



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

junio de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



Generalidades:

- 1) Este formato tiene por objeto dar cuenta de la ejecución mensual que un contratista desarrolla con ocasión de un contrato de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.
- 2) La acreditación del documento por el contratista brinda al supervisor las herramientas que le permiten verificar la ejecución del contrato para efectos de pago.
- 3) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
- 4) Este formato es diligenciado por el contratista y es revisado y aprobado por el supervisor del contrato. De igual forma, también podrá ser suscrito por el ordenador del gasto.
- 5) Su diligenciamiento se debe dar cada vez que se realice un reporte mensual de actividades.
- 6) **El formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas administradas por Colombia Compra Eficiente.
- 7) Este formato, una vez diligenciado, deberá archivar de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
- 8) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo “[]” son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
- 9) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
- 10) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
- 11) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	
---------	--	---------------------	--	-------------------	--

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Sincelejo junio 2026

Señor (a)

OSCAR BUELVAS SANTOS

COORDINADOR ACADEMICO (E) No. **CO1.PCCNTR.9069590**

Centro de la Innovación la Tecnología y los Servicios.

Sincelejo

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

Referencia: CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.9069590**

LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS, identificada con la cédula de ciudadanía No. 42206399 de Corozal en mi calidad de Contratista del SENA, como instructor modalidad Titulada y Complementaria para desarrollar la transversal de Cultura de Emprendimiento y Empresarismo en los diferentes programas técnicos y tecnológicos en cumplimiento 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 un (1) contrato la suma de **CUARENTA Y OCHO MILLONES NOVECIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MIL CIENTO TREINTA Y SEIS MIL PESOS M/CTE (\$ 48.954.136)** incluido el IVA y demás Impuestos a cargo del contratista. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera:

- Primer pago del mes de febrero de 2026 por un valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIÚN MIL SEISCIENTOS SESENTA Y CUATRO PESOS (\$4.421.664,00)
- Nueves pagos iguales por los meses de Marzo – Noviembre del 2026, por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS (\$4.737.497,00)
- Un último pago en diciembre 2026 por valor de UN MILLON OCHOCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS (\$1.894.999,00)

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2026.



OBJETO:

Prestar servicios profesionales para realizar el acompañamiento, seguimiento y verificación del cumplimiento de las acciones mínimas establecidas en los procesos de formación en las modalidades presencial, virtual y a distancia, desarrolladas por los instructores vinculados a los programas de formación complementaria y titulada del centro de formación, garantizando la aplicación de los lineamientos institucionales y la normatividad vigente.

Obligaciones Específicas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Estar inscrito en el banco de instructores del Sistema Nacional de Recurso Humano del SENA.	Inscripción en el Banco de Instructores.	Verificación en la Agencia Pública de Empleo (APE).
2	Cumplir con el objeto contractual pactado, en los programas y lugares que el SENA indique.	Desarrollar Sesiones formativas programa de formación titulada y complementaria en el Municipio de Sincelejo del departamento de sucre	Gestión de tiempo del instructor en Sofia Plus
3	Prestar los servicios con seriedad, responsabilidad, profesionalidad y eficiencia.	Responsable, tolerante, eficiente, comprometido.	Desempeño en el Ambiente de aprendizaje.
4	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito para el pago de los honorarios, así como para la legalización del contrato acreditar su afiliación al sistema general de seguridad social en salud y pensión	Realizar los pagos de Salud, Pensión y Arl desde el inicio hasta el final del contrato	Planillas
5	Conocer y cumplir los autos emanados por la Honorable Corte Constitucional, Conpes 3616 de 2009- generación de Ingresos, y estrategias de Gobierno como Red Juntos y Centro de Coordinación de acción Integral – “CCAI” – Programa de retorno interinstitucional	N/A	N/A
6	Iniciar la atención a la población en situación de Desplazamiento con la Ruta	N/A	N/A



	de Atención Integral Generar beneficios a la población desplazada mediante el diseño, montaje y consolidación de Unidades Productivas viables, pertinentes y sostenibles.		
7	Desarrollar las actividades de acuerdo a los programas de trabajo que se elaborarán previamente y con personal que cumpla con las exigencias de formación académica y pedagógica que el SENA determine.	Efectuar los programas de trabajo que disponga el SENA	Inscripción a los programas
8	Seleccionar estrategias de enseñanza– aprendizaje– evaluación según el programa de Formación Profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Desarrolla y llevar a cabo de manera idónea y eficaz las sesiones de formación, profesional integral de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas Titulada y complementaria del área temática en el objeto del contrato.	Listas de asistencia de aprendices, fotos, evidencias pedagógicas, foros
9	Seleccionar ambientes de aprendizaje con base en los resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices.	Ambientes de aprendizajes en condiciones óptimas para garantizar el proceso de enseñanza-aprendizaje en los aprendices.	Impartir formación en ambientes de aprendizaje en las IE asignadas para ejecutar proyecto formativo
10	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Apoyo constante en los programas curriculares vigentes e identificando las necesidades de la sociedad en términos laborales	Diseños curriculares, programas de formación, Sesiones.



11	Programar las actividades de enseñanza – aprendizaje – evaluación de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional.	Programación de actividades, evaluaciones en los horarios estipulado en el programa de formación.	Cronograma de actividades, proyecto formativo, proyectos productivos
12	Reportar la información académica y administrativa, requerida dentro el proceso de formación.	Reporte periódico de la información académica según corresponda.	Informes de reportes
13	Presentar mensualmente los informes estadísticos y de actividades, inherentes al objeto contractual.	Realizar un reporte detallado de las actividades desarrolladas mensualmente.	Informe mensual de ejecución contractual, Reporte Sofia Plus
14	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto contratado.	Responsabilidad y Sentido de pertenencia con los elementos del SENA	Uso y entrega optima de los Elementos de formación
15	Informar a los aprendices acerca de los resultados de aprendizaje y acciones evaluativas desarrollados dentro de la Formación Profesional.	Constante comunicación con los aprendices guiando su proceso de aprendizaje	Medios de comunicación como plataformas, WhatsApp.
16	Desarrollar actividades de formación, aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos agua, aire y suelo, lo anterior, en cumplimiento del Art. 79 C. Nal., Decretos 1713 de 202, 1140 y 1505 de 2003, 838 de 2005 y Resolución 555 de 2006 del SENA y demás normas concordantes.	Cumplimiento y divulgación del Subsistema de Gestión Ambiental implementado por el SENA.	Procesos de enseñanza– aprendizaje a los aprendices en cuanto a la Gestión Ambiental SENA
17	Reportar en el sistema Sofia Plus en plazo máximo de 3 días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de los juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos. Comunicar al Supervisor oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Reporte mensual y oportuno de actividades utilizando las herramientas que brinda el Sofia Plus para garantizar el proceso de enseñanza – aprendizaje en los aprendices. Tener una buena comunicación con el supervisor e informar novedades	Uso responsable y oportuno de las herramientas de Sofia Plus: Juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos.



		y que se vayan presentando en la ejecución del contrato	
18	Apoyar la programación y seguimiento de la formación por proyecto o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integralidad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	No aplica	No aplica
19	Desarrollar actividades de formación, aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos agua, aire y suelo, lo anterior, en cumplimiento del Art. 79 C. Nal. Decretos 1713 de 202, 1140 y 1505 de 2003, 838 de 2005 y Resolución 555 de 2006 del SENA y demás normas concordantes.	Las actividades del desarrollo de la formación se realizan bajo las normas técnicas legales que garanticen el cumplimiento de las las buenas prácticas ambientales	Las actividades del desarrollo de la formación se realizan bajo las normas técnicas legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales
21	Avisar al SENA, dentro del día hábil siguiente a conocida su existencia, la causal de incompatibilidad, inhabilidad sobreviniente.	Se avisará al SENA, cuando exista incompatibilidad o inhabilidad sobreviniente.	N/A
22	Cumplir cabalmente los deberes que le impone la Constitución, la ley y los reglamentos internos, los cuales deberá conocer sin que por ello adquiriera la calidad de empleado público o de trabajador oficial de EL SENA.	Se cumplen cabalmente con los deberes consignados en la Constitución Política. La Ley y los reglamentos internos	Reglamento interno.
23	Permanecer identificado con su carné dentro de las instalaciones del SENA 23) Deberá promover entre sus aprendices y velar por el cumplimiento de las normas de seguridad industrial.	Poseo mi carnet que me identifica como Contratista del Servicio Nacional de Aprendizaje Sena	Portar Carnet de contratista
24	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se atienden oportunamente los requerimientos que realiza el supervisor del contrato, en el proceso de ejecución de este.	Se presentan los informes mensuales contractuales, con el lleno de requisitos del supervisor
25	Estar afiliado o afiliarse al Sistema General de Salud y Pensión, así como facilitar al	Me encuentro afiliado al Sistema General de	Mes a mes presento ante el SENA la planilla



	SENA toda la documentación necesaria para la afiliación a la Administradora de Riesgos Laborales -ARL -, a cargo de la Entidad, en virtud de los artículos 2 y 6 de la ley 1562 de 2012, previo a la ejecución del contrato.	Salud y Pensión, como la Ley lo requiere y facilito al Sena esta información para la afiliación la Administradora de Riesgos Laborales -ARL	de pago de aportes al al Sistema General de Salud, Pensión y ARL. Planilla
26	En cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo del artículo 23 de la ley 1150 de 2007 y del artículo 6 de la ley 1562 de 2012, el CONTRATISTA deberá acreditar que se encuentra al día en el pago mensual de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales) y para la realización de cada pago derivado del mismo; estos pagos se acreditan únicamente por el sistema PILA o de Planilla Asistida o el que determine el Ministerio de Trabajo. Cuando corresponda, el (la) contratista también debe acreditar el pago oportuno de los aportes al SENA, ICBF y cajas de Compensación Familiar	Con cada cuenta de cobro presento ante el SENA la planilla de pago aportes al Sistema General de Salud y Pensión.	Mes a mes presento ante el SENA la planilla de pago aportes al Sistema General de Salud, Pensión, ARL Planilla 4654397402
27	Presentar a la suscripción del contrato, los siguientes documentos: a) Registro Único Tributario – RUT (en caso de que haya cambiado de régimen). b) Constancia de afiliación al Plan Obligatorio de Salud a través de una Empresa Promotora de Salud (E.P.S) y al Sistema General de Pensiones. c) Formulario único de declaración de bienes y rentas diligenciado, d) Registrar al momento de la firma del contrato la información de hoja de vida del Sistema de Información y Gestión del Empleo Público – SIGEP, siguiendo el procedimiento señalado por el Grupo de Apoyo Administrativo del Centro	Presenté para iniciar la suscripción de mi contrato: a) Registro Único Tributario – RUT (en caso de que haya cambiado de régimen). b) Constancia de afiliación al Plan Obligatorio de Salud a través de una Empresa Promotora de Salud (E.P.S) y al Sistema General de Pensiones. c) Formulario Unicode declaración de bienes y rentas diligenciado, d) Registrar al momento de la firma del contrato la información de hoja de vida del Sistema de Información y Gestión del Empleo Público –	En mis documentos de contratación reposa la siguiente documentación: a) Registro Único Tributario–RUT (en caso de que haya cambiado de régimen). b) Constancia de afiliación al Plan Obligatorio de Salud a través de una Empresa Promotora de Salud (E.P.S) y al Sistema General de Pensiones. C) Formulario único de declaración de bienes y rentas diligenciado, d) Registrar al momento de la firma del contrato la información de hoja de vida del Sistema de



		SIGEP, siguiendo el procedimiento señalado por el Grupo de Apoyo Administrativo del Centro.	Información y Gestión del Empleo Público – SIGEP, siguiendo el procedimiento señalado por el Grupo de Apoyo Administrativo del Centro
28	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Se llevan a cabo funciones y requerimientos para el cabal, completo e idóneo objeto contractual.	

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				

Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y según planilla N. 4654397402 mayo 2026 SOI (Decreto Ley 2106 de 2019 – (“Decreto Ley Antitrámites”))

Cordialmente,



A handwritten signature in black ink, appearing to read "Lia Ruiz Barrios", is positioned above a horizontal line.

LIA RUIZ BARRIOS
CC.42206399

Recibí a satisfacción:

OSCAR BUELVAS SANTOS
SUPERVISOR (E) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9069590



EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3536235 - IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS

COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

LUGAR: GRANADAS Lunes a Viernes







FICHA DE APRENDIZAJE: 3313480 - CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES

COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

LUGAR: SENA TOLU (martes y ., viernes: 12 al 30)





FICHA DE APRENDIZAJE: 3489383 - PANIFICACION

COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

LUGAR: SENA LA GALLERA (miércoles y jueves 10 hasta el 25)







EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3536235 - IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS

COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

LUGAR: GRANADAS Lunes a Viernes







FICHA DE APRENDIZAJE: 3313480 - CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES

COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

LUGAR: SENA TOLU (martes y ., viernes: 12 al 30)





FICHA DE APRENDIZAJE: 3489383 - PANIFICACION

COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

LUGAR: SENA LA GALLERA (miércoles y jueves 10 hasta el 25)







PLANILLA DE ASISTENCIA DIARIA

REGIONAL

SUCRE

MUNICIPIO

SINCELEJO

CENTRO DE FORMACIÓN

CENTRO DE LA INNOVACION LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

NOMBRE DEL PROGRAMA: CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES

RESULTADO DE APRENDIZAJE

E1 y E2

DIAS DE FORMACION: ~~VIERNES~~
SABADOS: **M y Jueves**
HORARIO DE FORMACION
07 A 13

FICHA
SOFIA

3313480

NOMBRE INSTRUCTOR

LIA RUIZ BARRIOS

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	LUNES		MARTES		MIERCOLES		JUEVES		VIERNES		SABADO	
				PIA		PIA		PIA		PIA		PIA		PIA	
1	Silgado Ordoñez	AUGUSTO	1104862058												
2	Ordoñez Amador	Nubales	1104865852												
3	Herazo Silgado	Yina Paola	1104874616												
4	Campo Altamiranda	Juan Carlos	1104866931												
5	Victoria Escobar	Luis	1106391822												
6	Jimam Perez	DEBIEZ GIOVIA	1131106532												
7	BUS campo	DOYAN JOSE	1104862093												
8	Velazquez Van	Luis Fabian	1105391832												
9	Morales de Hays	Juan Felipe	1105291474												
10	Escobar Herrera	Juan ESCOB	1105391460												
11	Camacho Gomez	JOSE	1105391368												
12	Silgado Floraz	Jhon Alexander	1105391368												
13	Leinnys Mercado	Leinnys Mercado	1105391927												
14	Rodriguez Torres	Kelly Jonana	7038194460												
15	Sunyer Nolasco	Johann Andres	7005709677												
16	Martín Muñoz	PIA	1104865521												
17	Judith Alvarez	Berny	64921618												
18	De la Rosa	Arturo Patricia	2327764												
19	Albert Chavez	Albert Chavez	1104868834												
20	José Rodríguez	Germin andrea	1104866828												
21															
22															
23															
24															
25															
26															
27															
28															
29															
30															
31															
32															

ALEX S.
 Juliana G.
 Yina Herazo
 Juan Campo
 JUAN CAMP.
 DOYAN JOSE
 Luis Felipe
 Juan Morales
 Juan
 Jhon Salgado
 Leinnys Mercado.
 Kelly Rodriguez
 Juan
 Jhon
 Albert.
 Germin T

OBSERVACIONES



PLANILLA DE ASISTENCIA DIARIA

REGIONAL SUCRE

MUNICIPIO SINCELEJO

CENTRO DE FORMACIÓN CENTRO DE LA INNOVACION LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

NOMBRE DEL PROGRAMA PANIFICACION

RESULTADO DE APRENDIZAJE

DIAS DE FORMACION: LUNES A SABADOS
HORARIO DE FORMACION: 07 A 13

FICHA SOFIA 3489383 NOMBRE INSTRUCTOR LIA RUIZ BARRIOS

No.	APELLIDOS	NOMBRES	No. DOC IDENTIDAD	LUNES		MARTES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES		SABADO	
				PIA		PIA		PIA		PIA		PIA		PIA	
1	Pardo Contreras	Ana	1104410967					10/06/2016							
2	DIAZ BERTEL	EMI LUZ	67-583506					Ana Pardo							
3	Lacayo Paternin	Pablo Andres	23-182172					Emi Desbeld							
4	Vitola Ruiz	Paula Andrea	1103502421					Paula Ruiz							
5	Pavares Castillo	Stepany Paola	1069986507					Stepany P.							
6	Murillo Curi	Goidy Sujei	701126588					Goidy Ma							
7	Marquez Ochoa	Amparo Cecilia	61574460					Amparo Marquez							
8	Marquez Ochoa	Javier	1104255486					Javier							
9	Rios Tamara	Christian Berman	92641430					Christian Berman							
10	Chamorro	Laura	1102800713					Laura							
11	Milena Chamon	Milena	1102794173					Milena							
12	Montes Ferru	Alides Segundo	92502128					Alides							
13	Lopez Anla	Aban Esmer	1100306926					Aban							
14	Pedraza	Pedro Jose	1103095380					Pedro Jose							
15	Garcia Paternina	Susay Milena	1100636676					Susay							
16	Garcia Martinez	Carlos Ernesto	1104262012					Carlos							
17	Perez Vitola	Guiner Julian	1103739735					Guiner							
18	Deula Rosa pajuel	Luisa Remoneta	1102869871					Luisa							
19	Sanchez Hernandez	Ines Patricia	1103739695					Ines							
20	Salinas Garcia	Liliana Patricia	33069905					Liliana							
21	Rodriguez	Dalys del Socorro	1100395879					Dalys							
22															
23															
24															
25															
26															
27															
28															
29															
30															
31															
32															

OBSERVACIONES

[Handwritten Signature]

FIRMA INSTRUCTOR

FIRMA SUPERVISOR CONTRATO

CIUDAD Y FECHA

FICHA 3489383 DE PANIFICACION – 2026 FECHA: 11/06/2026

NOMBRES Y A PELLIDOS	CEDULA	TELEFONO	CORREO	FIRMA
EMI LUZ DIAZ BERTEL	64583556	3178259300	emidiazbertel78@gmail.com	Emi Luz Bertel
LAURA LICETH CHAMORRO	1102800723	3046430339	laurachamorro@gmail.com	Laura Chamorro
MILENI CHAMORRO CANOLES	1102794173	3043702341	milechamorrocanoles@gmail.com	Mileni Chamorro
PAULA ANDREA VITOLA RUIZ	1103502421	3244496113	paulaandreavitolaruiz@gmail.com	Paula Vitola Ruiz
GEIDY SUGEY MARQUEZ CARE	1101126588	3126425453	geidymarquez040124@gmail.com	Geidy Marquez C.
AMPARO CECILIA MARQUEZ OCHOA	64574460	3022941135	amparoceciliajys@gmail.com	Amparo Marquez O.
LILIANA SALINAS GARCIA	33069905	3126167548	lilianasalinasgarcia@gmail.com	Liliana Salinas Garcia
CHRISTIAN JAVIER RIOS TAMARA	92641430	3003321109	metanoiachristian@gmail.com	Christian J. Diastamon
ALCIDES MONTES CERRA	92502128	3145574422	almocer2000@gmail.com	Alcides Montes C.
ANA PARDO CONTRERAS	1104410967	3117557753	elisacontreras480@gmail.com	Ana Pardo
YOILER BRAYAN MARQUEZ BASILIO	1104255986	3247272352	marquezbasilioyailer@gmail.com	Yoiler Marquez
STEFANY PAYARES CASTILLO	1069986507	3123558587	stefanypayares78@gmail.com	Stefany Payares
JHOEN ESMIT GOMEZ ARRIETA	1100306806	3023831904	jhoengomez8@gmail.com	Jhoen Gomez
LUISA FERNANDA DE LA ROSA PAJARO	1102810871	3205557224	luisafernandadelarosapajaro@gmail.com	Luisa de la Rosa
INES PEREZ MENDOZA	1103739698	3002051318	inesmendozaa15@gmail.com	Ines Perez Mendoza
PAOLA ANDREA LACERA PATERNINA	23182172	3043484369	paolacerap@gmail.com	Paola Lacera P.
DALYS DEL SOCORRO RODRIGUEZ ROBLES	1100395879	3113679122	dalys16rodriguez2024@gmail.com	
PEDRO JOSE ORTEGA PEREZ	1103095879	3146163258	pedrochivo@gmail.com	Pedro Ortega
SUGEY MILENA PATERNINA PERALTA	1100686676	3126527102	milenappbenedecida@gmail.com	Sugey Paternina
YEINER PEREZ VITOLA	1103739736	3005367701	Yeinerpv0205@gmail.com	Yeiner P.D.
CARLOS ERNESTO GARCIA MARTINEZ	1104262012	3011782817	Carlosernestogarcia362@gmail.com	Carlos Ornes
Yulieth nuñez Ramos	1064195233	323366705	yuliethnunezramos@gmail.com	Yulieth nuñez



PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3

CÓDIGO:
GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 11/06/2020

REGIONAL: SUCRE CENTRO DE FORMACIÓN: CITS. CIUDAD/MUNICIPIO: GRANADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE M Y U. NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (APLICA PARA PRUEBAS Y MATRICULA): 3536235

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS

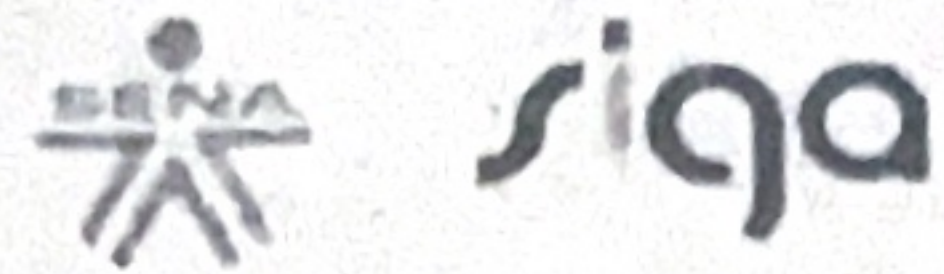
PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES

MATRICULA

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	1100401697	Geraldin	Barnios Herazo	Granada	geribarnios15@gmail.com	3207490131	Geraldin B.
2	CC	1100407833	Sosi Góngora	Montes Pabueña	Granada	joseg.montes2026@gmail.com	3113141733	Jose Montes
3	T.I	1100753579	Mauricio Andres	Robles Maitinez	Granada	mauricioandresrobles15@gmail.com	3214589158	Mauricio R.
4	CC	1100753579	Nathaly Lucia	Manqu Alvarez	Granada	nathalymanqu15@gmail.com	3206396113	Nathaly M.
5	CC	1100753330	José Acosta	Acosta Hernandez	Granada	gontomause221@gmail.com	3215525416	José Acosta
6	CC	1100399315	Evinys Robles	Robles Navarro	Granada	roblesEvinys@gmail.com	3147666729	Evinys Robles
7	TI	1100402449	Mariana Chiguinguirá	Hernandez Atencia	Granada	marianahernandezatencia6@gmail.com	3122990620	Mariana Hernandez
8	TI	1100753525	Sebastian	Cafier Correa	Granada	sebastiancafier@gmail.com	3007002448	Sebastian
9	C.C	1100753366	Nataly Michelle	Robla Galvan	Granada	natalyroblesgalvan@gmail.com	3128522651	Nataly R.
10	C.C.	1100752413	Sara Lineth	Meza Cruz	Granada	smeza5310@gmail.com	3148601439	Sara Meza
11	C.C	1103857464	Juan David	Amela Pineda	Granada	JuanDavidAmela01@gmail.com	3216503161	Juan Amela
12	C.C	1005441125	Maurro Javil	Jaraba Atencia	Granada	Jarabamaurro36@gmail.com	3216523900	Maurro Atencia
13	T.I	1100753624	Inés Sofia	Meza Cruz	Granada	mezacruzines@gmail.com	3103631429	Inés Meza
14	CC	1100402503	Maria Clara	Retamaza Meza	Granada	mariaclaraRetamazaMeza@gmail.com	3235389691	Maria Retamaza
15	T.I	11052487129	Dayanis Andrea	Herazo Jaraba	Granada	dayanisandrea7@gmail.com	3122308038	Dayanis Andrea
16	C.C	1100395455	Julio Cesar	delaOssa Diaz	Granada	JulianDiazDiaz434@gmail.com	3245684859	Julio de la Ossa
17	CC	1100395532	Mileisis	Pineda Conchita	Granada	PinedaConchitaMileisi@gmail.com	3206408716	Mileisis Pineda
18	C.C	1100754708	Brandy Yuleisy	García Palencia	Granada	brandygarcia937@gmail.com	3205608240	Brandy García
19	T.I	1100753659	Mariangel	Meza Davila	Granada	mmeza9046@gmail.com	3216113691	Mariangel M.
20	C.C	1008441638	Kathy Julieth	Marado Mercado	Since	Kathymercado081992@gmail.com	3114103292	Kathy Mercado

Consentimiento de prueba: es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro.



PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
 FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3
 CÓDIGO:
 GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 11/06/2026

REGIONAL: SUOE CENTRO DE FORMACIÓN: CITS CIUDAD/MUNICIPIO: GRANADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MYU. NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (APLICA PARA PRUEBAS Y MATRICULA): 353623J

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES MATRICULA

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

Nº	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TÉLFONO	FIRMA
1	T.I	1103101815	ELENA	Reyes Villalba	---	elenareyesvillalba@gmail.com	3005114302	ELENA R.V
2	T.I	1131068380	Jose Daniel	Madera Brava	---	madera.j189@gmail.com	3504224074	Jose Madera
3	TT	1005411498	Carlos	Comercos Arrieta	---	comercosarrieta@gmail.com	3116469687	Carls. comercos
4	CE	64.870972	Cecilia	Canale Huazo	---	CanaleHuazo590@hotmail.com	3122741194	Cecilia
5	CC	100392470	Valentina	PACHECO DE LA OSSA	SINCE	---	3009599233	VALENTINA P.
6	CC	100562169	ICAN Antonio	DIAZ Mercado	---	ican.diaz@sena.edu.co	3123067015	ICAN DIAZ
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								

Consentimiento de prueba es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 3313480 - CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES

DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Armar refuerzos estructurales de acuerdo con planos y reglamento técnico de construcción
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1.
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA2

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

RA3

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RA4

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fundir concreto de acuerdo con requerimientos técnicos de construcción
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Instalar cubiertas de acuerdo con tipo de diseño y normativa técnica
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INSTALAR REDES HIDROSANITARIAS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y NORMATIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Levantar muros en mampostería estructural de acuerdo con planos y normativa técnica de construcción
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Preparar concretos y morteros según normativa y especificaciones técnicas de construcción
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,90

FICHA 3489383 - PANIFICACION.
DE APRENDIZAJE:

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Almacenar alimentos de acuerdo con procedimiento técnico

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Despachar productos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa legal
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Elaborar masa de panificación de acuerdo con la guía de producción y normativa sanitaria
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

24020152902 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

24020152903 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

24020152904 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** HIGIENIZAR PLANTA DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA SANITARIA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3536235 - IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE AL GRUPO OBJETIVO Y LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y HERRAMIENTAS DE BENCHMARKING, PARA IDENTIFICAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 167,80

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: LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **PANIFICACION**
- Código del Programa de Formación: **3489383**
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
 - **R1 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL**
 - **R2 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL**
 - **R3 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO**
 - **R4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIA**

Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN



La cultura emprendedora consiste en identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea, la emprendería supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto y arriesgarse. Está estrechamente ligada a la iniciativa y la acción. Un emprendedor es capaz de innovar, adaptarse a su entorno, tiene ganas de hacer cosas nuevas y de hacerlas de forma diferente.

La innovación real pasa por observar y anticiparse a los cambios, debemos tener claro que la innovación no puede centrarse en la creación de productos y servicios nuevos, sino también en la gestión empresarial (recursos humanos, seguimiento de la calidad...). En este sentido, los expertos consideran que la innovación debe formar parte de las competencias del emprendedor, junto con la iniciativa, la persistencia, la capacidad de asumir riesgos. El compromiso con la renovación para generar cultura de emprendimiento requiere personas que tengan talento, relaciones, liderazgo, principios e innovación para afrontar los retos de la competencia y lograr fortalecer sus unidades productivas para mejorar el nivel de vida de la familia.

La idea de negocio debe responder a las necesidades del consumidor. Si tratamos con un cliente no buscamos una venta forzada de un producto o servicio, pues lo que queremos es seducirle en su propia realidad a fin de que nos otorgue su confianza y nos considere aliados. En neuroventas, la acción de vender es el acto de influir en la toma de decisiones de alguien. Eso podría llevarnos a descubrir una necesidad sentida en el cliente que no podemos satisfacer y tener que recomendarle una solución que no pasa por ningún producto o servicio nuestro; pero le habremos vendido confianza y le haremos entender a través de la emoción, que él está por encima de nuestros intereses.

Cuando planeas anticipas situaciones y entonces hay mayores posibilidades de que su negocio sea exitoso. El plan de negocios ayuda a organizar la unidad productiva con inteligencia, para hacer el mejor uso de los recursos con los que cuentas. Hacer un plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha. Con la propuesta de negocio se establece cómo, cuándo, por qué, con qué y con quien desarrollarás tu negocio y permite evaluar si es posible ponerlo en marcha o no.



Señor aprendiz lo invito a desarrollar acciones de emprendimiento que logren la ideación, creación y fortalecimiento de unidades productivas sostenibles en el tiempo para la generación de ingresos y el mejoramiento de la calidad de vida.

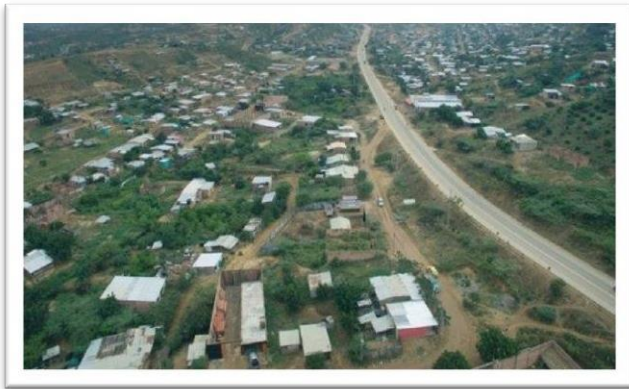
3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

En la siguiente historia usted puede reflexionar y socializar las preguntas que a continuación se plantean:

Dos niñas nacidas en la misma ciudad. Una de ellas vive en un barrio de clase alta, tiene acceso a los mejores servicios de salud de la zona, asiste a clases en un colegio privado y es criada por sus padres, ambos profesionales. La otra pequeña fue abandonada por su padre, pasa sus días en un asentamiento urbano y tiene que trabajar en lugar de estudiar.

Todas estas circunstancias (las condiciones habitacionales, la posibilidad de acceder a la educación, etc.) forman el contexto social en el que crecen las niñas del caso mencionado. Estos contextos determinan su presente y su futuro: la niña del asentamiento, dado que no recibe la formación académica básica, tendrá grandes problemas para conseguir trabajo. Así es probable que, cuando se convierta en una mujer y tenga hijos, ya que seguramente lo haga, éstos pasen por experiencias similares a las vividas por ella.



1. ¿Cómo influye el entorno social en las oportunidades de las personas?
2. ¿Qué diferencias identifica entre las condiciones de vida de las dos niñas?
3. ¿De qué manera la educación puede transformar el proyecto de vida de una persona?
4. ¿Qué competencias emprendedoras podrían ayudar a superar las dificultades del entorno?
5. ¿Cómo puede el emprendimiento contribuir al mejoramiento de la calidad de vida?
6. ¿Qué acciones considera importantes para generar igualdad de oportunidades en la sociedad?
7. ¿Cómo puede usted aportar al desarrollo de su comunidad desde su formación profesional?

Informe escrito de 2 a 3 páginas Con portada

3.2 Contextualización e Identificación de Conocimientos necesarios para el Aprendizaje

3.2.1 Estimado aprendiz de manera individual resuelva la siguiente sopa de letras:





El espíritu emprendedor

palabras que concierne al espíritu emprendedor



personalidad
renta
autoempleo

Emprender
iniciativa
actualizarse

liderazgo
Experiencia
comunicacion

3.2.2 En equipos colaborativos confronte ideas y resuelva las siguientes preguntas, luego socialice las respuestas en plenaria

ACTIVIDAD GRUPAL: Trabajo colaborativo (equipos de 4 o 5 aprendices).

Instrucciones

En equipos, investiguen, analicen y confronten ideas para responder las siguientes preguntas. Posteriormente, socialicen sus hallazgos mediante una exposición en clase.

a) Mencione dos casos exitosos de emprendimiento en el sector de panificación en el departamento de Sucre.

Para cada caso identifique:

¿Cómo surgió la idea de negocio?

Productos o servicios que ofrecen.

Clientes a quienes se dirigen.

Necesidades que satisfacen.

Características emprendedoras evidenciadas por sus fundadores.

b) Identifique mínimo tres necesidades insatisfechas u oportunidades de negocios relacionadas con el sector de Panificación presentes en su comunidad o entorno.



Explique por qué representan una oportunidad de emprendimiento.

c) **Con base en las oportunidades identificadas, cada miembro del equipo debe caracterizar una idea de negocio innovadora según las oportunidades y necesidades del sector relacionada con su programa de formación y descríbanla teniendo en cuenta:**

Nombre de la idea.

Producto o servicio.

Cliente objetivo.

Problema o necesidad que resuelve.

Elemento diferenciador frente a la competencia.

d) **Investigue qué entidades apoyan el emprendimiento en Colombia y describa los servicios que ofrecen a los emprendedores.**

e) **Explique:**

¿Qué es el Fondo Emprender?

¿Quiénes pueden acceder?

¿Cuál es su importancia para la creación de nuevas empresas?

f) De manera individual, reflexione:

¿Qué características, habilidades o competencias personales considera que posee para desarrollar una idea de negocio relacionada con el sector de la panificación

3.3 Actividades de Apropiación (Conceptualización, teorización)

En esta actividad usted encontrará 4 actividades desglosadas cada una de ellas en subactividades:

3.3.1 Actividad de aprendizaje 1: Desarrollar el perfil emprendedor para aplicar acciones de emprendimiento y desarrollo personal y social.



Sensibilización a la cultura emprendedora mediante diapositivas

- a) Elabore un **ESQUEMA GRÁFICO** sobre los requisitos para aplicar propuestas al fondo Emprender.
- b) Con su equipo colaborativo elabore un **MAPA MENTAL** con las características de una iniciativa empresarial exitosa en el departamento de Sucre
- c) Apoyado en la información dada por el instructor o docente técnico en el ambiente de formación, sobre la ley de emprendimiento 1014 de 2006 en el siguiente link <http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html> **PRESENTE UNA DESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES QUE DESARROLLARÁ PARA APLICAR EMPRENDIMIENTO EN SU DESARROLLO PERSONAL.**
- d) Con la presentación del video Autoestima que se encuentra en el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=XU3SibNAZlo> **NARRE UN EPISODIO EN EL CUAL SE HA SENTIDO EXITOSO Y MENCIONE QUÉ VALORES O CUALIDADES EMPLEÓ PARA LOGRARLO**
- e) De manera individual, **ELABORE UN FOLLETO** donde mencione las características de su perfil como emprendedor.

3.3.2 Actividad de aprendizaje 2: Plantear la idea de negocio teniendo en cuenta estrategias de mercadeo para la satisfacción de necesidades del cliente



- g) Con su equipo de trabajo, elabore un estudio de caso sobre las necesidades del sector social en su comunidad.
- h) Con su equipo de trabajo plantee la idea de negocio para trabajar su proyecto productivo y argumente cuales son las estrategias de mercadeo que empleará para satisfacer las necesidades del cliente, elabore documento y expóngalo.



3.3.3 Actividad de aprendizaje 3: Elaborar

plan de negocio



REFERENTE: El problema, alternativas creativas de solución y Validación temprana de mercados

- i) **A partir del formato Modelo de Plan de Negocios presentado** por su docente técnico o instructor, de manera individual, diligencie el formato llenando cada campo con la información de su proyecto, empleando la herramienta TIC tecnología de la información y la comunicación Excel, elabore el documento plan de negocio de su proyecto productivo.
- j) Como trabajo independiente en casa, de manera individual observe el video Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY>

Elabore el esquema gráfico del modelo en su cuaderno

- k) En equipos de trabajo de proyecto y en coordinación con su docente técnico o instructor Sena, ejecute una muestra empresarial de su proyecto donde emplee estrategias de venta para su producto o servicio según el rol acordado con sus compañeros de equipo.

3.3.4 Actividad de aprendizaje 4: Determinar grupos de mercado para la propuesta de negocio desarrollando habilidades de gestión empresarial.



- l) Reúnanse con su equipo de proyecto y apoyados en el REFERENTE cómo estructurar la propuesta comercial, determine el mercado objetivo para su proyecto productivo, elaboren documento y archívelo de forma individual.
- m) Basado en el video “Yokoi Kenji en emprendedores” de forma individual observe el siguiente link https://www.youtube.com/watch?v=7_qjfsWXA0, determine y argumente mediante un documento, qué habilidades de gestión empresarial aplica en su propuesta de negocio.



- n) REFERENTE planeación estratégica, En equipo de trabajo de su proyecto productivo, elaboren un documento en el cual determinen grupos de mercado para la propuesta de negocio desarrollando habilidades de gestión empresarial.
- o) Atendiendo la explicación de su docente técnico o instructor sobre el plan financiero, con su equipo de trabajo de proyecto, determine **CUAL ES EL VALOR DE LA INVERSIÓN PARA DESARROLLAR SU PROPUESTA** de negocio, discriminando los diferentes costos en los que tendría que incurrir para implementarla. Ejemplo:

Inversiones legales

Terrenos y construcciones

Maquinaria, equipo y herramientas

Muebles, enseres y equipo de

oficina Capital de trabajo

Mano de obra

Materias primas o inventarios





4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
<p>Evidencias de Conocimiento:</p> <p>De manera individual responde preguntas sobre los conceptos de: Empresa, Plan de negocio, Constitución.</p> <p>Evidencias de Desempeño:</p> <p>En grupos de trabajo socialice la idea de negocio, argumentando con claridad, las razones por las cuales considera que es una oportunidad para emprender un negocio</p> <p>Evidencias de Producto:</p> <p>Presenta un plan de negocios a través de un documento con todas las técnicas y procesos requeridos.</p>	<p>Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal.</p> <p>Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.</p> <p>Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial.</p> <p>Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio.</p> <p>Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio.</p> <p>Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.</p> <p>Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo.</p> <p>Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector.</p>	<p>TECNICA:</p> <p>Preguntas</p> <p>INSTRUMENTO</p> <p>:</p> <p>Cuestionario</p> <p>TECNICA:</p> <p>Valoración de desempeño</p> <p>INSTRUMENTO:</p> <p>Lista de chequeo</p> <p>TECNICA:</p> <p>Valoración de Producto</p> <p>INSTRUMENTO:</p> <p>Lista de chequeo</p>

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Capital de trabajo: La materia prima, la mano de obra y los demás elementos que necesita para fabricar un producto o servicio.

Capital semilla no reembolsable: Recursos en dinero o en especie para iniciar su negocio que no tiene que devolver el emprendedor.

Creatividad: Capacidad o facilidad para inventar o crear.

Destreza: Habilidad y experiencia en la realización de una actividad determinada, generalmente automática o inconsciente.

DOFA: Debilidades, Oportunidades, fortalezas y Amenazas



Emprendedor/a: Persona capaz de poner en marcha con entusiasmo y determinación un negocio, tomando un riesgo a cambio de una ganancia o utilidad.

Empresa: Actividad organizada para la prestación de servicios o la producción de bienes, donde se combinan los recursos humanos, financieros y físicos con el fin de obtener una utilidad o ganancia.

Estrategia Organizacional: Define lo que hará en su negocio, por qué, con quién y como se organizará para lograrlo.



Estructura orgánica y funcional es un instrumento de gestión que ayuda a definir con claridad las funciones de las diferentes unidades administrativas de una organización. Apoya al cumplimiento del Plan Estratégico; y, facilita la coordinación institucional

Estructura organizativa: Esquema formal de relaciones, comunicaciones, procesos de decisión, procedimientos y sistemas dentro de un conjunto de personas, unidades, factores materiales y funciones con vistas a la consecución de los objetivos.

Formalización: Es un proceso gradual que se dará por necesidad o interés, porque permitirá acceder mas fácilmente a créditos y clientes mas grandes.

Gestión empresarial: Es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Gestión empresarial: es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Habilidad: Capacidad de una persona para hacer una cosa correctamente y con facilidad

Idea de negocio: Es una solución a un problema, necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado.

Inversiones: Desembolso, egreso o salida de recursos para la compra de bienes para producir o equipos que utilizará su negocio para producir un bien o para prestar un servicio.

Mercado: Espacio físico o virtual donde se hacen negocios de compra y venta de productos y servicios. Quienes ofrecen sus productos se llaman vendedores o proveedores (la oferta), quienes los demandan compradores, clientes o consumidores (la demanda).

Necesidad: Estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar

Principios: Son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos. Se manifiestan y se hacen realidad en nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y conducirnos.

Producto: Es lo que se ofrece, bien sea un producto o servicio, el cual debe satisfacer una necesidad, problema o deseo.

Recursos tecnológicos: Son las técnicas y conocimientos que utiliza la unidad productiva para satisfacer las necesidades, problemas o deseos de los clientes.

Servicio: Es la producción de una experiencia de compra satisfactoria.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Red de centros de empleo y emprendimiento Cemprende, Las lecciones de la colmena cartilla para emprender, 2015.

PRIETO HERRERA, Jorge Eliécer. Gerencia del servicio. ECOE ediciones, Bogotá, 2018.

Red de centros de empleo y emprendimiento Cemprende, Las lecciones de la colmena cartilla para emprender, 2015.

LLONCH LOPEZ, Jordi. Neuroventas. ICB editores, Málaga, España, 2017

DIRECCIONES DE INTERNET:

Video “Yokoi Kenji en emprendedores” https://www.youtube.com/watch?v=7_qjfsWXA0

Fondo emprender <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=www.fondo+emprender>

Sopa de letras sobre el espíritu emprendedor



<https://mosasiesma0.wordpress.com/2016/10/04/sopa-de-letras-sobre-el-espiritu-emprendedor/>

Video Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY>

Autoestima <https://www.youtube.com/watch?v=S1LEhmxS0g>

Análisis DAFO personal <https://marketerosdehoy.com/emprendedores/analisis-dafo-personal/>

Definición de contexto social <https://definicion.de/contexto-social/>

Innovación y cultura emprendedora <https://www.educaweb.com/noticia/2014/04/07/innovacion-cultura-emprendedora-8159/>

ley de emprendimiento 1014 de 2006 <http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html>

<https://www.laopinion.com.co/sites/default/files/styles/640x370/public/2018/12/07/imagen/fortaleza.jpg>

Foto la opinión

<https://www.bienesonline.com/colombia/photos/vendo-ultimo-lote-la-rinconada-cucuta-21498081056.jpg>

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 DIRECCIÓN DE FORMACIÓN
PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE
APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS
- **Código del Programa de Formación:** 63210007 V2
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:**
- **Competencia:** Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE AL GRUPO OBJETIVO Y LOS CANALES DE COMUNICACIÓN
RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y HERRAMIENTAS DE BENCHMARKING, PARA IDENTIFICAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

Duración de la Guía:96 horas

2. PRESENTACIÓN:



El mercadeo es una herramienta fundamental para las organizaciones, ya que permite identificar las necesidades del mercado, diseñar estrategias comerciales y establecer relaciones efectivas con los clientes. En un entorno empresarial competitivo, las empresas requieren implementar acciones estratégicas que les permitan posicionar sus productos o servicios, diferenciarse de la competencia y responder a las dinámicas del mercado. Esta guía de aprendizaje tiene como propósito que el aprendiz desarrolle habilidades para **analizar el mercado, seleccionar estrategias de mercadeo y aplicar técnicas de ventas y atención al cliente**, utilizando herramientas de análisis competitivo y benchmarking que permitan identificar oportunidades de mejora y ventajas competitivas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividad de Reflexión Inicial
Situación Problema

Una empresa desea lanzar un nuevo producto al mercado, pero no tiene claridad sobre qué tipo de clientes comprarán el producto, cómo promocionarlo ni cómo diferenciarse de la competencia.

Preguntas orientadoras

¿Por qué es importante conocer el mercado antes de lanzar un producto?

¿Cómo influyen las estrategias de mercadeo en las ventas de una empresa?



¿Qué aspectos se deben analizar para identificar la competencia?

Los aprendices participarán en una discusión grupal para compartir sus ideas y reflexiones.



4. ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

El instructor realizará una explicación sobre los siguientes temas:

Concepto de mercadeo

Segmentación de mercado

Marketing mix (producto, precio, plaza y promoción)

Técnicas de ventas

Atención al cliente

Análisis de competencia

Benchmarking

Posteriormente los aprendices elaborarán un mapa conceptual que relacione los conceptos principales del mercadeo estratégico.

5. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO

Actividad 1: Selección de estrategias de mercadeo (RA1)

Descripción

Los aprendices investigarán diferentes estrategias de mercadeo utilizadas por empresas reconocidas y analizarán su impacto en el posicionamiento de productos y servicios.

Actividades

1. Investigar estrategias de mercadeo como:
 - Marketing digital
 - Marketing relacional
 - Marketing de contenidos
 - Marketing directo
2. Seleccionar una empresa y analizar:
 - Público objetivo
 - Estrategia de promoción
 - Canales de distribución
 - Propuesta de valor
3. Diseñar una **estrategia de mercadeo** para un producto o servicio.



Evidencia

Informe o presentación con la estrategia propuesta

Actividad 2: Aplicación de técnicas de ventas y atención al cliente (RA2)

Descripción

Los aprendices desarrollarán habilidades comerciales mediante **simulaciones de ventas y atención al cliente**.

Actividades

1. Investigar técnicas de ventas:
 - Venta consultiva
 - Manejo de objeciones
 - Cierre de ventas
2. Elaborar un **guion de atención al cliente**.
3. Realizar una simulación de venta en grupos.

Evidencias

- Guion de ventas
- Simulación de atención al cliente
-

Actividad 3: Análisis de mercado y competencia (RA3)

Descripción

Los aprendices realizarán un análisis del mercado de un producto o servicio utilizando fuentes secundarias.

Actividades

1. Identificar mínimo **tres empresas competidoras**.
2. Analizar los siguientes aspectos:
 - Precio
 - Calidad del producto
 - Estrategias de promoción
 - Canales de distribución
3. Elaborar una **matriz de benchmarking**.

Evidencias

- Informe de análisis de mercado
- Matriz comparativa de competidores
- Presentación de resultados

6. ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Los aprendices desarrollarán un **mini plan estratégico de mercadeo**, que incluya:

- Segmento de mercado
- Estrategia de mercadeo
- Estrategia de ventas
- Análisis de competencia
- Propuesta de valor

Este ejercicio permitirá integrar todos los conocimientos desarrollados en la guía.

7. AMBIENTES DE APRENDIZAJE



- Aula de formación
- Sala de informática
- Plataforma virtual
- Recursos digitales

8. MATERIALES DE FORMACIÓN

- Computadores
- Internet
- Presentaciones
- Documentos de estudio
- Videos educativos
- Estudios de mercado

9. EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

Evidencias de Conocimiento

- Conceptos de mercadeo
- Estrategias comerciales
- Análisis de mercado

Evidencias de Desempeño

- Simulación de ventas
- Presentación de estrategias

Evidencias de Producto

- Informe de estrategia de mercadeo
- Matriz de benchmarking
- Plan de ventas

10. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Identifica segmentos de mercado de acuerdo con características del consumidor.
- Selecciona estrategias de mercadeo acordes con los objetivos organizacionales.
- Aplica técnicas de ventas y atención al cliente.
- Analiza la competencia utilizando herramientas de benchmarking.
- Propone acciones estratégicas para mejorar el posicionamiento en el mercado.

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA	FECHA
Responsable del diseño	WILLIAM PACHECO	INSTRUCTOR	null. REGIONAL CÓRDOBA	26/02/2010
Responsable del diseño	SANDRA TERESA ROSALES RUEDA	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	null. REGIONAL NORTE DE SANTANDER	13/07/2020
Responsable del diseño	PATRICIA INES ROBLES RINCON	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS. REGIONAL TOLIMA	17/10/2025
Responsable del diseño	JOSE JOAQUIN	APROBAR	DIRECCION GENERAL.	28/10/2025



	VELEZ RODRIGUEZ	ANALISIS	DIRECCIÓN GENERAL	
Responsable del diseño	LEONARDO MAURICIO RODRIGUEZ	METODÓLOGO	CENTRO DE INDUSTRIA Y CONSTRUCCION. REGIONAL TOLIMA	20/11/2025
Responsable del diseño	JOSE JOAQUIN VELEZ RODRIGUEZ	QUITAR SUSPENDIDO	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	29/12/2025
Responsable del diseño	JOSE JOAQUIN VELEZ RODRIGUEZ	ACTIVAR PROGRAMA	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	31/12/2025
Aprobación	JOSE JOAQUIN VELEZ RODRIGUEZ		DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	31/12/2025



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES**
 - Código del Programa de Formación: **3313480**
 - Nombre del Proyecto:
 - Fase del Proyecto:
 - Actividad de Proyecto:
 - Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
 - Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
R1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO
R2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO
R3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
R4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN
- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN



La cultura emprendedora consiste en identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea, la emprendería supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto y arriesgarse. Está estrechamente ligada a la iniciativa y la acción. Un emprendedor es capaz de innovar, adaptarse a su entorno, tiene ganas de hacer cosas nuevas y de hacerlas de forma diferente.

La innovación real pasa por observar y anticiparse a los cambios, debemos tener claro que la innovación no puede centrarse en la creación de productos y servicios nuevos, sino también en la gestión empresarial (recursos humanos, seguimiento de la calidad...). En este sentido, los expertos consideran que la innovación debe formar parte de las competencias del emprendedor, junto con la iniciativa, la persistencia, la capacidad de asumir riesgos. El compromiso con la renovación para generar cultura de emprendimiento requiere personas que tengan talento, relaciones, liderazgo, principios e innovación para afrontar los retos de la competencia y lograr fortalecer sus unidades productivas para mejorar el nivel de vida de la familia.

La idea de negocio debe responder a las necesidades del consumidor. Si tratamos con un cliente no buscamos una venta forzada de un producto o servicio, pues lo que queremos es seducirle en su propia realidad a fin de que nos otorgue su confianza y nos considere aliados. En neuroventas, la acción de vender es el acto de influir en la toma de decisiones de alguien. Eso podría llevarnos a descubrir una necesidad sentida en el cliente que no podemos satisfacer y tener que recomendarle una solución que no pasa por ningún producto o servicio nuestro; pero le habremos vendido confianza y le haremos entender a través de la emoción, que él está por encima de nuestros intereses.

Cuando planeas anticipas situaciones y entonces hay mayores posibilidades de que su negocio sea exitoso. El plan de negocios ayuda a organizar la unidad productiva con inteligencia, para hacer el mejor uso de los recursos con los que cuentas. Hacer un plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha. Con la propuesta de negocio se establece cómo, cuándo, por qué, con qué y con quien desarrollarás tu negocio y permite evaluar si es posible ponerlo en marcha o no.



Señor aprendiz lo invito a desarrollar acciones de emprendimiento que logren la ideación, creación y fortalecimiento de unidades productivas sostenibles en el tiempo para la generación de ingresos y el mejoramiento de la calidad de vida.

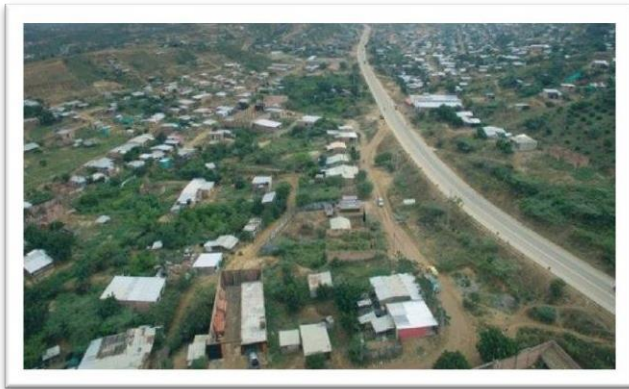
3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

En la siguiente historia usted puede reflexionar y socializar las preguntas que a continuación se plantean:

Dos niñas nacidas en la misma ciudad. Una de ellas vive en un barrio de clase alta, tiene acceso a los mejores servicios de salud de la zona, asiste a clases en un colegio privado y es criada por sus padres, ambos profesionales. La otra pequeña fue abandonada por su padre, pasa sus días en un asentamiento urbano y tiene que trabajar en lugar de estudiar.

Todas estas circunstancias (las condiciones habitacionales, la posibilidad de acceder a la educación, etc.) forman el contexto social en el que crecen las niñas del caso mencionado. Estos contextos determinan su presente y su futuro: la niña del asentamiento, dado que no recibe la formación académica básica, tendrá grandes problemas para conseguir trabajo. Así es probable que, cuando se convierta en una mujer y tenga hijos, ya que seguramente lo haga, éstos pasen por experiencias similares a las vividas por ella.



1. ¿Cómo influye el entorno social en las oportunidades de las personas?
2. ¿Qué diferencias identifica entre las condiciones de vida de las dos niñas?
3. ¿De qué manera la educación puede transformar el proyecto de vida de una persona?
4. ¿Qué competencias emprendedoras podrían ayudar a superar las dificultades del entorno?
5. ¿Cómo puede el emprendimiento contribuir al mejoramiento de la calidad de vida?
6. ¿Qué acciones considera importantes para generar igualdad de oportunidades en la sociedad?
7. ¿Cómo puede usted aportar al desarrollo de su comunidad desde su formación profesional?

Informe escrito de 2 a 3 páginas Con portada

3.2 Contextualización e Identificación de Conocimientos necesarios para el Aprendizaje

3.2.1 Estimado aprendiz de manera individual resuelva la siguiente sopa de letras:





El espíritu emprendedor

palabras que concierne al espíritu emprendedor



personalidad
renta
autoempleo

Emprender
iniciativa
actualizarse

liderazgo
Experiencia
comunicacion

3.2.2 En equipos colaborativos confronte ideas y resuelva las siguientes preguntas, luego socialice las respuestas en plenaria

ACTIVIDAD GRUPAL: Trabajo colaborativo (equipos de 4 o 5 aprendices).

Instrucciones

En equipos, investiguen, analicen y confronten ideas para responder las siguientes preguntas. Posteriormente, socialicen sus hallazgos mediante una exposición en clase.

a) Mencione dos casos exitosos de emprendimiento en el sector de la construcción en el departamento de Sucre.

Para cada caso identifique:

¿Cómo surgió la idea de negocio?

Productos o servicios que ofrecen.

Clientes a quienes se dirigen.

Necesidades que satisfacen.

Características emprendedoras evidenciadas por sus fundadores.

b) Identifique mínimo tres necesidades insatisfechas u oportunidades de negocios relacionadas con el sector de la construcción presentes en su comunidad o entorno.



Explique por qué representan una oportunidad de emprendimiento.

c) **Con base en las oportunidades identificadas, cada miembro del equipo debe caracterizar una idea de negocio innovadora según las oportunidades y necesidades del sector relacionada con su programa de formación y descríbanla teniendo en cuenta:**

Nombre de la idea.

Producto o servicio.

Cliente objetivo.

Problema o necesidad que resuelve.

Elemento diferenciador frente a la competencia.

d) **Investigue qué entidades apoyan el emprendimiento en Colombia y describa los servicios que ofrecen a los emprendedores.**

e) **Explique:**

¿Qué es el Fondo Emprender?

¿Quiénes pueden acceder?

¿Cuál es su importancia para la creación de nuevas empresas?

f) De manera individual, reflexione:

¿Qué características, habilidades o competencias personales considera que posee para desarrollar una idea de negocio relacionada con el sector de la panificación?

3.3 Actividades de Apropiación (Conceptualización, teorización)

En esta actividad usted encontrará 4 actividades desglosadas cada una de ellas en subactividades:

3.3.1 Actividad de aprendizaje 1: Desarrollar el perfil emprendedor para aplicar acciones de emprendimiento y desarrollo personal y social.



Sensibilización a la cultura emprendedora mediante diapositivas

- a) Elabore un **ESQUEMA GRÁFICO** sobre los requisitos para aplicar propuestas al fondo Emprender.
- b) Con su equipo colaborativo elabore un **MAPA MENTAL** con las características de una iniciativa empresarial exitosa en el departamento de Sucre
- c) Apoyado en la información dada por el instructor o docente técnico en el ambiente de formación, sobre la ley de emprendimiento 1014 de 2006 en el siguiente link <http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html> **PRESENTE UNA DESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES QUE DESARROLLARÁ PARA APLICAR EMPRENDIMIENTO EN SU DESARROLLO PERSONAL.**
- d) Con la presentación del video Autoestima que se encuentra en el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=XU3S1bNAZlo> **NARRE UN EPISODIO EN EL CUAL SE HA SENTIDO EXITOSO Y MENCIONE QUÉ VALORES O CUALIDADES EMPLEÓ PARA LOGRARLO**
- e) De manera individual, **ELABORE UN FOLLETO** donde mencione las características de su perfil como emprendedor.

3.3.2 Actividad de aprendizaje 2: Plantear la idea de negocio teniendo en cuenta estrategias de mercadeo para la satisfacción de necesidades del cliente



- g) Con su equipo de trabajo, elabore un estudio de caso sobre las necesidades del sector social en su comunidad.
- h) Con su equipo de trabajo plantee la idea de negocio para trabajar su proyecto productivo y argumente cuales son las estrategias de mercadeo que empleará para satisfacer las necesidades del cliente, elabore documento y expóngalo.



3.3.3 Actividad de aprendizaje 3: Elaborar

plan de negocio



REFERENTE: El problema, alternativas creativas de solución y Validación temprana de mercados

- i) **A partir del formato Modelo de Plan de Negocios presentado** por su docente técnico o instructor, de manera individual, diligencie el formato llenando cada campo con la información de su proyecto, empleando la herramienta TIC tecnología de la información y la comunicación Excel, elabore el documento plan de negocio de su proyecto productivo.
- j) Como trabajo independiente en casa, de manera individual observe el video Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY>

Elabore el esquema gráfico del modelo en su cuaderno

- k) En equipos de trabajo de proyecto y en coordinación con su docente técnico o instructor Sena, ejecute una muestra empresarial de su proyecto donde emplee estrategias de venta para su producto o servicio según el rol acordado con sus compañeros de equipo.

3.3.4 Actividad de aprendizaje 4: Determinar grupos de mercado para la propuesta de negocio desarrollando habilidades de gestión empresarial.



- l) Reúnanse con su equipo de proyecto y apoyados en el REFERENTE cómo estructurar la propuesta comercial, determine el mercado objetivo para su proyecto productivo, elaboren documento y archívelo de forma individual.
- m) Basado en el video “Yokoi Kenji en emprendedores” de forma individual observe el siguiente link https://www.youtube.com/watch?v=7_qjfsWXA0, determine y argumente mediante un documento, qué habilidades de gestión empresarial aplica en su propuesta de negocio.



- n) REFERENTE planeación estratégica, En equipo de trabajo de su proyecto productivo, elaboren un documento en el cual determinen grupos de mercado para la propuesta de negocio desarrollando habilidades de gestión empresarial.
- o) Atendiendo la explicación de su docente técnico o instructor sobre el plan financiero, con su equipo de trabajo de proyecto, determine **CUAL ES EL VALOR DE LA INVERSIÓN PARA DESARROLLAR SU PROPUESTA** de negocio, discriminando los diferentes costos en los que tendría que incurrir para implementarla. Ejemplo:

Inversiones legales

Terrenos y construcciones

Maquinaria, equipo y herramientas

Muebles, enseres y equipo de

oficina Capital de trabajo

Mano de obra

Materias primas o inventarios





4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
<p>Evidencias de Conocimiento:</p> <p>De manera individual responde preguntas sobre los conceptos de: Empresa, Plan de negocio, Constitución.</p> <p>Evidencias de Desempeño:</p> <p>En grupos de trabajo socialice la idea de negocio, argumentando con claridad, las razones por las cuales considera que es una oportunidad para emprender un negocio</p> <p>Evidencias de Producto:</p> <p>Presenta un plan de negocios a través de un documento con todas las técnicas y procesos requeridos.</p>	<p>Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal.</p> <p>Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.</p> <p>Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial.</p> <p>Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio.</p> <p>Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio.</p> <p>Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.</p> <p>Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo.</p> <p>Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector.</p>	<p>TECNICA:</p> <p>Preguntas</p> <p>INSTRUMENTO</p> <p>:</p> <p>Cuestionario</p> <p>TECNICA:</p> <p>Valoración de desempeño</p> <p>INSTRUMENTO:</p> <p>Lista de chequeo</p> <p>TECNICA:</p> <p>Valoración de Producto</p> <p>INSTRUMENTO:</p> <p>Lista de chequeo</p>

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Capital de trabajo: La materia prima, la mano de obra y los demás elementos que necesita para fabricar un producto o servicio.

Capital semilla no reembolsable: Recursos en dinero o en especie para iniciar su negocio que no tiene que devolver el emprendedor.

Creatividad: Capacidad o facilidad para inventar o crear.

Destreza: Habilidad y experiencia en la realización de una actividad determinada, generalmente automática o inconsciente.

DOFA: Debilidades, Oportunidades, fortalezas y Amenazas



Emprendedor/a: Persona capaz de poner en marcha con entusiasmo y determinación un negocio, tomando un riesgo a cambio de una ganancia o utilidad.

Empresa: Actividad organizada para la prestación de servicios o la producción de bienes, donde se combinan los recursos humanos, financieros y físicos con el fin de obtener una utilidad o ganancia.

Estrategia Organizacional: Define lo que hará en su negocio, por qué, con quién y como se organizará para lograrlo.



Estructura orgánica y funcional es un instrumento de gestión que ayuda a definir con claridad las funciones de las diferentes unidades administrativas de una organización. Apoya al cumplimiento del Plan Estratégico; y, facilita la coordinación institucional

Estructura organizativa: Esquema formal de relaciones, comunicaciones, procesos de decisión, procedimientos y sistemas dentro de un conjunto de personas, unidades, factores materiales y funciones con vistas a la consecución de los objetivos.

Formalización: Es un proceso gradual que se dará por necesidad o interés, porque permitirá acceder mas fácilmente a créditos y clientes mas grandes.

Gestión empresarial: Es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Gestión empresarial: es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Habilidad: Capacidad de una persona para hacer una cosa correctamente y con facilidad

Idea de negocio: Es una solución a un problema, necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado.

Inversiones: Desembolso, egreso o salida de recursos para la compra de bienes para producir o equipos que utilizará su negocio para producir un bien o para prestar un servicio.

Mercado: Espacio físico o virtual donde se hacen negocios de compra y venta de productos y servicios. Quienes ofrecen sus productos se llaman vendedores o proveedores (la oferta), quienes los demandan compradores, clientes o consumidores (la demanda).

Necesidad: Estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar

Principios: Son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos. Se manifiestan y se hacen realidad en nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y conducirnos.

Producto: Es lo que se ofrece, bien sea un producto o servicio, el cual debe satisfacer una necesidad, problema o deseo.

Recursos tecnológicos: Son las técnicas y conocimientos que utiliza la unidad productiva para satisfacer las necesidades, problemas o deseos de los clientes.

Servicio: Es la producción de una experiencia de compra satisfactoria.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Red de centros de empleo y emprendimiento Cemprende, Las lecciones de la colmena cartilla para emprender, 2015.

PRIETO HERRERA, Jorge Eliécer. Gerencia del servicio. ECOE ediciones, Bogotá, 2018.

Red de centros de empleo y emprendimiento Cemprende, Las lecciones de la colmena cartilla para emprender, 2015.

LLONCH LOPEZ, Jordi. Neuroventas. ICB editores, Málaga, España, 2017

DIRECCIONES DE INTERNET:

Video “Yokoi Kenji en emprendedores” https://www.youtube.com/watch?v=7_qjfsWXA0

Fondo emprender <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=www.fondo+emprender>

Sopa de letras sobre el espíritu emprendedor



<https://mosasiesma0.wordpress.com/2016/10/04/sopa-de-letras-sobre-el-espiritu-emprendedor/>

Video Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY>

Autoestima <https://www.youtube.com/watch?v=S1LEhmxS0g>

Análisis DAFO personal <https://marketerosdehoy.com/emprendedores/analisis-dafo-personal/>

Definición de contexto social <https://definicion.de/contexto-social/>

Innovación y cultura emprendedora <https://www.educaweb.com/noticia/2014/04/07/innovacion-cultura-emprendedora-8159/>

ley de emprendimiento 1014 de 2006 <http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html>

<https://www.laopinion.com.co/sites/default/files/styles/640x370/public/2018/12/07/imagen/fortaleza.jpg>

Foto la opinión

<https://www.bienesonline.com/colombia/photos/vendo-ultimo-lote-la-rinconada-cucuta-21498081056.jpg>

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)					

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 14/06/2026
Ficha de 3536235
Código: 63210007
Versión: 2
Denominación: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha EN EJECUCION
Fecha Inicio: 04/06/2026
Fecha Fin: 30/06/2026
Modalidad de PRESENCIAL
Regional: 70 - REGIONAL SUCRE
Centro de 9542 - CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el
CC	1005441125	MAURO JAVIER	JARABA ATENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005441125	MAURO JAVIER	JARABA ATENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005441125	MAURO JAVIER	JARABA ATENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1005441498	CARLOS ARTUROS	CONTRERAS ARRIETA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1005441498	CARLOS ARTUROS	CONTRERAS ARRIETA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1005441498	CARLOS ARTUROS	CONTRERAS ARRIETA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005441638	KATTY JULIETH	MERCADO MERCADO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005441638	KATTY JULIETH	MERCADO MERCADO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005441638	KATTY JULIETH	MERCADO MERCADO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005627691	IAN ANTONIO	DIAZ MERCADO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005627691	IAN ANTONIO	DIAZ MERCADO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1005627691	IAN ANTONIO	DIAZ MERCADO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1047384993	NATHALY LUCIA	MANGA ALVAREZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1047384993	NATHALY LUCIA	MANGA ALVAREZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

CC	1047384993	NATHALY LUCIA	MANGA ALVAREZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1052987129	DAYANIS ANDREA	HERAZO JARABA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1052987129	DAYANIS ANDREA	HERAZO JARABA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1052987129	DAYANIS ANDREA	HERAZO JARABA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100392470	VALENTINA	PACHECO DELA OSSA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100392470	VALENTINA	PACHECO DELA OSSA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100392470	VALENTINA	PACHECO DELA OSSA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100395455	JULIO CESAR	DE LA OSSA DIAZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100395455	JULIO CESAR	DE LA OSSA DIAZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100395455	JULIO CESAR	DE LA OSSA DIAZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100395577	MILEISIS DEL CARMEN	PINEDA CANCHILA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100395577	MILEISIS DEL CARMEN	PINEDA CANCHILA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100395577	MILEISIS DEL CARMEN	PINEDA CANCHILA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100399315	EVINYS KATHERINE	ROBLES NAVARRO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100399315	EVINYS KATHERINE	ROBLES NAVARRO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100399315	EVINYS KATHERINE	ROBLES NAVARRO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100401691	GERALDIN	BARRIOS HERAZO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100401691	GERALDIN	BARRIOS HERAZO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100401691	GERALDIN	BARRIOS HERAZO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100402449	MARIANA CHIQUINQUIR	HERNANDEZ ATENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100402449	MARIANA CHIQUINQUIR	HERNANDEZ ATENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100402449	MARIANA CHIQUINQUIR	HERNANDEZ ATENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100402503	MARIA CLARA	RETAMOZA MEZA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100402503	MARIA CLARA	RETAMOZA MEZA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

CC	1100402503	MARIA CLARA	RETAMOZA MEZA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100402833	JOSE GREGORIO	MONTES PABUENA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100402833	JOSE GREGORIO	MONTES PABUENA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100402833	JOSE GREGORIO	MONTES PABUENA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100752708	BRANDY YULI FISI	GARZON PALENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100752708	BRANDY YULEISY	GARZON PALENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100752708	BRANDY YULI FISI	GARZON PALENCIA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100752773	SARA LINETH	MEZA CRUZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100752773	SARA LINETH	MEZA CRUZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100752773	SARA LINETH	MEZA CRUZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100753330	JOSE DANIEL	ACOSTA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100753330	JOSE DANIEL	ACOSTA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100753330	JOSE DANIEL	ACOSTA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100753535	SEBASTIAN	CAFIER CORREA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100753535	SEBASTIAN	CAFIER CORREA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100753535	SEBASTIAN	CAFIER CORREA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100753657	MARIANGEL	MEZA DAVILA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100753657	MARIANGEL	MEZA DAVILA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100753657	MARIANGEL	MEZA DAVILA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1103107815	ELEyna	REYES VILLALBA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1103107815	ELEyna	REYES VILLALBA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1103107815	ELEyna	REYES VILLALBA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1103859464	JUAN DAVID	ARRIETA PINEDA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1103859464	JUAN DAVID	ARRIETA PINEDA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

CC	1103859464	JUAN DAVID	ARRIETA PINEDA	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1131068380	JOSÉ DANIEL	MADERA BRAVO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1131068380	JOSÉ DANIEL	MADERA BRAVO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1131068380	JOSÉ DANIEL	MADERA BRAVO	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	64870972	CANDELARIA DEL CARMEN	HERAZO ROBLES	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739514 - RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	64870972	CANDELARIA DEL CARMEN	HERAZO ROBLES	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado	739515 - RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y	APROBADO	14/06/2026 11.38 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	64870972	CANDELARIA DEL CARMEN	HERAZO ROBLES	POR CERTIFICAR	37457 - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con	739516 - RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE	APROBADO	14/06/2026 11.36 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del 16/06/2026
Ficha de 3489383
Código: 635200
Versión: 1
Denominación: PANIFICACION.
Estado de la EN EJECUCION
Fecha Inicio: 28/05/2026
Fecha Fin: 27/08/2027
Modalidad de PRESENCIAL
Regional: 70 - REGIONAL SUCRE
Centro de 9542 - CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

Tip	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro
CC	1069986507	STEFANY PAOLA	PAYARES CASTILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.28 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1100306806	JHOEN	GOMEZ ARREITA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.30 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1100686676	SUGEY MILENA	PATERNINA PERALTA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.32 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1101126588	GEIDY SUGEY	MARQUEZ CARE	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.05 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1102794173	MILENI DEL SOCORRO	CHAMORRO CANOLE	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.04 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1102800723	LAURA LICETH	CHAMORRO CANOLES	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	14/06/2026 11.47 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1102810871	LUISA FERNANDA	DE LA ROSA PAJARO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.30 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1103095380	PEDRO JOSE	ORTEGA PEREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.32 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1103502421	PAULA ANDREA	VITOLA RUIZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.05 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1103739698	INES PATRICIA	PEREZ MENDOZA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.31 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1103739736	YEINER JULIAN	PEREZ VITOLA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.33 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

CC	1104255986	YOILER BRAYAN	MARQUEZ BASILIO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.27 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1104262012	CARLOS ERNESTO	GARCIA MARTINEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.33 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	23182172	PAOLA ANDREA	LACERA PATERNINA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.31 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	33069905	LILIANA PATRICIA	SALINAS GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.07 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	64574460	AMPARO CECILIA	MARQUEZ OCHOA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.06 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	64583556	EMI LUZ	DIAZ BERTEL	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	14/06/2026 11.47 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	92641430	CHRISTIAN JAVIER	RIOS TAMARA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los	546437 - 24020152901 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	16/06/2026 8.07 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 16/06/2026

Ficha de 3313480

Código: 836138

Versión: 1

Denominación: CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES

Estado de la EN EJECUCION

Fecha Inicio: 09/10/2025

Fecha Fin: 18/01/2027

Modalidad de PRESENCIAL

Regional: 70 - REGIONAL SUCRE

Centro de 9542 - CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio
CC	1104865852	NUBIER CAMILO	CANCIO ARROYO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.45 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1104866931	JUAN CARLOS	CAMPO ALTAMIRANDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.46 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1104867043	DUAN JOSE	TOUS CAMPO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.49 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1104868058	AVIGAIL	SILGADO URZOLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.42 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1104874616	YINA PAOLA	HERAZO SILGADO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.45 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1105391474	JUAN FELIPE	MORALES DE HOYOS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.50 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
CC	1105391832	LUIS FABIAN	VELASQUEZ LANS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.49 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1105391885	LUIS FERNANDO	VILORIA ESCOBAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.46 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS
TI	1131106532	YIRIAN	PEREZ GLORIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora	698287 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES	APROBADO	16/06/2026 8.47 a	CC 42206399 - LIA DEL CARMEN RUIZ BARRIOS