	FECHA FIN DEL CURSO:	29/05/2026	HORARIO: TARDE 1-5 PM	LUGAR: Pabellón NUEVO
N° DE FICHA:		3503601			INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA					
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	13/05/2026	15/05/2026	16/05/2026	20/05/2026	23/05/2026			
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz			
1	50950143	ANA JUDITH PEREZ ROMERO	Ana Judith Perez Romero		Ana Judith Perez Romero	Ana Judith Perez Romero	Ana Judith Perez Romero	Ana Judith Perez Romero		
2	1067290723	ANA JUDITH RIVERA VEGA	Ana Judith Rivera Vega	Ana Rivera Vega	Ana Rivera Vega	Ana Rivera Vega	Ana Rivera Vega	Ana Rivera Vega		
3	25988143	BERTHA CECILIA HOYOS MESTRA	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra	Bertha Hoyos Mestra		
4	50942261	CATALINA JOSEFA ARRIETA ROMERO	Catalina Arrieta Romero	Catalina Arrieta	Catalina Arrieta			Catalina Arrieta		
5	64721467	CONSUELO DEL CARMEN PILA BASILIO								
6	15662835	HUGO MANUEL PEREZ BERNA	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ			HUGO PEREZ		
7	1045486788	IVAN DARIO COGOLLO VILLADIEGO								
8	1067291712	JEAN CARLOS ARRIETA VILLALBA	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A		
9	1066718362	JOSE MIGUEL PEREZ SANTANA	Jose M. Perez S		Jose M. Perez S	Jose M. Perez S	Jose M. Perez S	Jose M. Perez S		
10	1067286644	LUIS EDUARDO PEREZ ROMERO								
11	10694566	MANUEL ENRIQUE VERGARA MIRANDA								
	1067280053	MARIANA LOPEZ HOYOS	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H			Mariana Lopez		
13	10693211	OMAR DE JESUS PEREZ MORENO	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez		
14	43982872	ROSIBELL BELLO MACEA	Rosibel Bello	Rosibel Bello		Rosibel Bello	Rosibel Bello	Rosibel Bello		
15	78726129	RUBEN DARIO HOYOS ARELLANO	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos		
16										
17										
18										
19										
20										

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	Emprendimiento Innovador			FECHA DE INICIO DEL CURSO:	25/05/2025	HORARIO: TARDE 1-5PM	LUGAR: Pueblo Nuevo.
N° DE FICHA:	350 36 01			FECHA FIN DEL CURSO:	29/05/2026		
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	25/05/2026	27/05/2026	29/05/2026		
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	50860143	ANA JUDITH PEREZ ROMERO	Ana Judith Perez R	Ana Judith Perez	Ana Judith Perez		
2	1067290723	ANA JUDITH RIVERA VEGA	Ana Rivera Negro	Ana Rivera Negro			
3	25988143	BERTHA CECILIA HOYOS MESTRA					
4	80842261	CATALINA JOSEFA ARRIETA ROMERO	Catalina Arrieta R.	Catalina Arrieta R.	Catalina Arrieta R.		
5	84721487	CONSUELO DEL CARMEN PILA BASILIO					
6	16862836	HUGO MANUEL PEREZ BERNA	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ	HUGO PEREZ		
7	1045486788	IVAN DARIO COGOLLO VILLADIEGO					
8	1087291712	JEAN CARLOS ARRIETA VILLALBA	Juan Carlos A	Juan Carlos A	Juan Carlos A		
9	1086718382	JOSE MIGUEL PEREZ SANTANA	Jose M. Perez S	Jose M. Perez S.	Jose M. Perez S.		
10	1087288644	LUIS EDUARDO PEREZ ROMERO					
11	10894566	MANUEL ENRIQUE VERGARA MIRANDA					
	1087280053	MARIANA LOPEZ HOYOS	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H	Mariana Lopez H		
13	10883211	OMAR DE JESUS PEREZ MORENO	Omar Perez	Omar Perez	Omar Perez		
14	43882872	ROSIBELL BELLO MACEA	rosibel Bello	rosibel Bello	rosibel Bello		
15	78726129	RUBEN DARIO HOYOS ARELLANO	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos	Ruben Hoyos		
16							
17							
18							
19							
20							

 FIRMA NOMBRE DEL INSTRUCTOR	 FIRMA NOMBRE DEL INSTRUCTOR	 FIRMA NOMBRE DEL INSTRUCTOR	 FIRMA NOMBRE DEL INSTRUCTOR	 FIRMA NOMBRE DEL INSTRUCTOR
------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	

