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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, julio 11 del 2026

Señora
LUIS ERNESTO BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9172359
INSTRUCTOR G20
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes julio del año 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.9172359 del año 2026

CARLOS JOSE RUIZ MESTRA, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 78.019.472 de Cerete, en mi calidad de contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y SIETE MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS SETENTA PESOS M/CTE ($ 47.374.970) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) diez (10) pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($4.737.497).

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2026

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

ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA.

Ejecución mensual de actividades

Nro	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Planee y ejecute la formación profesional, de cursos complementarios de acuerdo al programa de formación, **Ficha 3472461** gestión de mercado, comercialización y ventas -chima. **Competencia**: estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional. **Resultado de aprendizaje:** definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo, utilizando el modelo de negocios canvas determinar los objetivos y estrategias del plan comercial y de mercadeo de acuerdo a la prospectiva el mercado y al análisis de la empresa, utilizando el modelo de negocios canvas. establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo. **Ficha 3513523**-emprendimiento innovador Cereté **Competencia**: coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa. **Resultado de aprendizaje:** formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas	**Anexo # 1** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **Ficha 3472461** gestión de mercado, comercialización y ventas -chima **Anexo # 2** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **Ficha 3513523**-emprendimiento innovador Cereté **Anexo # 3** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **ficha 3518953**-promotoria para la asociatividad solidaria San Bernardo Del Viento. **Anexo # 4** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **ficha** 3525767 Mercadeo Y Ventas Cereté Rabolargo

		productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política. **ficha 3518953**-promotoria para la asociatividad solidaria San Bernardo Del Viento. **Competencia**: resultado de aprendizaje de la inducción. **Resultado de aprendizaje:** 1.identificar la dinámica organizacional del sena y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional. **Competencia**: fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales **Resultado de aprendizaje:** ra 1 establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno **FICHA 3525767** Mercadeo Y Ventas Cereté Rabolargo. **Competencia:** negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. **Resultado de aprendizaje:** utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio	**Anexo # 5** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **FICHA 3554911**-Emprendimiento Innovador Chima **Anexo # 6** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **Ficha 3554912** Gestión De Mercado, Comercialización Y Ventas -Chima. **Anexo # 7** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **FICHA 3436944**-Asistencia administrativa Cereté

		específico, según protocolo establecido por la empresa. **FICHA 3554911**-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR chima **Competencia**: coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa. **Resultado de aprendizaje:** formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política. **FICHA 3554912** GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS -CHIMA **Competencia**: estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional. **Resultado de aprendizaje:** definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo, utilizando el modelo de negocios canvas determinar los objetivos y estrategias del plan comercial y de mercadeo de acuerdo a la prospectiva el mercado y al análisis de la empresa, utilizando el modelo de negocios canvas.	

		establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo. **FICHA 3436944**-Asistencia administrativa Cereté **Competencia**: Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico **Resultado de aprendizaje:** ra01. reconocer las herramientas y tecnologías de punta teniendo en cuenta la naturaleza de los procesos administrativos Planee y ejecute las formaciones de cursos complementarios de acuerdo al programa de formación, realizando proceso de matrícula en el programa Emprendimiento Innovador municipio de chima Planee y ejecute las formaciones de cursos complementarios de acuerdo al programa de formación, realizando proceso de matrícula en el programa Gestión De Mercado, Comercialización Y Ventas chima	**Anexo # 8** pantallazo del proceso de matrícula y ficha de caracterización en el programa Emprendimiento Innovador municipio de chima **Anexo # 9** pantallazo del proceso de matrícula y ficha de caracterización en el programa Gestión De Mercado, Comercialización Y Ventas municipio de chima
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **ficha 3472461** gestión de mercado, comercialización y ventas -chima Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación	**Anexo # 10** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **ficha 3472461** gestión de mercado, comercialización y ventas -chima **ANEXO # 11** GUÍA DE APRENDIZAJE Y

		pedagógica Y plan concertado del programa **Ficha 3513523**-emprendimiento innovador Cereté Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **ficha 3518953**-promotoria para la asociatividad solidaria San Bernardo Del Viento. Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **FICHA 3525767** Mercadeo Y Ventas Cereté Rabolargo. Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **FICHA 3559925** - Emprendimiento Innovador Chima Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **3560741 gestion** de mercado, comercialización y ventas -chima Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **FICHA 3436944**-Asistencia administrativa Cereté	PLANEACIÓN PEDAGÓGICA **FICHA 3513523**-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CERETÉ **Anexo # 12** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **ficha 3518953**-promotoria para la asociatividad solidaria San Bernardo Del Viento. **Anexo # 13** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3525767** Mercadeo Y Ventas Cereté Rabolargo. **Anexo # 14** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3559925** - Emprendimiento Innovador Chima **Anexo # 15** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **Ficha 3560741 gestion** de mercado, comercialización y ventas -chima **Anexo # 16** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3436944**-Asistencia administrativa Cereté

3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Registre en el aplicativo Sofia plus la evaluación de los aprendices de la ficha **3472461** Registre en el aplicativo Sofia plus la asociada de la FIC**HA 3525767** Mercadeo Y Ventas	**Anexo # 17** pantallazo del proceso en la plataforma Sofia plus evaluación de los aprendices de la ficha **3472461** **ANEXO # 18** pantallazo proceso en la plataforma Sofia plus de asociar a los aprendices de la fic**ha 3525767** Mercadeo Y Ventas
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.	Partícipe en jornada de alistamiento el día 9 y 10 de julio en las instalaciones del Centro Comercio Industria Y Turismo.	**Anexo #19** evidencia fotográfica alistamiento día 9 y 10 de julio.
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación	Aporte todos los documentos para proceso de matrícula como formato	**Anexo # 10** guía de aprendizaje y

	profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	de ficha de caracterización, listados de matrícula, y guías de aprendizajes.	planeación pedagógica **ficha 3472461** gestión de mercado, comercialización y ventas -chima **Anexo # 11** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **Ficha 3513523**-emprendimiento innovador Cereté **Anexo # 12** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **ficha 3518953**-promotoria para la asociatividad solidaria San Bernardo Del Viento. **Anexo # 13** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3525767** Mercadeo Y Ventas Cereté Rabolargo. **Anexo # 14** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3554911**-Emprendimiento Innovador Chima **Anexo # 15** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **Ficha 3554912** Gestión De Mercado, Comercialización Y Ventas -Chima.

			Anexo # 16 guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3436944**-Asistencia administrativa Cereté Drive del Instructor https://drive.google.com/drive/folders/1JylccaTlhStidntCib9aMCU_SXteKbcj?usp=drive_link
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Subí los documentos correspondientes al pago mes de julio a la plataforma secop II.	Información registrada en el aplicativo Secop II, y Planilla si contratistas. Formato informe mensual de ejecución GCCON-F-087 V2.
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

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

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

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

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	85326	MONTERIA- CHIMA- MONTERIA	16/06/2026	16/06/2026
2	85326	MONTERIA- CERETE - MONTERIA	17/06/2026	17/06/2026
3	85326	MONTERIA- SAN BERNARDO DEL VIENTO- MONTERIA	18/06/2026	18/06/2026
4	85326	MONTERIA- SAN BERNARDO DEL VIENTO- MONTERIA	22/06/2026	22/06/2026
5	85326	MONTERIA- CERETE - MONTERIA	23/06/2026	23/06/2026
6	85326	MONTERIA- CERETE - MONTERIA	24/06/2026	24/06/2026
7	85326	MONTERIA- SAN BERNARDO DEL VIENTO- MONTERIA	25/06/2026	25/06/2026
8	85326	MONTERIA- CERETE - MONTERIA	30/06/2026	30/06/2026

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **4655771839**, expedida por Bancoomeva referente al mes de junio del año 2026.

Evidencias en (126) folios

Cordialmente,



CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
Contratista
C.C. No. 78.019.472 de Cerete

LUIS ERNESTO BARRERA
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.9172359 de 2026
INSTRUCTOR G20

ANEXO # 1 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3472461 GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS -CHIMA**





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO: 10: 00 - 18:00	LUGAR:	CHIMA. CAROLINA
N° DE FICHA:	3472461	INSTRUCTOR: CARLOS RUIZ MESTRA	FECHA FIN DEL CURSO: 16-6-26		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha 9-6-2026	Fecha 16-6-2026	Fecha	Fecha	Fecha
			• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz
1	50935951	ANA ESTHER FAJARDO RIVERO	Ana Fajardo R	Ana Fajardo R.			
2	35117832	CLAUDIA PATRICIA MESTRA DIAZ	Claudia Mestra	Claudia Mestra			
3	1064993804	DAIANA MESTRA ORTIZ	Daiana M	Daiana M			
4	1073812707	DANIELA CRISTINA SANCHEZ GARCIA	Daniela Sanchez	Daniela Sanchez			
5	50939278	ELIANA EUGENIA LUNA ESPINOSA	Eliana Luna E	Eliana Luna E			
6	78033209	EMULSON SUAREZ LLORENTE	EMULSON SUAREZ	EMULSON SUAREZ			
7	1064978554	ERIKA PATRICIA GARCIA FIGUEROA	ERIKA GARCIA F	ERIKA GARCIA F			
8	1137978507	FIDEL RUIZ SOTO	Fidel Ruiz Soto	Fidel Ruiz Soto			
9	1068667822	INGRID DEL CARMEN MARTINEZ PEREZ	Ingrid martinez perez	Ingrid martinez perez			
10	1029721594	JOEL DAVID ARTEAGA ESPELETA	Joel Arteaga Espeleta	Joel Arteaga Espeleta			
11	1068585058	JORGE LUIS BUELVAS IBAÑEZ	Jorge Luis B.	Jorge Luis B.			
12	1003399784	JOSE CARLOS ARTEAGA ESPELETA	Jose carlos Arteaga E.	Jose carlos Arteaga E.			
13	1068668815	KARLA DANITH FLOREZ MESTRA	Karla Florez M	Karla Florez M			
14	1065000016	LINA MARCELA ARRIETA LOBO	LINA ARRIETA	LINA ARRIETA			
15	1067933397	LUZAIRA COGOLLO LOPEZ	luzaira cogollo	luzaira cogollo			
16	1064978105	MARIA FERNANDA RUIZ SOTO	Maria F Ruiz S	Maria F Ruiz S.			
17	1133749267	MARIA JIMENA AGAS RIVERA	Maria Jimena Agas	Maria Jimena Agas			
18	1068667824	ORLIDYS YANETH MADRID PEREZ	Orlidys Madrid P	Orlidys Madrid P			
19	1003714324	SERGIO LUIS ARCIRIA HERNANDEZ	SERGIO ARCIRIA	SERGIO ARCIRIA			
20	50967462	SHIRLEY ESPERANZA SOTO PETRO	Shirley Soto	Shirley Soto			

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

•	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

ANEXO # 2 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3513523-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CERETÉ**









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Herramienta control de asistencia formación

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 20 MAYO 2026	HORARIO:	LUGAR: CERETE
N° DE FICHA:	3513523	INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	FECHA FIN DEL CURSO:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA)	17-6-2026	23-6-2026	24-6-2026	30-8-2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1		ALAIN JOSE MARZOLA BARROSO	CC - 1062605091				
2		ANA KARINA GARCIA GALEANO	CC - 1073811033				
3		ANA MILENA SARMIENTO GALEANO	CC - 1065009769				
4		ANDRES ELIAS NORIEGA GOMEZ	CC - 1003192291				
5		ANDRES EMILIO PAEZ JAIMES	CC - 1064989231				
6		DEIBIS DE JESUS FARIÑO GONZALEZ	CC - 1003402471				
7		IVIS DEL CARMEN HERNANDEZ PATRON	CC - 1062683198				
14		JHOANA ESTHER LOPEZ RAMOS	CC - 1066722799				
15		JORGE IVAN MACHADO HUMANEZ	CC - 1064998010				
16		JUAN DIEGO SAEZ PAEZ	CC - 1064981018				
17		JUAN JOSE RUIZ MESTRA	CC - 78020850				
18		MARIA PAULA CUADRADO MADARIAGA	CC - 1003722600				
		MAYRA ALEJANDRA CHAMORRO TORRES	CC - 1064999997				
		NATALIA PETRO PACHECO	CC - 1073813946				
		NINI DEL ROSARIO MADARIAGA SANCHEZ	CC - 30685235				
19		SANDY FARIÑO HERNANDEZ	CC - 30689133				
		VANESSA LARA PEREZ	CC - 1062676374				
		YEIMY PAOLA BALTAZAR DUEÑAS	CC - 1064991235				
20		YOVANIS JOSE SOTO DORIA	CC - 1064978266				

OBSERVACIONES:	FIRMA				
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz

SIN EXCUSA	SE	RETARDO	R
CON EXCUSA	CE	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

ANEXO # 3 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3518953-PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA SAN BERNARDO DEL VIENTO**











SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD S.	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR:
N° DE FICHA:	3518953	INSTRUCTOR:	FECHA FIN DEL CURSO:	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	18 Fecha (D/M/AA) 8-2026		22 Fecha (D/M/AA) 8-2026		25 Fecha (D/M/AA) 8-2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1049764512	[illegible]			Luciana S.							
2	1070817153	Katerine Hdez S	Katerine Hdez		Katerine Hdez		Katerine Hernandez					
3	1070811597	Freider [illegible]	Freider		Freider		Freider					
4	1070820914	Juana Madariaga	Juana M.		Juana Madariaga							
5	1070812739	NELDER Luis B.	NELDER.		NEIDER Luis.		NELDER. L					
6	1070808373	ANBAL David B.	ANBAL		ANBAL		ANBAL					
7	5097180	Irina Pedraza N.										
8	1041	Sebastian M.										
9	1070816125	Cristian Martinez										
10	APTA 1070	ARLIS ESTHER ALVAREZ										
11	1063140363	Luisa ortega	Luisa ortega		Luisa ortega		Luisa ortega					
12	1065158221	Shery ortega	Shery.		Shery		Shery					
13	1070823670	Shaarai Tapia P.	Shaarai Tapia		Shaarai Tapia		Shaarai					
14	1068238464	Emilena pajaro	Emilena p.		Emilena P.		Emilena p.					
15	1068.737.548	cristina feria	cristina									
16	1070815948	Juan José	Juan José		Juan José		Juan Jose.					
17	1070816011	Danna paola	Danna		Danna		Danna					
18	1070808599	ARLIS E. ALVAREZ.O	ARLIS E. ALVAREZ									
19	1063749438	Mauricio	Mauricio		Mauricio		Mauricio.					
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

*		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	PROMOTORIA para la ASOCIATIVidad Solidaria		FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	LUGAR SN. Bdo
N° DE FICHA:	3518953	INSTRUCTOR: CARLOS RUIZ	FECHA FIN DEL CURSO: 9-7-26			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	2-7-2026	9-7-2026	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	1070816125	Cristian Martinez					
2	1068.737548	Cristina Fera		cristina f.			
3	1068738546	Emilena Pajaro	Emilena P.	Emilena P.			
4	1070815948	Juan Jose		Juan José			
5	7063749438	Mauricio	Mauricio	Mauricio			
6	7070819313	Anbal Barrios	Anbal	Anbal			
7	1070811592	Freider luis	Freider	Freider			
8	1020812734	NELDER luis	NELDER L.	NELDER luis.			
9	1070817753	katerine Hdez	~~Katerine Hdez~~	~~Katerine Hdez~~			
10	1070816077	Danna paola	Danna	Danna			
11	1070808599	ARLIS E. ALVAREZ O		ARLIS esplana.			
12	1019761592	Luciana Soler	Luciana -	Luciana Sc			
13	1019244003	Sebastian H.		~~Hebastian~~			
14	1070826914	Jana Madariaga	Jana Madari	Jana Madariaga			
15	1063140363	Luisa ortega	Luisa ortega	Luisa ortegi			
16	1063158221	Shery ortega	Shery ortega	Shery ortega.			
17	1070811800	Juina Pacheco N.	Juina P.	Juina P.			
18	1070813283	Luis Barrios	Luis	Luis			
19							
20							

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE	
CON EXCUSA	CE	

RETARDO	R	
ASISTENCIA	✓	

Scanned with CamScanner

ANEXO # 4 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3525767 MERCADEO Y VENTAS CERETÉ RABOLARGO**









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Herramienta control de asistencia formación

PROGRAMA: MERCADEO Y VENTAS		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 20 MAYO 2026	HORARIO:	LUGAR: CERETE	
N° DE FICHA: 3525767	INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	FECHA FIN DEL CURSO: 3-7-2026			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA)	12-6-2026	19-6-2026	26-6-2026	3-7-2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1		ALAIN JOSE MARZOLA BARROSO	CC - 1062605091				
2		ANA KARINA GARCIA GALEANO	CC - 1073811033				
3		ANA MILENA SARMIENTO GALEANO	CC - 1065009769				
4		ANDRES ELIAS NORIEGA GOMEZ	CC - 1003192291				
5		ANDRES EMILIO PAEZ JAIMES	CC - 1064989231				
6		DEIBIS DE JESUS FARIÑO GONZALEZ	CC - 1003402471				
7		IVIS DEL CARMEN HERNANDEZ PATRON	CC - 1062683198				
14		JHOANA ESTHER LOPEZ RAMOS	CC - 1066722799				
15		JORGE IVAN MACHADO HUMANEZ	CC - 1064998010				
16		JUAN DIEGO SAEZ PAEZ	CC - 1064981018				
17		JUAN JOSE RUIZ MESTRA	CC - 78020850				
18		MARIA PAULA CUADRADO MADARIAGA	CC - 1003722000				
		MAYRA ALEJANDRA CHAMORRO TORRES	CC - 1064999997				
		NATALIA PETRO PACHECO	CC - 1073813946				
		NINI DEL ROSARIO MADARIAGA SANCHEZ	CC - 30685235				
19		SANDY FARIÑO HERNANDEZ	CC - 30689133				
		VANESSA LARA PEREZ	CC - 1062676374				
		YEIMY PAOLA BALTAZAR DUEÑAS	CC - 1064991235				
20		YOVANIS JOSE SOTO DORIA	CC - 1064978266				

OBSERVACIONES:	FIRMA				
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR
		Carlos Ruiz	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz

SIN EXCUSA	SE	RETARDO	R
CON EXCUSA	CE	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

ANEXO # 5 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3559925-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CHIMA CAROLINA**



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR.	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 8-7-2026		HORARIO:	LUGAR: CHÍMA
N° DE FICHA:	3559925	INSTRUCTOR: CARLOS José RUIZ MESTRA	FECHA FIN DEL CURSO:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 8-07-2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	1192780983	ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA		Alba L. Velasquez								
2	1003035040	DANIELA CANTERO GALEANO		daniela cantero Galeano								
3	1090975779	DAY DIAZ CUETO		DAY DIAZ								
4	1003193950	DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ		Doris Rubio Hernandez								
5	78031906	HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		Hugo Cantero								
6	50926620	JANIS MARIA PALACIOS DORIA		Janis Palacios								
7	72052797	JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		Jhon J. Garizabalo								
8	1065007043	LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA		Luis Fernando Mendoza								
9	1133749225	MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		Marisela Galeano								
10	1016011383	MATEO RAMOS PASTRANA		Mateo Ramos								
11	1003713621	SANDY LORENA PAEZ PEREZ		Sandy Lorena Paez								
12	1027661876	SARAY HERNANDEZ PEREZ		Saray Hernandez								
13	1062607947	SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		Sebastian Martinez								
14	1065010127	VANESA PEREZ PEREZ		VANESA PEREZ								
15	1003714750	YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		YULIETH PAEZ								
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

ANEXO # 6 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3560741 GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS -CHIMA**



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA: GESTION de MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTA M. CANVAS — FECHA DE INICIO DEL CURSO: 7-07-2026 — HORARIO: — LUGAR:

Nº DE FICHA: 3560741 — INSTRUCTOR: Carlos Jose Ruiz MESTRA — FECHA FIN DEL CURSO:

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 7-7-2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	1192780983	ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA		A/ba L. Velasquez								
2	1003230040	DANIELA CANTERO GALEANO		daniela Cantero Galeano								
3	50975779	DAY DIAZ CUETO		DAY DIAZ								
4	1003193950	DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ		Doris Rubio Hernandez								
5	78031906	HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		Hugo Cantero								
6	50926620	JANIS MARIA PALACIOS DORIA		Janis Palacios								
7	72052797	JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		Jhon Garizabalo								
8	1069007043	LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA		Luis F. Mendoza								
9	1137492225	MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		Marisela Galeano								
10	1016011383	MATEO RAMOS PASTRANA		Mateo Ramos								
11	1003713621	SANDY LORENA PAEZ PEREZ		Sandy Lorena Paez								
12	1027661876	SARAY HERNANDEZ PEREZ		Saray Hernandez								
13	1062607947	SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		Sebastian Martinez								
14	1065010127	VANESA PEREZ PEREZ		VANESA PEREZ								
15	1003714750	YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		YULIETH PAEZ								
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

•	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

ANEXO # 7 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3436944-ASISTENCIA ADMINISTRATIVA CERETÉ**



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	ASISTENCIA ADMINISTRATIVAS		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR: CORPOVALLE CERETE
Nº DE FICHA:	3436944	INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	FECHA FIN DEL CURSO:		

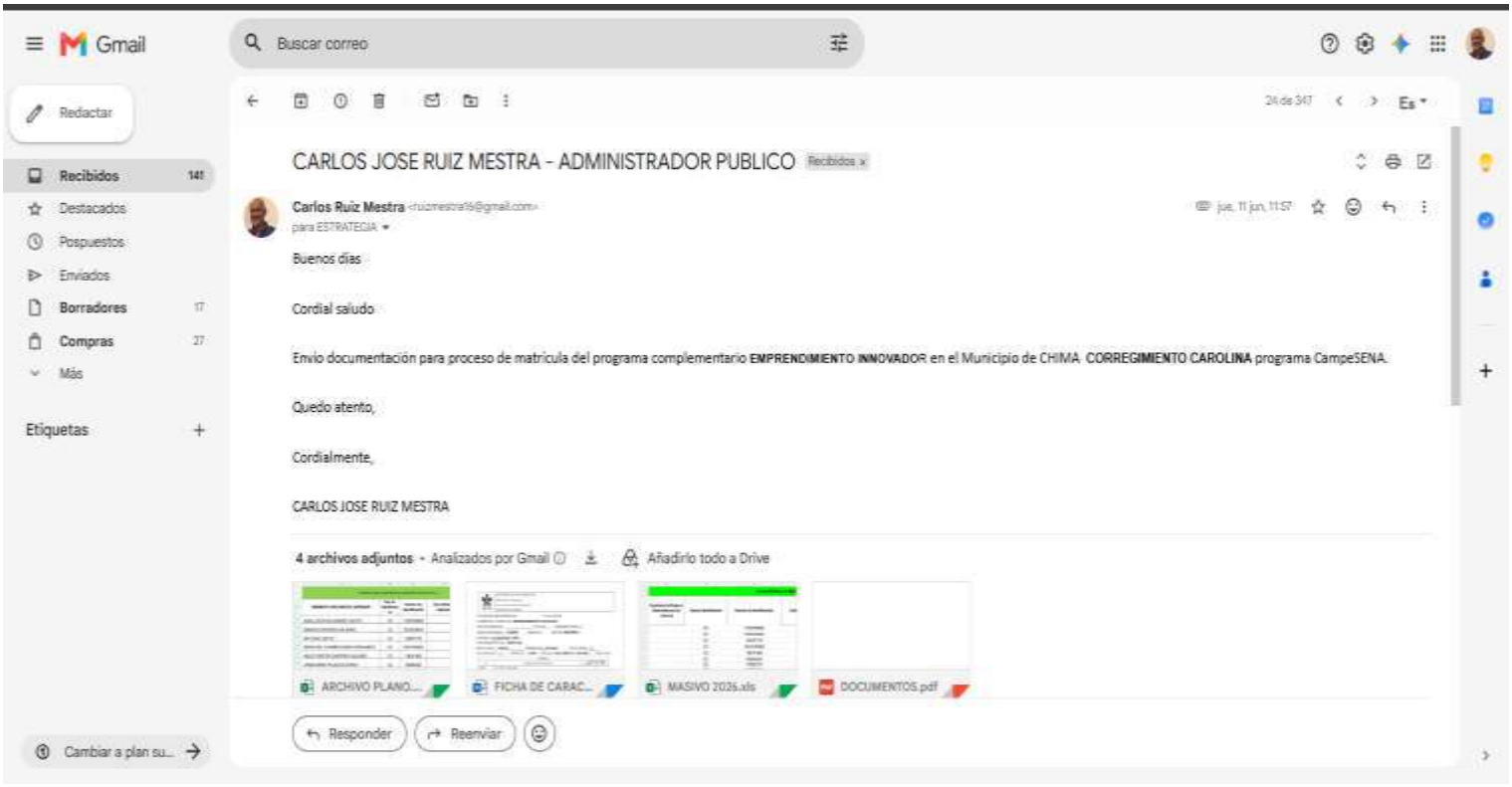
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA): 6-F-2026	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)	Fecha (D/M/AA)
			• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz
1		ADRIANA ROSA HERNANDEZ LOPEZ					
2	1003191989	MARIA DEL PILAR ALMANZA PADILLA	Maria Almanza				
3	1003192601	YISELA DEL CARMEN ROYETT MORENO	Yisela Royett				
4	1062606071	DANNA SOFIA ESQUIVEL PASTORIZO	Danna E.				
5	1062606856	YISEL PAOLA GALARCIO HERNANDEZ	Yisel Galarcio				
6	1064191236	ANGELICA VELASQUEZ SUAREZ	Angelica Velasquez				
7		BRANDY CAROLINA PADILLA NIETO					
8	1064977171	YORLEY PAOLA ROSSO GUTIERREZ	Yorley Rosso				
9	1064977887	HELEN JOHANNA TORDECILLA PATERNINA	Helen Tordecilla.				
10	1064981047	KELLY JOHANNA MACHADO VELEZ	Kelly Machado				
11	1062607656	Danna Gillin Machado	Danna Gillin.				
12	1064985903	KELLYS JOHANNA AGAMEZ AYALA	Kellys Agamez				
13	1064988387	ANDREA CAROLINA LOPEZ YANEZ	Andrea Lopez				
14							
15	1.064993821	ANA ROSA MONTES AUDIVET	Ana Rosa Montes				
16	1.065005102	JOSE ANDRES PEÑA PACHECO	Jose Peña P.				
17	1193110543	WENDY DORAINE CONEO CONEO	Wendy Coneo				
18		YISSY PAOLA GARCIA HERNANDEZ					
19	1.064992198	Karolay Coronado S.	Karolay Coronado.				
20	1064995623	ANA KARINA GENES REGINO	Ana Karina				
21		BREILY MARIA GONZALEZ CABEZA					

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

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

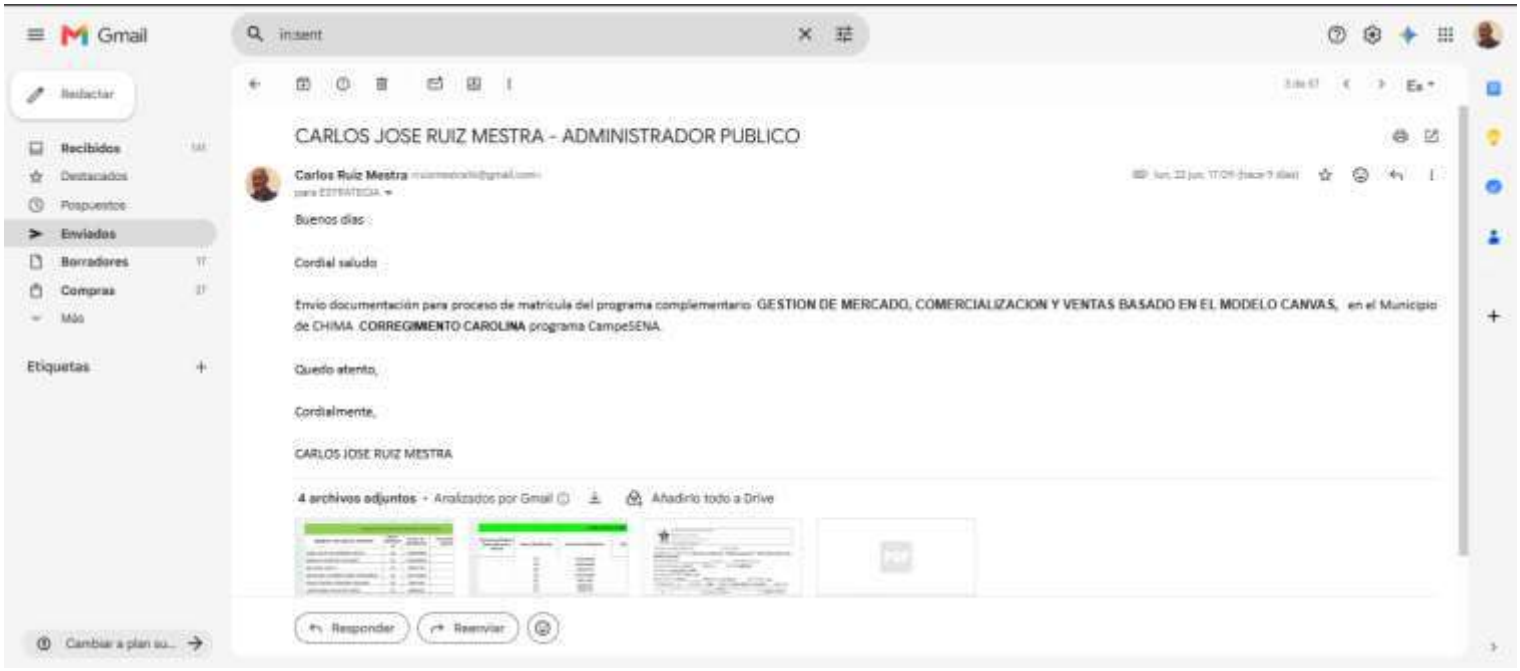
Scanned with CamScanner

ANEXO # 8 PANTALLAZO DEL PROCESO DE MATRÍCULA Y FICHA DE CARACTERIZACIÓN EN EL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO INNOVADOR MUNICIPIO DE CHIMA





ANEXO # 9 PANTALLAZO DEL PROCESO DE MATRÍCULA Y FICHA DE CARACTERIZACIÓN EN EL PROGRAMA GESTIÓN DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS MUNICIPIO DE CHIMA





PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **:** GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS.

- **Código del Programa de Formación**: 06000014.
- **Nombre del Proyecto Formativo** (si aplica):
- **Fase del Proyecto** (si aplica):
- **Actividad de Proyecto Formativo (**si aplica):
- **Competencia**: 260101016 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL

- **Resultados de Aprendizaje**:
- Definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo, utilizando el modelo de negocios Canvas
    - Determinar los objetivos y estrategias del plan comercial y de mercadeo de acuerdo a la prospectiva el mercado y al análisis de la empresa, utilizando el modelo de negocios Canvas.
    - Establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo.

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 40 HORAS

2. PRESENTACIÓN

- Esta guía busca fortalecer el desempeño en la gestión comercial mediante el uso del **Modelo Canvas**, una metodología sencilla pero efectiva para lograr una visión integral del negocio. Dado que las empresas de ingeniería y servicios enfrentan retos de complejidad en sus metas comerciales, este programa permite desarrollar competencias prácticas para identificar factores clave, construir propuestas de valor y diseñar planes estratégicos que respondan a la realidad del mercado actual.

- A través de las actividades propuestas, usted desarrollará la capacidad de construir propuestas de valor sólidas y planes de mercadeo efectivos, fomentando su autonomía, el trabajo colaborativo y la resolución de problemas reales del entorno productivo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

- **Descripción:** Analice la situación actual de una empresa que conozca. ¿Por qué cree que algunas empresas tienen excelentes productos pero no logran venderlos con éxito? Participe en el foro de discusión inicial compartiendo su opinión sobre la importancia de simplificar la estrategia comercial.

  Duración: 2 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimiento

Descripción: Identifique los conceptos clave del programa: Marketing Mix, Curva de Valor y Ventaja Competitiva. Realice un mapa mental que conecte estos conceptos con la realidad de su entorno laboral.

- **Duración:** 6 horas.

3.3 Actividades de apropiación

Descripción: 1. **Análisis Situacional:** Aplique las herramientas PEST, Benchmarking y realice el diagnóstico DOFA de una organización. 2. **Mapa de Empatía:** Construya el mapa de empatía para segmentar el mercado objetivo. 3. **Construcción del Lienzo:** Desarrolle el **Lienzo de Negocio Canvas**, definiendo los 9 bloques, con énfasis en la Propuesta de Valor y los Segmentos de Cliente.

- **Duración:** 20 horas.

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento

Descripción: Elabore el **Plan de Acción Táctico y Estratégico** para una empresa real o simulada. Incluya la definición de objetivos de mercadeo, estrategias de posicionamiento y el establecimiento de indicadores (KPIs) para el control del desempeño comercial.

- **Duración:** 12 horas

- **Instrumentos de evaluación:** Rúbrica de desempeño y lista de chequeo del plan estratégico.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NO APLICA			**Conocimiento:** Cuestionario sobre conceptos de Marketing y Canvas. **Desempeño:** Taller de construcción de Mapa de Empatía y DOFA. **Producto:** Lienzo Canvas y Plan Estratégico de Mercadeo.	Define la propuesta de valor y los segmentos objetivo. Construye la curva de valor determinando factores clave. Aplica técnicas comerciales y define el plan de acción y seguimiento.	Cuestionario Lista de chequeo Rúbrica de producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

 Modelo Canvas: Herramienta de gestión estratégica que permite visualizar y diseñar modelos de negocio en un solo lienzo.

 Segmentación: Proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores con necesidades comunes.

- **tributos Clave:** Características específicas que definen la superioridad o diferenciación de un producto en el mercado.

- **Curva de Valor:** Herramienta gráfica que permite visualizar el desempeño de la empresa en comparación con la competencia respecto a los factores competitivos del sector.

- **Estrategia del Retador:** Acciones de marketing ejecutadas por empresas que ocupan el segundo o tercer lugar en la categoría para atacar al líder del mercado.

- **Marketing Experiencial:** Estrategias que buscan crear un vínculo emocional entre la marca y el consumidor a través de vivencias y sensaciones (ej. marketing de guerrilla).

- **Marketing Mix:** Conjunto de variables controlables (tradicionalmente producto, precio, plaza y promoción) que la empresa combina para obtener la respuesta deseada en el mercado objetivo.

- **Modelo Canvas:** Herramienta de gestión estratégica que permite diseñar, visualizar y resumir un modelo de negocio en nueve módulos básicos.

- **Neuromarketing:** Aplicación de técnicas de la neurociencia al marketing para analizar los niveles de emoción, atención y memoria del consumidor ante estímulos publicitarios.

- **Propuesta de Valor:** Conjunto de beneficios o valores que una empresa promete entregar a sus clientes para satisfacer sus necesidades.

- **Segmento Objetivo:** Grupo específico de consumidores hacia los cuales la empresa dirige sus esfuerzos de marketing y ventas.

- **Ventaja Competitiva:** Característica que distingue a una empresa de sus competidores, otorgándole una posición relativa superior para competir.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

SENA. (2015). Diseño Curricular: Gestión de Mercado, Comercialización y Ventas - Basado en el Modelo Canvas.

- Osterwalder, A. (2010). Business Model Generation

- **Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011).** *Generación de modelos de negocio*. Deusto. (Referencia principal para la construcción del Lienzo Canvas y Propuesta de Valor) .

- **Kotler, P., & Armstrong, G. (2017).** *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación. (Base para los conceptos de Marketing Mix, Segmentación y Posicionamiento) .

- **Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005).** *La estrategia del océano azul*. Norma. (Texto clave para el diseño de la Curva de Valor y Atributos Clave) .

- **Levy, M., & Weitz, B. (2012).** *Retailing Management*. McGraw-Hill. (Referencia para temas de Merchandising, Store Planning y Layout) .

- **Lindstrom, M. (2009).** *Buyology: Verdades y mentiras sobre por qué compramos*. Gestión 2000. (Soporte para el área de Neuromarketing y Marketing Experiencial).

- **SENA (2015).** *Programa de Formación: Gestión de mercado, comercialización y ventas - basado en el modelo Canvas*. Código 06000014.

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS RUIZ MESTRA**	**INSTRUCTOR**	**CABP**	**27 FEBRERO 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**6/02/2026**		
Denominación del Programa de Formación	**GESTION DE MERCADEO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTA CON EL MODELO DE CANVA**		
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**		
Código y versión del Programa de Formación	**6000014**		
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)			
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)			
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos : CARLOS JOSE RUIZ MESTRA**	**Regional y Centro de formación**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
												AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
		ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS. DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANAÌLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS. ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	Curva de valor, Atributos clave, Factores clave del negocio, Marketing estratégico. Propuesta de valor, Ventaja competitiva, Marketing operativo, Mix de mercado, Segmentación. Merchandising (Store Planning, Layout), Marketing experiencial, Canales de distribución, Objeciones y Cierre de ventas.	Analizar la situación interna y el entorno de la empresa; Identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DOFA); Aplicar herramientas PEST y Benchmarking. Construir el mapa de empatía; Construir el lienzo del negocio CANVAS; Segmentar el mercado objetivo; Definir propuesta de posicionamiento Definir los objetivos de mercadeo y comercialización; Definir estrategias y acciones del plan; Manejo de software para análisis de datos estadísticos	Construye la curva de valor, determinando los factores clave y los atributos de valor del producto o negocio. Define la propuesta de valor, los segmentos objetivo, relaciones, actividades, recursos y alianzas clave para el éxito Aplica las técnicas y tácticas comerciales; Define los indicadores y el plan de seguimiento al plan comercial.	Realizar el análisis del entorno y la curva de valor de la organización. Estructurar el modelo de negocio y el plan de acción comercial. Establecer las tácticas de venta y el sistema de indicadores de gestión.	30 HORAS	10 HORAS	* Desempeño: Participación en talleres grupales y diagnóstico de campo. * Producto: Documento de formulación del proyecto (estudio técnico y financiero) diligenciado en formatos.	Videos de proyectos innovadores, lecturas dirigidas, elaboración de talleres, aprendizaje colaborativo y técnica de "aprender haciendo".	Aula dotada o ambiente seleccionado por el instructor con acceso a sector productivo.	Tablero, marcadores, borradores, guías de aprendizaje, libreta de notas y acceso a documentos técnicos de consulta.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
FICHA	3472461
COMPETENCIA	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANA ESTHER FAJARDO RIVERO	2. Definición de Objetivos: Definir los objetivos de mercadeo de la organización, considerando el direccionamiento organizacional y las oportunidades y amenazas del mercado. 3. Desarrollo de la Estrategia: Desarrollar la estrategia de mercadeo, incluyendo la segmentación del mercado, la posición de la marca y la mezcla de marketing (producto, precio, plaza y promoción).	X		16/06/2026	X	
CLAUDIA PATRICIA MESTRA DIAZ		X			X	
DAIANA MESTRA ORTIZ		X			X	
DANIELA CRISTINA SANCHEZ GARCIA		X			X	
ELIANA EUGENIA LUNA ESPINOSA		X			X	
EMULSON SUAREZ LLORENTE		x			x	
ERIKA PATRICIA GARCIA FIGUEROA		x			x	
FIDEL RUIZ SOTO		X			X	
INGRID DEL CARMEN MARTINEZ PEREZ		X			X	
JOEL DAVID ARTEAGA ESPELETA		X			X	
JORGE LUIS BUELVAS IBAÑEZ		X			X	
JOSE CARLOS ARTEAGA ESPELETA		X			X	
KARLA DANITH FLOREZ MESTRA		x			x	
LINA MARCELA ARRIETA LOBO		X			X	
LUZAIRA COGOLLO LOPEZ		x			x	
MARIA AGAS RIVERO		x			x	
MARIA FERNANDA RUIZ SOTO		X			X	
ORLIDYS YANETH MADRID PEREZ		X			X	
SERGIO LUIS ARCIRIA HERNANDEZ		X			X	
SHIRLEY ESPERANZA SOTO PETRO		X			X	

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 19/06/2026
Ficha de 3472461
Código: 06000014
Versión: 1
Denominación: GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
Estado de la Ficha de TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 19/05/2026
Fecha Fin: 16/06/2026
Modalidad de PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003399784	JOSE CARLOS	ARTEAGA ESPELETA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003399784	JOSE CARLOS	ARTEAGA ESPELETA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003399784	JOSE CARLOS	ARTEAGA ESPELETA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003714324	SERGIO LUIS	ARCIRIA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003714324	SERGIO LUIS	ARCIRIA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003714324	SERGIO LUIS	ARCIRIA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1029721594	JOEL DAVID	ARTEAGA ESPELETA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1029721594	JOEL DAVID	ARTEAGA ESPELETA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1029721594	JOEL DAVID	ARTEAGA ESPELETA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978105	MARIA FERNANDA	RUIZ SOTO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978105	MARIA FERNANDA	RUIZ SOTO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978105	MARIA FERNANDA	RUIZ SOTO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978554	ERIKA PATRICIA	GARCIA FIGUEROA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978554	ERIKA PATRICIA	GARCIA FIGUEROA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978554	ERIKA PATRICIA	GARCIA FIGUEROA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1064993804	DAIANA	MESTRA ORTIZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1064993804	DAIANA	MESTRA ORTIZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1064993804	DAIANA	MESTRA ORTIZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065000016	LINA MARCELA	ARRIETA LOBO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065000016	LINA MARCELA	ARRIETA LOBO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065000016	LINA MARCELA	ARRIETA LOBO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1067933397	LUZAIRA	COGOLLO LOPEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1067933397	LUZAIRA	COGOLLO LOPEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1067933397	LUZAIRA	COGOLLO LOPEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068586058	JORGE LUIS	BUELVAS IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

CC	1068586058	JORGE LUIS	BUELVAS IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068586058	JORGE LUIS	BUELVAS IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068667822	INGRID DEL CARMEN	MARTINEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068667822	INGRID DEL CARMEN	MARTINEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068667822	INGRID DEL CARMEN	MARTINEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068667824	ORLIDYS YANETH	MADRID PEREZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068667824	ORLIDYS YANETH	MADRID PEREZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068667824	ORLIDYS YANETH	MADRID PEREZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068668815	KARLA DANITH	FLOREZ MESTRA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068668815	KARLA DANITH	FLOREZ MESTRA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1068668815	KARLA DANITH	FLOREZ MESTRA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1073812707	DANIELA CRISTINA	SANCHEZ GARCIA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1073812707	DANIELA CRISTINA	SANCHEZ GARCIA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1073812707	DANIELA CRISTINA	SANCHEZ GARCIA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1133749267	MARIA	AGAS RIVERO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1133749267	MARIA	AGAS RIVERO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1133749267	MARIA	AGAS RIVERO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1137978507	FIDEL	RUIZ SOTO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1137978507	FIDEL	RUIZ SOTO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1137978507	FIDEL	RUIZ SOTO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	35117832	CLAUDIA PATRICIA	MESTRA DIAZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	35117832	CLAUDIA PATRICIA	MESTRA DIAZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	35117832	CLAUDIA PATRICIA	MESTRA DIAZ	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50935951	ANA ESTHER	FAJARDO RIVERO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50935951	ANA ESTHER	FAJARDO RIVERO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50935951	ANA ESTHER	FAJARDO RIVERO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50939278	ELIANA EUGENIA	LUNA ESPINOSA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50939278	ELIANA EUGENIA	LUNA ESPINOSA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50939278	ELIANA EUGENIA	LUNA ESPINOSA	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50967462	SHIRLEY ESPERANZA	SOTO PETRO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50967462	SHIRLEY ESPERANZA	SOTO PETRO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50967462	SHIRLEY ESPERANZA	SOTO PETRO	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78033209	EMULSON	SUAREZ LLORENTE	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492841 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78033209	EMULSON	SUAREZ LLORENTE	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL	492842 - DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	APROBADO	19/06/2026 6.07 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78033209	EMULSON	SUAREZ LLORENTE	POR CERTIFICAR	35981 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	492843 - ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE	APROBADO	19/06/2026 6.05 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento Innovador.
- Código del Programa de Formación: 11220053.
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: 291101053 - Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa.

Resultados de Aprendizaje: Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial.

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 70 horas.

2. PRESENTACIÓN

Hoy en día, el mercado laboral evoluciona a un ritmo vertiginoso y las estructuras corporativas tradicionales tienden a optimizar sus tamaños. Ante esta realidad, la verdadera estabilidad económica y el desarrollo profesional no radican únicamente en buscar un empleo formal, sino en la capacidad de generar sus propios ingresos y liderar el cambio a través de la creación de unidades productivas sólidas, competitivas y altamente innovadoras.

El SENA está firmemente comprometido en sembrar en ustedes una mentalidad emprendedora que se convierta en el eje transversal de su proyecto de vida. A lo largo de esta guía, adoptaremos la metodología de "Aprender haciendo" y el trabajo colaborativo para sumergirnos en el ecosistema comercial. No nos limitaremos a la teoría de escritorio; trabajaremos dinámicas orientadas al entorno real mediante simulaciones prácticas en el ambiente de aula. Aprenderán a identificar problemáticas latentes, diseñar propuestas que rompan esquemas y estructurar estudios técnicos, organizacionales y financieros que demuestren la viabilidad real de una idea de negocio.

Los invito a participar activamente, a cuestionar el entorno y a trabajar con rigurosidad ética y pasión. El camino empresarial plantea interrogantes retadores, pero las herramientas que desarrollarán aquí les darán el criterio para responder con seguridad: ¡sí hay madera para ser empresarios!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de reflexión inicial: Para iniciar nuestro viaje emprendedor, realizaremos de manera individual la visualización y el análisis de casos de éxito locales y globales a través de una selección de "Videos de ideas y proyectos innovadores". Posteriormente, cada aprendiz participará en un foro de discusión en el aula respondiendo de manera

introspectiva a las siguientes preguntas orientadoras extraídas de nuestra justificación curricular: ¿Hay que crear empresas? ¿Cómo crearlas? ¿Es fácil o es difícil? ¿Tengo madera para ser empresario? El objetivo es confrontar los mitos personales sobre el emprendimiento y comprender la reducción del tamaño de las grandes empresas como una oportunidad directa para la generación de autoempleo e ingresos independientes.

Ambiente requerido: Ambiente de aula dotado de ayudas audiovisuales (pantalla/proyector y sonido).

Estrategias o técnicas didácticas activas: Cine-foro, lluvia de ideas y debate dirigido.

Materiales de formación: Computador del instructor, proyector multimedia, marcadores y tablero.

Material de apoyo: Enlaces a videos de casos de éxito de emprendimientos de alto impacto y lecturas cortas sobre mentalidad disruptiva.

Duración de la actividad: 5 horas.

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

Descripción de la actividad: Con el fin de reactivar saberes previos y nivelar conceptos clave, se programará la "Lectura de documentos" técnicos específicos. En equipos de trabajo, los aprendices desarrollarán un mapa conceptual interactivo donde conecten los conceptos de: Diagnóstico estratégico, Entorno socioeconómico, Oportunidades del mercado y Perfil de proyecto. Cada equipo expondrá cómo las problemáticas del entorno o de los sistemas productivos pueden transformarse radicalmente mediante propuestas de innovación y mejoramiento tecnológico. Esta actividad permitirá mapear qué herramientas maneja el grupo y cuáles requieren mayor profundización.

Ambiente requerido: Ambiente de aula convencional configurado para mesas de trabajo colaborativo.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura autorregulada, mapa conceptual grupal y socialización en panel.

Materiales de formación: Hojas de papel periódico, marcadores de colores, notas adhesivas y material bibliográfico impreso/digital.

Material de apoyo: Documentos guía sobre análisis de entorno y metodologías de identificación de ideas de negocio innovadoras.

Duración de la actividad: 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación: Descripción de la actividad: Esta fase central requiere fundamentar conceptualmente los componentes rigurosos de la prefactibilidad y factibilidad de un proyecto. El instructor orientará sesiones teórico-prácticas y los aprendices estructurarán de forma secuencial la "Elaboración de talleres" analíticos:

1. *Taller de Estudio de Mercado:* Recopilación y análisis de información referente a la oferta, demanda, precios, canales de comercialización y estimación de la demanda en unidades físicas utilizando técnicas de proyección de mercado.
2. *Taller Técnico y Organizacional:* Definición de los requerimientos físicos, localización, tamaño, distribución en planta, procesos tecnológicos a implementar, así como los aspectos legales, manuales de funciones y la estructura del organigrama empresarial.
3. *Taller Financiero y de Evaluación:* Construcción de la matriz de costos, presupuestos de inversión, proyección de estados financieros y flujos de fondos evaluados mediante indicadores financieros clave (V.P.N., T.I.R.,

R.B.C.). Se incluirá el análisis de sensibilidad variando precios y cantidades para determinar los mínimos de producción y ventas.

Ambiente requerido: Ambiente de aula / Laboratorio de simulación comercial con conectividad a internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición magistral dialogada, talleres prácticos aplicados, ejercicios dirigidos de matemáticas financieras y modelado de escenarios.

Materiales de formación: Exposición magistral dialogada, talleres prácticos aplicados, ejercicios dirigidos de matemáticas financieras y modelado de escenarios.

Material de apoyo: Plantillas financieras prediseñadas, manuales de normatividad legal vigente para la constitución de empresas y lecturas sobre ética en el manejo de la información.

Evidencias de aprendizaje: *Evidencia de Conocimiento:* Cuestionario escrito resuelto sobre componentes del estudio de factibilidad e indicadores de evaluación financiera (V.P.N., T.I.R.).

Instrumentos de evaluación: Cuestionario de evaluación teórica y Lista de chequeo de desempeño en aula.

Duración de la actividad: 35 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Para consolidar el enfoque de **"Aprender haciendo"** , los equipos de aprendices integrarán todo lo desarrollado en un único producto final: la Formulación Definitiva del Proyecto de Emprendimiento Innovador, diligenciada rigurosamente en los formatos respectivos de las entidades de fomento y financiación del entorno.

Para la sustentación, se estructurará un **Laboratorio de Simulación Comercial dentro del ambiente de aula**. Cada equipo simulará el lanzamiento de su propuesta frente a un comité evaluador (roles asumidos por el instructor y compañeros), demostrando la viabilidad técnica, el perfil del consumidor, el flujo de fondos proyectado a la vida útil estimada y la sensibilidad del proyecto ante variaciones del mercado. Se exigirá una defensa basada en la rigurosidad técnica y la ética profesional en la presentación de datos.

Ambiente requerido: Ambiente de aula adecuado para exposiciones de proyectos (simulación de rueda de negocios / comité evaluador

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación comercial, sustentación de proyecto (Pitch de negocios) y evaluación por pares.

Materiales de formación: Computador, proyector, ayudas visivas creadas por los aprendices, formatos oficiales de formulación.

Material de apoyo: Guías de oratoria y pitch comercial, portafolios de líneas de crédito y fomento vigentes en el sector productivo

Evidencias de aprendizaje: *Evidencia de Producto:* Documento final del proyecto formulado en formato digital/impreso junto con la simulación de la sustentación comercial del modelo de negocio frente al comité.
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo de producto y rúbrica de evaluación de la sustentación / pitch.
Duración de la actividad: 20 horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
		Reflexión y contextualización: Identificación del entorno y conceptualización del perfil del proyecto. **Apropiación:** Elaboración secuencial de los estudios técnicos, de mercado, organizacionales y financieros. **Transferencia:** Formulación y simulación de la defensa del modelo de negocio innovador ante el comité evaluador.	**De Conocimiento:** Cuestionario escrito sobre la estructura de proyectos de prefactibilidad y criterios de evaluación financiera (V.P.N. T.I.R.). **De Desempeño:** Observación directa y acompañamiento en el desarrollo de los talleres prácticos de proyección de mercados, costos y flujos de fondos. **De Producto:** Documento final del proyecto estructurado en formatos de formulación y ejecución de la sustentación (Pitch) en el simulador comercial.	Aplica herramientas de diagnóstico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas y el entorno, identificando, definiendo y elaborando la etapa de perfil y prefactibilidad. Analiza la tendencia del entorno económico, el comportamiento del mercado y el perfil del consumidor para estimar la oferta y demanda en unidades físicas. Analiza ingresos, egresos y costos aplicando modelos de proyección. Diligencia la información en los formatos respectivos. Identifica fuentes de financiamiento de acuerdo con el análisis financiero. Efectúa el análisis y evaluación del proyecto, sensibilizándolo sobre precio y cantidad para tomar decisiones empresariales.	Cuestionario de conocimientos **écnica:** Observación sistemática. **Instrumento:** Lista de chequeo de desempeño en taller. **Técnica:** Valoración de producto y simulación de situaciones reales. **Instrumento:** Lista de chequeo de producto y rúbrica integral de sustentación.

					.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

4. **Análisis de Sensibilidad:** Procedimiento financiero que permite evaluar el impacto que tienen las variaciones en variables críticas (como precio y cantidad) sobre el flujo financiero y los indicadores de rentabilidad del proyecto.
5. **Aprender Haciendo:** Metodología pedagógica activa centrada en la experiencia práctica del aprendiz, donde la adquisición de habilidades se logra mediante la ejecución de tareas y la resolución de problemas reales o simulados.
6. **Diagnóstico Estratégico:** Herramienta de análisis empresarial que permite evaluar la situación interna y externa de una organización o entorno con el fin de identificar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades frente a sus políticas de desarrollo.
7. **Estudio de Factibilidad:** Fase profunda de la investigación de un proyecto que analiza de manera detallada las variables de mercado, técnicas, legales, organizacionales y financieras para determinar con precisión si la idea de negocio es viable y sostenible.
8. **Flujo de Fondos:** Proyección financiera que detalla de manera ordenada los ingresos, egresos y costos de inversión estimados a lo largo de la vida útil del proyecto, sirviendo como base fundamental para la evaluación financiera.
9. R.B.C. (Relación Beneficio-Costo): Indicador financiero que mide el rendimiento de un proyecto comparando el valor presente de los beneficios esperados frente al valor presente de los costos de inversión y operación.
10. T.I.R. (Tasa Interna de Retorno): Tasa de interés o rentabilidad que ofrece un proyecto de inversión, correspondiente al punto exacto donde el Valor Presente Neto (V.P.N.) es igual a cero.
11. V.P.N. (Valor Presente Neto): Método financiero que permite calcular el valor actual de los flujos de fondos futuros de un proyecto, descontando una tasa de interés específica, para determinar la ganancia neta o viabilidad de una inversión.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

apag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (5ta ed.). McGraw-Hill (Sugerido como texto guía para los conocimientos de conceptos sobre formulación, prefactibilidad y métodos de mercado/financieros).

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS JOSE RUIZ MESTRA**	**INSTRUCT0R**		

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Fecha de Elaboración	**25/05/2026**	
Denominación del Programa de Formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**	
Modalidad de Ejecución	**PRESENCIAL**	
Código y versión del Programa	**11220053**	
Nombre del Proyecto (Si es formación Titulada)		
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUIZ**	**CABP**

FASE DE PROYECTO(Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		CRÉDITOS DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (TD + TI)/48	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
		COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVO SAGRO PECUARIOS ,PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA. FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS	Fomentar la Cultura Emprendedora Apropiando el autodiagnósti co, los procesos de toma de decisiones, la creatividad y las técnicas de negociación frente a las oportunidades de la asociatividad solidaria en el contexto territoria	55 HORAS	15 HORAS		Trabajo de campo participativo,Exposición didáctica, Talleres temáticos, Mapas mentales, Análisis comparativos.Lluvia de ideas, Taller de autodiagnóstico, Debate	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje,fotocopias de formatos de autoevaluación CEP.Computador, videobeam, libreta de notas.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Cotidianidad. - Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativade solución. - Apropia el concepto dcreatividad e innovación según solución de desafíos. - Aplica la capacidad creativa e innovadora iendo n cuenta losdesafíos Emprendedor es. - Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos	Evidencia de Conocimiento: - Cuestionario escritoresuelto sobre CEP, toma de decisiones, planes de acción y negociación. Evidencia de Desempeño: - Participación y portafolio de talleres sobre el saber del comportamien to emprendedor. - Desempeño en el juego de roles de la mesa de negociación. Evidencia de Producto: Documento escrito del	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	3513523
COMPETENCIA	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALAIN JOSE MARZOLA BARROSO	Identificar los proyectos que se van a coordinar y priorizarlos según su importancia y urgencia.			30/06/2026		
ANA KARINA GARCIA GALEANO						
ANDRES ELIAS NORIEGA GOMEZ		X			X	
ANDRES EMILIO PAEZ JAIMES						
DEIBIS DE JESUS FARIÑO GONZALEZ		X			X	
IVIS DEL CARMEN HERNANDEZ PATRON		x			x	
JHOANA ESTHER LOPEZ RAMOS		x			x	
JORGE IVAN MACHADO HUMANEZ						
JUAN DIEGO SAEZ PAEZ		X			X	
JUAN JOSE RUIZ MESTRA		X			X	
MARIA PAULA CUADRADO MADARIAGA		X			X	
MAYRA ALEJANDRA CHAMORRO TORRES		X			X	
NATALIA PETRO PACHECO		x			x	
NINI DEL ROSARIO MADARIAGA SANCHEZ		X			X	
SANDY FARIÑO HERNANDEZ		X			X	
VANESSA LARA PEREZ		X			X	
YEIMY PAOLA BALTAZAR DUEÑAS		X			X	
YOVANIS JOSE SOTO DORIA		X			X	
		X			X	
		X			X	
		X			X	

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del 03/07/2026
Ficha de 3513523
Código: 11220053
Versión: 1
Denominación: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Estado de la TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 20/05/2026
Fecha Fin: 01/07/2026
Modalidad de PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003192291	ANDRES ELIAS	NORIEGA GOMEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003192291	ANDRES ELIAS	NORIEGA GOMEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003402471	DEIBIS DE JESUS	FARIÑO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003402471	DEIBIS DE JESUS	FARIÑO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003722000	MARIA PAULA	CUADRADO MADARIAGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003722000	MARIA PAULA	CUADRADO MADARIAGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062605091	ALAIN JOSE	MARZOLA BARROSO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062605091	ALAIN JOSE	MARZOLA BARROSO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062676374	VANESSA	LARA PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062676374	VANESSA	LARA PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062683198	IMS DEL CARMEN	HERNANDEZ PATRON	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062683198	IMS DEL CARMEN	HERNANDEZ PATRON	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978266	YOVANIS JOSE	SOTO DORIA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064978266	YOVANIS JOSE	SOTO DORIA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064981018	JUAN DIEGO	SAEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064981018	JUAN DIEGO	SAEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064989231	ANDRES EMILIO	PAEZ JAIMES	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064989231	ANDRES EMILIO	PAEZ JAIMES	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

CC	1064991235	YEIMY PAOLA	BALTAZAR DUEÑAS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064991235	YEIMY PAOLA	BALTAZAR DUEÑAS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064998010	JORGE IVAN	MACHADO HUMANEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064998010	JORGE IVAN	MACHADO HUMANEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064999997	MAYRA ALEJANDRA	CHAMORRO TORRES	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064999997	MAYRA ALEJANDRA	CHAMORRO TORRES	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065009769	ANA MILENA	SARMIENTO GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065009769	ANA MILENA	SARMIENTO GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1066722799	JHOANA ESTHER	LOPEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

CC	1066722799	JHOANA ESTHER	LOPEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073811033	ANA KARINA	GARCIA GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073811033	ANA KARINA	GARCIA GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073813946	NATALIA	PETRO PACHECO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073813946	NATALIA	PETRO PACHECO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	30685235	NINI DEL ROSARIO	MADARIAGA SANCHEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	30685235	NINI DEL ROSARIO	MADARIAGA SANCHEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	30689133	SANDY	FARIÑO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	30689133	SANDY	FARIÑO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78020850	JUAN JOSE	RUIZ MESTRA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78020850	JUAN JOSE	RUIZ MESTRA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA.
- **Código del Programa de Formación**: 421101 Versión 1
- **Nombre del Proyecto Formativo** : Promover el desarrollo de la asociatividad solidaria campesina
- **Fase del Proyecto :** ANALISIS
- **Actividad de Proyecto Formativo** : Implementación del proceso de promotoría para asociatividad solidaria.
- **Competencia**: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje**: Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías.
- **Duración de la Guía de Aprendizaje:** 8 HORAS

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz! Bienvenido a la cuarta jornada de su proceso de inducción en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir. En la sociedad actual, las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) no solo representan herramientas accesorias, sino que constituyen el eje central de la alfabetización digital y el aprendizaje autónomo. El SENA se sitúa a la vanguardia de esta cultura digital ofreciendo un ecosistema tecnológico diseñado para optimizar su ruta formativa.

A lo largo de esta jornada, exploraremos la plataforma **SOFIA PLUS** (Sistema Optimizado para la Formación Integral y el Aprendizaje activo), su **Correo Institucional**, las páginas corporativas y el robusto **Sistema de Bibliotecas SENA**, el cual cuenta con más de 120 bibliotecas a nivel nacional y cerca de un millón de recursos disponibles para su formación e investigación. Lo invitamos a participar activamente en cada una de las dinámicas de forma colaborativa y sistemática, fortaleciendo las habilidades técnicas que facilitarán su éxito académico.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

- **Descripción de la actividad:** Partiendo de una lluvia de ideas mediada por la pregunta problematizadora: *¿Cómo impacta el uso correcto de las plataformas digitales en la eficiencia de un profesional en el sector agropecuario o comercial actual?* Los aprendices reflexionarán sobre su nivel actual de competencias digitales. Posteriormente, se proyectará el **Video de Presentación del Sistema de Bibliotecas del SENA** para sensibilizar sobre la magnitud del soporte institucional disponible.
- **Ambiente requerido:** Ambiente de aprendizaje convencional / Auditorio del Centro El Porvenir dotado de conectividad a internet.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lluvia de ideas guiada y videoforo interactivo.
- **Materiales de formación:** Video beam o pantalla interactiva, sistema de audio, portátiles o dispositivos móviles.
- **Material de apoyo:** Enlace al video institucional de bibliotecas.
- **Duración de la actividad:** 1 hora.

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

 Descripción de la actividad: El instructor presentará de manera conceptual la arquitectura de las TIC en el SENA. Se abordarán las funciones del rol del aprendiz en **SOFIA PLUS** (revisión de programación de eventos del centro, ambientes de aprendizaje, construcción de ruta de aprendizaje, solicitud y expedición de certificados y notas). Asimismo, se explicará la estructura de acceso al correo institucional y los portales corporativos oficiales.

- ✓ **Ambiente requerido:** Ambiente de aprendizaje de Tecnologías de la Información, Centro El Porvenir.
- ✓ **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Exposición dialogada apoyada en el material de inducción (Presentación "TIC Y EL SENA").
- ✓ **Materiales de formación:** Tablero, computadores conectados a la red institucional.
- ✓ **Material de apoyo:** Presentación multimedia "TIC Y EL SENA.pptx".
- ✓ **Duración de la actividad:** 2 hora.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: **Descripción de la actividad (Recorrido Guiado y Taller Interactivos):** Los aprendices ingresarán de forma individual a los portales interactivos institucionales. Llevarán a cabo un **Recorrido guiado por la biblioteca digital** (http://biblioteca.sena.edu.co), localizando y validando la existencia de los 434.512 títulos en línea y ejemplares físicos disponibles para sus respectivas áreas de estudio. De forma complementaria, los aprendices verificarán su ingreso al aplicativo SOFIA PLUS y configurarán el acceso formal a su correo institucional.

- **Ambiente requerido:** Sala de sistemas / Laboratorio de informática del Centro El Porvenir.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Aprendizaje por descubrimiento y taller práctico asistido.

- **Materiales de formación:** Guía de navegación digital, equipos de cómputo con acceso a internet.
- **Material de apoyo:** Manuales de usuario de SOFIA PLUS y el Sistema de Bibliotecas.
- **Evidencias de aprendizaje:** Reporte digital del taller interactivo (capturas de pantalla del ingreso exitoso a SOFIA, Correo Institucional y una búsqueda bibliográfica filtrada).
- **Instrumentos de evaluación:** Lista de chequeo de desempeño en entornos virtuales.
- **Duración de la actividad:** 2 hora.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: En equipos colaborativos de trabajo, los aprendices simularán un caso real donde se requiera resolver una necesidad del sector agropecuario o comercial de la región de Córdoba utilizando exclusivamente el ecosistema digital del SENA. Deberán documentar la consulta en las plataformas estudiadas, detallando qué bases de datos de la biblioteca utilizaron, cómo programarían el uso de ambientes de aprendizaje desde SOFIA PLUS y los canales de comunicación corporativos a emplear. Socializarán sus hallazgos en un panel plenario final.

- **Ambiente requerido:** Ambiente polivalente de formación o auditorio del centro.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Estudio de caso y simulación en entornos comerciales/institucionales alternativos.
- **Materiales de formación:** Conectividad de red, herramientas ofimáticas o digitales de exposición.
- **Material de apoyo:** Sitios web indicados para consulta (www.sena.edu.co, www.senasofiaplus.edu.co, biblioteca.sena.edu.co).
- **Evidencias de aprendizaje:** Documento conceptual con la resolución del caso y sustentación pública ante el grupo.
- **Instrumentos de evaluación:** Rúbrica de evaluación de transferencia de conocimiento técnico.
- **Duración de la actividad:** 1 hora.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Inducción	Implementación del proceso de promotoría	Gestión autónoma de plataformas digitales de información institucional.	**Evidencia de Desempeño:** Capturas y bitácora del ingreso a SOFIA PLUS, Correo y Biblioteca .	RA1 valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo confactores internos y externos. Ra2 identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo	**Técnica:** Observación Sistemática y Valoración de Producto.

	para asociativi dad solid aria.		**Evidencia de Producto:** Resolución escrita y exposición del caso práctico regional.	con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas desolución. Ra3 apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora teniendo encuenta los desafíos emprendedores. Sustenta el plan de acción teniendo encuenta los elementos de una estrategia emprendedora. Ra4 identifica los elementos del a negociación de acuerdo con los intereses propios y del otro. Asocialas técnicas de negociación teniendo encuenta los ámbitos personales	**Instrumento:** Lista de Chequeo y Rúbrica Analítica.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Alfabetización Digital:** Capacidad de una persona para realizar tareas en un ambiente digital mediante el uso de herramientas tecnológicas.
- **E-learning:** Procesos de enseñanza-aprendizaje que se llevan a cabo a través de Internet, caracterizados por una separación física entre profesor y estudiante.
- **Ruta de Aprendizaje:** Línea secuencial de logros y resultados académicos que el aprendiz debe alcanzar para certificar su programa.
- **SOFIA PLUS:** Sistema Optimizado para la Formación Integral y el Aprendizaje Activo; herramienta informática principal para la gestión académica del SENA.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (2025). *Presentación Institucional: Jornada Cuatro - TIC y el SENA*. Dirección de Formación Profesional.
- Sistema de Bibliotecas SENA. Portal Oficial: http://biblioteca.sena.edu.co.
- Portal de Gestión Académica SENA SOFIA PLUS: http://www.senasofiaplus.edu.co.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS RUIZ MESTRA**	**INSTRUCTOR**		

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA.
- **Codigo del Programa de Formación**: 421101 Versión 1
- **Nombre del Proyecto Formativo** : Promover el desarrollo de la asociatividad
  - solidaria campesina
- **Fase del Proyecto :** Ejecucion
- **Actividad de Proyecto Formativo** : Implementación del proceso de promotoría
- para asociatividad solidaria.
- **Competencia:** 240201533 - 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.
- RA 2: apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
- RA 3: emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora● RA 4: relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
  - **Duración de la Guía de Aprendizaje**: (48 horas):

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz: El emprendimiento no es solo una opción para crear unidades productivas o empresas; es, ante todo, una actitud de vida. En el contexto de la Promotoría para la Asociatividad Solidaria, el desarrollo de una cultura mprendedora es el motor fundamental que impulsa la transformación social y el crecimiento de las comunidades campesinas. Esta guía ha sido diseñada bajo la metodología de "Aprender Haciendo", permitiéndole descubrir y fortalecer sus Características Emprendedoras Personales (CEP), tomar decisiones estratégicas fundamentadas ante situaciones cotidianas o de riesgo, potenciar su creatividad en la solución de desafíos del entorno y dominar herramientas esenciales de negociación.

A través de talleres prácticos, simulaciones comerciales y actividades colaborativas en el ambiente de aprendizaje, usted logrará proyectar estas capacidades hacia el fortalecimiento de organizaciones solidarias y democráticas. Lo invitamos a participar de forma activa, crítica y sistemática, reconociendo que su liderazgo y autoconfianza son pilares clave para construir redes de apoyo efectivas y sostenibles en el territorio**.**

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial: "El Espejo Emprendedor e Historias de Resiliencia". De manera individual, analice el siguiente interrogante: ¿Qué características diferencian a una persona que transforma las dificultades de su entorno en oportunidades de desarrollo asociativo de una queno lo hace? A continuación, participe en un cine-foro en el aula donde se proyectará el caso de éxito de una asociación campesina local. En un espacio de discusión compartida, exprese sus
primeras impresiones sobre cómo el propósito de vida y las motivaciones personales influyendirectamente en los logros colectivos.
Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje / aula estándar adaptada para simulación.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Preguntas orientadoras, Cine-foro, Discusión guiada.
Materiales de formación: Computador, videobeam, libreta de notas**.**
Material de apoyo: Video institucional o documental sobre liderazgo y asociatividad rural.
Duración de la actividad: 4 horas.

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

Descripción de la actividad: "Autodiagnóstico y Taller de Desafíos del Entorno". El instructor presentará la estructura general de la competencia y los conceptos clave del saber. Los aprendices realizarán una matriz de autoevaluación personal basada en las Características Emprendedoras Personales (CEP) como búsqueda de oportunidades, persistencia, autoconfianza y fijación de metas. Posteriormente, se organizará un debate grupal en el aula para identificar cómo estas habilidades se conectan con los conceptos de Persona, Contexto y Proyecto dentro del programa formativo.
Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje / aula estándar**.**
Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvia de ideas, Taller de autodiagnóstico, Debate
Materiales de formación: Tablero, marcadores, fotocopias de formatos de autoevaluación CEP**.**
Material de apoyo: Documento conceptual sobre Comportamiento Emprendedor**.**
Duración de la actividad: 8 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Desarrollo de los núcleos temáticos obligatorios de la competencia a través de talleres teórico-prácticos y mapas conceptuales grupales:

● RA 1 (Mentalidad Emprendedora): Construcción de glosarios y mapas de conocimiento sobre el concepto y comportamiento del Emprendedor. Estudio detallado de las CEP (Búsqueda de oportunidades, Persistencia, Cumplimiento, Calidad y eficacia, Análisis de riesgo, Fijar metas, Planificación sistemática, Búsqueda de información, Autoconfianza y Redes de apoyo). Definición de Objetivos Personales (Motivaciones, metas, propósito de vida) y los componentes de las Competencias Emprendedoras: Visualizar, Analizar, Identificar, Decidir, Diseñar y Actuar. Análisis de la Responsabilidad Emprendedora y sus dimensiones.

● RA 2 (Toma de Decisiones y Riesgo): Taller conceptual sobre el Proceso de Toma de Decisiones (Concepto y etapas). Técnicas de análisis de riesgo, análisis de alternativas y estrategias para correr riesgos calculados. Criterios para fijar metas, técnicas de planificación sistemática y la importancia del cumplimiento y compromiso en el trabajo.

● RA 3 (Creatividad Estratégica): Ejercicios prácticos de definición de Creatividad, Innovación y sus tipos. Identificación de Desafíos del entorno y técnicas para la búsqueda de oportunidades. Estructura y pasos de una Estrategia, y formulación conceptual de un Plan de Acción (Elementos y diseño). Importancia del Proyecto asociativo y criterios de visualización de metas.

● RA 4 (Técnicas de Negociación): Conceptualización de Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos y análisis integral de intereses y consensos. Técnicas avanzadas de autoconfianza, criterios de persistencia y estructuración de redes de apoyo.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje / aula estándar equipada con mesas de trabajo colaborativo.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición didáctica, Talleres temáticos, Mapas mentales, Análisis comparativos.

Materiales de formación: Papel periódicos, marcadores, fichas didácticas, computadores portátiles.

Material de apoyo: Guías de lectura conceptual sobre toma de decisiones, creatividad e innovación y negociación en entornos asociativos**.**

Evidencias de aprendizaje: Cuestionario técnico de conocimientos (Evidencia de Conocimiento) y Portafolio de talleres temáticos estructurados (Evidencia de Desempeño).

Instrumentos de evaluación: Cuestionario escrito y Lista de chequeo de desempeño**.**

Duración de la actividad: 20 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: "Laboratorio de Simulación Comercial Asociativa: El Gran Desafío Emprendedor". En equipos de trabajo (simulando agencias promotoras o comités asociativos), los aprendices formularán y ejecutarán un taller práctico de simulación en el aula de clases. Cada equipo deberá: 1. Diseñar un plan de acción estratégico para resolver un desafío real detectado en una comunidad campesina de Córdoba. 2. Aplicar de forma sistemática las etapas de toma de decisiones frente a un imprevisto o riesgo planteado de sorpresa por el instructor. 3. Desarrollar un juego de roles donde simulen una mesa de negociación comercial para articular la organización solidaria con redes de apoyo institucionales, aplicando los tipos y elementos de negociación estudiados. Cada grupo sustentará su propuesta demostrando sus habilidades de visualización, autoconfianza ypersistencia.
Ambiente requerido: Ambiente de aula adaptado como Laboratorio de Simulación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller de simulación en aula, Juego de roles (Role-playing), Estudio de caso en vivo.
Materiales de formación: Formularios de planes de acción, computadores, tableros, material de papelería diverso.
Material de apoyo: Plantillas de planes de acción, guías de simulación comercial y casos de negociación.
Evidencias de aprendizaje: Informe final del Plan de Acción Estratégico y registro de la Simulación de Negociación (Evidencia de Producto**).**
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo de producto con rúbrica de sustentación**.**
Duración de la actividad: 16 horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EJECUCION	IMPLEMENTACIÓN DEL PROCESO DE PROMOTORÍA PARA LA ASOCIATIVIDAD	Fomentar la Cultura Emprendedora Apropiando el autodiagnóstico, los procesos	**Evidencia de Conocimiento:** - Cuestionario escritoresuelto sobre CEP, toma de decisiones, planes de	cotidianidad. - Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativade solución. -	**Técnica: Formulación de preguntas**. Instrumento: Cuestionario escrito.

	SOLIDARIA	de toma de decisiones, la creatividad y las técnicas de negociación frente a las oportunidades de la asociatividad solidaria en el contexto territorial.	acción y negociación. **Evidencia de Desempeño:** - Participación y portafolio de talleres sobre el saber del comportamiento emprendedor. - Desempeño en el juego de roles de la mesa de negociación. **Evidencia de Producto:** - Documento escrito del Plan de Acción Estratégico Asociativo diseñado para solucionar eldesafío del entorno.	Apropia el concepto dcreatividad e innovación según solución de desafíos. - Aplica la capacidad creativa e innovadora iendo n cuenta losdesafíos Emprendedores. - Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora. - Identifica los lementos de la negociación de acuerdo con los intereses propios y del otro. - Asocia las técnicas de negociación teniendo encuenta los ámbitos personales.	**Técnica: Observación sistemática.** Instrumento: Lista de chequeo de desempeño. **Técnica: Valoración de producto.** Instrumento: Lista de chequeo de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Asociatividad Solidaria: Mecanismo de cooperación e integración voluntaria entre personas, productores o comunidades campesinas, fundamentado en principios de solidaridad, ayuda mutua y democracia, orientado a resolver problemáticas comunes y generar desarrollo colectivo.
Características Emprendedoras Personales (CEP): Conjunto de rasgos, comportamientos, destrezas y actitudes observables en un individuo que le permiten identificar oportunidades, gestionar riesgos y consolidar metas u objetivos de manera exitosa.
Estrategia Emprendedora: Conjunto ordenado de decisiones, planes y acciones encaminadas a aprovechar oportunidades del entorno y solventar desafíos a través del uso creativo de los recursos disponibles.
Negociación: Proceso interactivo de comunicación y concertación en el cual dos o más partes con intereses comunes y divergentes buscan llegar a un consenso o acuerdo mutuamente aceptable.
Plan de Acción: Herramienta de planificación sistemática que detalla de forma operativa las tareas, recursos, tiempos y responsables necesarios para el cumplimiento de una meta propuesta.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- R**A 1 (Mentalidad Emprendedora y CEP):** Incluye los textos de David McClelland (creador de las 10 CEP y la metodología de comportamiento adoptada por el SENA), Peter Drucker (emprendimiento enfocado a la innovación), y las cartillas oficiales de Comportamiento Emprendedor del SENA.

- **RA 2 (Toma de Decisiones y Riesgo):** Incorpora los modelos de racionalidad de Herbert Simon (etapas de toma de decisiones), Frank Knight (riesgo calculado e incertidumbre) y textos de comportamiento organizacional vinculados al compromiso laboral.

- **RA 3 (Creatividad e Innovación):** Añade los fundamentos de pensamiento lateral de Edward de Bono, el estándar internacional técnico del **Manual de Oslo** para los tipos de innovación, y literatura de planeación estratégica para el diseño del Plan de Acción.

- **RA 4 (Negociación y Consensos):** Sustentado en el **Modelo de Negociación de Harvard** de Roger Fisher y William Ury (análisis integral de intereses y mutuo acuerdo), complementado con guías técnicas de la FAO para negociaciones en comunidades rurales y de economía solidaria.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Equipo de Desarrollo Curricular	Instructor de Emprendimiento	Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir -	**Mayo**

			Regional Córdoba	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACION PEDAGÓGICA

Fecha de Elaboración	**25/05/2026**	
Denominación del Programa de Formación	**PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA**	
Modalidad de Ejecución	**PRESENCIAL**	
Código y versión del Programa	**421101 Versión 1**	
Nombre del Proyecto (Si es formación Titulada)	**Promover el desarrollo de la asociatividad o solidaria campesina**	
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUIZ**	**CABP**

FASE DE PROYECTO(Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		CRÉDITOS DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (TD + TI)/48	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EJECUCIÓN	: Implementación del proceso de promotoría •Bara asociatividad solidaria.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según Habilidades y competencias personales	RA1: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno. •RA 2: apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor. •RA 3: emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora• RA 4: relacionar la	Fomentar la Cultura Emprendedora Apropiando el autodiagnósti co, los procesos de toma de decisiones, la creatividad y las técnicas de negociación	38 HORAS	10 HORAS		Trabajo de campo participativo,Exposición didáctica, Talleres temáticos, Mapas mentales, Análisis comparativos.Lluvia de ideas, Taller de autodiagnóstico, Debate	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje,fotocopias de formatos de autoevaluación CEP.Computador, videobeam, libreta de notas.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	cotidianidad. - Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativade solución. - Apropia el concepto dcreatividad e innovación según solución de desafíos. - Aplica la capacidad	Evidencia de Conocimiento: - Cuestionario escritoresuelto sobre CEP, toma de decisiones, planes de acción y negociación. Evidencia de Desempeño: - Participación y portafolio de talleres	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

GFPI-F-018 V03

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA
FICHA	3518953
COMPETENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA INDUCCIÓN.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	1.IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
SEBASTIAN DE LA ROSA MARTINEZ	Identificar las habilidades y competencias personales para emprender. Desarrollar la mentalidad emprendedora, incluyendo la innovación, la creatividad y la toma de riesgos.	X		2/07/2026	X	
LUCIANA SUAREZ CORTES		X			X	
NEIDER LUIS GUERRERO DIAZ		X			X	
LUISA FERNANDA ORTEGA ARTEAGA		X			X	
MAURICIO NARVAEZ ROMERO		X			X	
SHERY DAYANA ORTEGA ARTEAGA		x			x	
CRISTINA ISABEL FERIA HERNANDEZ		x			x	
EMILENA PAJARO PEREZ		X			X	
ARLIS ESTHER ALVAREZ ORTEGA		X			X	
FREIDER LUIS FABRA PANTOJA		X			X	
NEIDER LUIS REYES AVILA		X			X	
JUAN JOSE FERIA HERNANDEZ		X			X	
DANNA PAOLA ALVAREZ QUINTANA		x			x	
CRISTIAN ANDRES DE LA ROSA MARTINEZ		X			X	
KATERINE HERNANDEZ SIERRA		X			X	
KEINER JOSE POLO BOLAÑOS		X			X	
EMNANUEL DE JESUS LOPEZ PESTANA		X			X	
ANGEL DAVID BARRIOS AVILA		X			X	
RAFAEL SANTOS IBANEZ PORTO		X			X	
LIANA DANIELA MADARIAGA BARRIOS		X			X	
SHAARAI YESSITH TAPIA PACHECO		X			X	
JOSE JAVIER VARGAS MORELOS		X			X	
IRINA ISABEL PACHECO NARVAEZ		X			X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y VENTAS**

Código del Programa de Formación: **63210007**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

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

2. PRESENTACIÓN

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

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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **¿Qué es el mercadeo? Definición de Marketing.**, donde tendremos conceptos básicos del mercadeo, cómo generar ventas, productividad y rentabilidad.

https://www.youtube.com/watch?v=I84B6EIE-1A&t=17s



¿Qué es el MERCADEO? Definición de MARKETING

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

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

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

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

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

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

NEGOCIACIÓN	**F**. Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.
FIDELIZACIÓN	**H**. Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.
MATERIA PRIMA	**i.** Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.
PROMOCIÓN	**J**. Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.
MANEJO DE OBJECIONES	**K**. Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a conocer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

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



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

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

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



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.

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

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

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. Marketing: Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.

2. Mercado: Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.

3. Segmentación: División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.

4. Posicionamiento: Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.

5. Publicidad: Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**6/02/2026**		
Denominación del Programa de Formación	**MERCADEO Y VENTAS**		
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**		
Código y versión del Programa de Formación	**62330033**		
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)			
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)			
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos : CARLOS JOSE RUIZ MESTRA**	**Regional y Centro de formación**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
												AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
		Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.	Identificar las necesidades de los clientes potenciales según el sector. Aplicar técnicas de venta y negociación de acuerdo con la política organizacional. Estructurar las condiciones de negociación y servicio postventa.	Mercadeo: definición y objetivos. Variables sociales y económicas. El Cliente: tipología y comportamiento. Necesidades del consumidor. Producto y Servicio: características y beneficios. Mezcla de mercadeo (4P). Técnicas de venta. Manejo de objeciones. Ética en los negocios. Servicio al cliente. Garantías y servicio postventa. Normatividad comercial. Términos de negociación (Incoterms básicos).	Analizar variables del entorno. Identificar necesidades insatisfechas. Clasificar segmentos de mercado según el perfil del consumidor. Realizar presentaciones de productos (demostraciones/muestras). Aplicar estrategias de negociación. Manejar situaciones críticas y objeciones frente al cliente. Informar sobre condiciones de entrega y garantías. Legalizar términos comerciales. Estructurar el cierre de la venta según políticas gubernamentales.	Identifica necesidades de clientes potenciales. Determina el segmento de mercado según el producto. Presenta productos acudiendo a demostraciones. Aplica estrategias de negociación basadas en aspectos legales y éticos. Informa sobre garantías y servicio postventa. Legaliza las condiciones de la negociación según intereses de las partes.	· De Desempeño: Observación de la participación en el análisis del entorno y la sustentación de la estrategia de mercadeo. · De Producto: Documento de formulación del proyecto que incluya el estudio de mercado, técnico y financiero debidamente diligenciado.	30 HORAS	10 HORAS	* Desempeño: Participación en talleres grupales y diagnóstico de campo. * Producto: Documento de formulación del proyecto (estudio técnico y financiero) diligenciado en formatos.	Videos de proyectos innovadores, lecturas dirigidas, elaboración de talleres, aprendizaje colaborativo y técnica de "aprender haciendo".	Aula dotada o ambiente seleccionado por el instructor con acceso a sector productivo.	Tablero, marcadores, borradores, guías de aprendizaje, libreta de notas y acceso a documentos técnicos de consulta.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Mercadeo Y Ventas
FICHA	3525767
COMPETENCIA	Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
Nombre	dentificar los intereses y necesidades de los proveedores y clientes.	X		3/07/2026	X	
ALAIN JOSE MARZOLA BARROSO		X			X	
ANA KARINA GARCIA GALEANO		X			X	
ANA MILENA SARMIENTO GALEANO		X			X	
ANDRES ELIAS NORIEGA GOMEZ		X			X	
ANDRES EMILIO PAEZ JAIMES		x			x	
DEIBIS DE JESUS FARIÑO GONZALEZ		x			x	
IVIS DEL CARMEN HERNANDEZ PATRON		X			X	
JHOANA ESTHER LOPEZ RAMOS		X			X	
JORGE IVAN MACHADO HUMANEZ		X			X	
JUAN DIEGO SAEZ PAEZ		X			X	
JUAN JOSE RUIZ MESTRA		X			X	
KAROL LISETH MUÑOZ MEDRANO		x			x	
MAYRA ALEJANDRA CHAMORRO TORRES		X			X	
NATALIA PETRO PACHECO		x			x	

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del
Ficha de
Código: 06110097
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la
Fecha Inicio: 05/06/2026
Fecha Fin: 03/07/2026
Modalidad de
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003192291	ANDRES ELIAS	NORIEGA GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003192291	ANDRES ELIAS	NORIEGA GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003192291	ANDRES ELIAS	NORIEGA GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003192291	ANDRES ELIAS	NORIEGA GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003402471	DEIBIS DE JESUS	FARIÑO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003402471	DEIBIS DE JESUS	FARIÑO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003402471	DEIBIS DE JESUS	FARIÑO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003402471	DEIBIS DE JESUS	FARIÑO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1003716433	KAROL LISETH	MUÑOZ MEDRANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1003716433	KAROL LISETH	MUÑOZ MEDRANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1003716433	KAROL LISETH	MUÑOZ MEDRANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1003716433	KAROL LISETH	MUÑOZ MEDRANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062605091	ALAIN JOSE	MARZOLA BARROSO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062605091	ALAIN JOSE	MARZOLA BARROSO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062605091	ALAIN JOSE	MARZOLA BARROSO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062605091	ALAIN JOSE	MARZOLA BARROSO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062683198	IVIS DEL CARMEN	HERNANDEZ PATRON	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062683198	IVIS DEL CARMEN	HERNANDEZ PATRON	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062683198	IVIS DEL CARMEN	HERNANDEZ PATRON	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1062683198	IVIS DEL CARMEN	HERNANDEZ PATRON	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

CC	1064981018	JUAN DIEGO	SAEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064981018	JUAN DIEGO	SAEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064981018	JUAN DIEGO	SAEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064981018	JUAN DIEGO	SAEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064989231	ANDRES EMILIO	PAEZ JAIMES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064989231	ANDRES EMILIO	PAEZ JAIMES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064989231	ANDRES EMILIO	PAEZ JAIMES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064989231	ANDRES EMILIO	PAEZ JAIMES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064998010	JORGE IVAN	MACHADO HUMANEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064998010	JORGE IVAN	MACHADO HUMANEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064998010	JORGE IVAN	MACHADO HUMANEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064998010	JORGE IVAN	MACHADO HUMANEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064999997	MAYRA ALEJANDRA	CHAMORRO TORRES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064999997	MAYRA ALEJANDRA	CHAMORRO TORRES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064999997	MAYRA ALEJANDRA	CHAMORRO TORRES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1064999997	MAYRA ALEJANDRA	CHAMORRO TORRES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065009769	ANA MILENA	SARMIENTO GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065009769	ANA MILENA	SARMIENTO GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065009769	ANA MILENA	SARMIENTO GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065009769	ANA MILENA	SARMIENTO GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1066722799	JHOANA ESTHER	LOPEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1066722799	JHOANA ESTHER	LOPEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1066722799	JHOANA ESTHER	LOPEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1066722799	JHOANA ESTHER	LOPEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073811033	ANA KARINA	GARCIA GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073811033	ANA KARINA	GARCIA GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073811033	ANA KARINA	GARCIA GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073811033	ANA KARINA	GARCIA GALEANO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073813946	NATALIA	PETRO PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073813946	NATALIA	PETRO PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073813946	NATALIA	PETRO PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1073813946	NATALIA	PETRO PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78020850	JUAN JOSE	RUIZ MESTRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	03/07/2026 8.10 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78020850	JUAN JOSE	RUIZ MESTRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78020850	JUAN JOSE	RUIZ MESTRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y	APROBADO	03/07/2026 8.08 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78020850	JUAN JOSE	RUIZ MESTRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	03/07/2026 8.06 a	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento Innovador.
- Código del Programa de Formación: 11220053.
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: 291101053 - Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa.

Resultados de Aprendizaje: Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial.

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 70 horas.

2. PRESENTACIÓN

Hoy en día, el mercado laboral evoluciona a un ritmo vertiginoso y las estructuras corporativas tradicionales tienden a optimizar sus tamaños. Ante esta realidad, la verdadera estabilidad económica y el desarrollo profesional no radican únicamente en buscar un empleo formal, sino en la capacidad de generar sus propios ingresos y liderar el cambio a través de la creación de unidades productivas sólidas, competitivas y altamente innovadoras.

El SENA está firmemente comprometido en sembrar en ustedes una mentalidad emprendedora que se convierta en el eje transversal de su proyecto de vida. A lo largo de esta guía, adoptaremos la metodología de "Aprender haciendo" y el trabajo colaborativo para sumergirnos en el ecosistema comercial. No nos limitaremos a la teoría de escritorio; trabajaremos dinámicas orientadas al entorno real mediante simulaciones prácticas en el ambiente de aula. Aprenderán a identificar problemáticas latentes, diseñar propuestas que rompan esquemas y estructurar estudios técnicos, organizacionales y financieros que demuestren la viabilidad real de una idea de negocio.

Los invito a participar activamente, a cuestionar el entorno y a trabajar con rigurosidad ética y pasión. El camino empresarial plantea interrogantes retadores, pero las herramientas que desarrollarán aquí les darán el criterio para responder con seguridad: ¡sí hay madera para ser empresarios!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de reflexión inicial: Para iniciar nuestro viaje emprendedor, realizaremos de manera individual la visualización y el análisis de casos de éxito locales y globales a través de una selección de "Videos de ideas y proyectos innovadores". Posteriormente, cada aprendiz participará en un foro de discusión en el aula respondiendo de manera

introspectiva a las siguientes preguntas orientadoras extraídas de nuestra justificación curricular: ¿Hay que crear empresas? ¿Cómo crearlas? ¿Es fácil o es difícil? ¿Tengo madera para ser empresario? El objetivo es confrontar los mitos personales sobre el emprendimiento y comprender la reducción del tamaño de las grandes empresas como una oportunidad directa para la generación de autoempleo e ingresos independientes.

Ambiente requerido: Ambiente de aula dotado de ayudas audiovisuales (pantalla/proyector y sonido).

Estrategias o técnicas didácticas activas: Cine-foro, lluvia de ideas y debate dirigido.

Materiales de formación: Computador del instructor, proyector multimedia, marcadores y tablero.

Material de apoyo: Enlaces a videos de casos de éxito de emprendimientos de alto impacto y lecturas cortas sobre mentalidad disruptiva.

Duración de la actividad: 5 horas.

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

Descripción de la actividad: Con el fin de reactivar saberes previos y nivelar conceptos clave, se programará la "Lectura de documentos" técnicos específicos. En equipos de trabajo, los aprendices desarrollarán un mapa conceptual interactivo donde conecten los conceptos de: Diagnóstico estratégico, Entorno socioeconómico, Oportunidades del mercado y Perfil de proyecto. Cada equipo expondrá cómo las problemáticas del entorno o de los sistemas productivos pueden transformarse radicalmente mediante propuestas de innovación y mejoramiento tecnológico. Esta actividad permitirá mapear qué herramientas maneja el grupo y cuáles requieren mayor profundización.

Ambiente requerido: Ambiente de aula convencional configurado para mesas de trabajo colaborativo.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura autorregulada, mapa conceptual grupal y socialización en panel.

Materiales de formación: Hojas de papel periódico, marcadores de colores, notas adhesivas y material bibliográfico impreso/digital.

Material de apoyo: Documentos guía sobre análisis de entorno y metodologías de identificación de ideas de negocio innovadoras.

Duración de la actividad: 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación: Descripción de la actividad: Esta fase central requiere fundamentar conceptualmente los componentes rigurosos de la prefactibilidad y factibilidad de un proyecto. El instructor orientará sesiones teórico-prácticas y los aprendices estructurarán de forma secuencial la "Elaboración de talleres" analíticos:

1. *Taller de Estudio de Mercado:* Recopilación y análisis de información referente a la oferta, demanda, precios, canales de comercialización y estimación de la demanda en unidades físicas utilizando técnicas de proyección de mercado.
2. *Taller Técnico y Organizacional:* Definición de los requerimientos físicos, localización, tamaño, distribución en planta, procesos tecnológicos a implementar, así como los aspectos legales, manuales de funciones y la estructura del organigrama empresarial.
3. *Taller Financiero y de Evaluación:* Construcción de la matriz de costos, presupuestos de inversión, proyección de estados financieros y flujos de fondos evaluados mediante indicadores financieros clave (V.P.N., T.I.R.,

R.B.C.). Se incluirá el análisis de sensibilidad variando precios y cantidades para determinar los mínimos de producción y ventas.

Ambiente requerido: Ambiente de aula / Laboratorio de simulación comercial con conectividad a internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición magistral dialogada, talleres prácticos aplicados, ejercicios dirigidos de matemáticas financieras y modelado de escenarios.

Materiales de formación: Exposición magistral dialogada, talleres prácticos aplicados, ejercicios dirigidos de matemáticas financieras y modelado de escenarios.

Material de apoyo: Plantillas financieras prediseñadas, manuales de normatividad legal vigente para la constitución de empresas y lecturas sobre ética en el manejo de la información.

Evidencias de aprendizaje: *Evidencia de Conocimiento:* Cuestionario escrito resuelto sobre componentes del estudio de factibilidad e indicadores de evaluación financiera (V.P.N., T.I.R.).

Instrumentos de evaluación: Cuestionario de evaluación teórica y Lista de chequeo de desempeño en aula.

Duración de la actividad: 35 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Para consolidar el enfoque de **"Aprender haciendo"** , los equipos de aprendices integrarán todo lo desarrollado en un único producto final: la Formulación Definitiva del Proyecto de Emprendimiento Innovador, diligenciada rigurosamente en los formatos respectivos de las entidades de fomento y financiación del entorno.

Para la sustentación, se estructurará un **Laboratorio de Simulación Comercial dentro del ambiente de aula**. Cada equipo simulará el lanzamiento de su propuesta frente a un comité evaluador (roles asumidos por el instructor y compañeros), demostrando la viabilidad técnica, el perfil del consumidor, el flujo de fondos proyectado a la vida útil estimada y la sensibilidad del proyecto ante variaciones del mercado. Se exigirá una defensa basada en la rigurosidad técnica y la ética profesional en la presentación de datos.

Ambiente requerido: Ambiente de aula adecuado para exposiciones de proyectos (simulación de rueda de negocios / comité evaluador

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación comercial, sustentación de proyecto (Pitch de negocios) y evaluación por pares.

Materiales de formación: Computador, proyector, ayudas visivas creadas por los aprendices, formatos oficiales de formulación.

Material de apoyo: Guías de oratoria y pitch comercial, portafolios de líneas de crédito y fomento vigentes en el sector productivo

Evidencias de aprendizaje: *Evidencia de Producto:* Documento final del proyecto formulado en formato digital/impreso junto con la simulación de la sustentación comercial del modelo de negocio frente al comité.
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo de producto y rúbrica de evaluación de la sustentación / pitch.
Duración de la actividad: 20 horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
		Reflexión y contextualización: Identificación del entorno y conceptualización del perfil del proyecto. **Apropiación:** Elaboración secuencial de los estudios técnicos, de mercado, organizacionales y financieros. **Transferencia:** Formulación y simulación de la defensa del modelo de negocio innovador ante el comité evaluador.	**De Conocimiento:** Cuestionario escrito sobre la estructura de proyectos de prefactibilidad y criterios de evaluación financiera (V.P.N. T.I.R.). **De Desempeño:** Observación directa y acompañamiento en el desarrollo de los talleres prácticos de proyección de mercados, costos y flujos de fondos. **De Producto:** Documento final del proyecto estructurado en formatos de formulación y ejecución de la sustentación (Pitch) en el simulador comercial.	Aplica herramientas de diagnóstico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas y el entorno, identificando, definiendo y elaborando la etapa de perfil y prefactibilidad. Analiza la tendencia del entorno económico, el comportamiento del mercado y el perfil del consumidor para estimar la oferta y demanda en unidades físicas. Analiza ingresos, egresos y costos aplicando modelos de proyección. Diligencia la información en los formatos respectivos. Identifica fuentes de financiamiento de acuerdo con el análisis financiero. Efectúa el análisis y evaluación del proyecto, sensibilizándolo sobre precio y cantidad para tomar decisiones empresariales.	Cuestionario de conocimientos **écnica:** Observación sistemática. **Instrumento:** Lista de chequeo de desempeño en taller. **Técnica:** Valoración de producto y simulación de situaciones reales. **Instrumento:** Lista de chequeo de producto y rúbrica integral de sustentación.

					.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

4. **Análisis de Sensibilidad:** Procedimiento financiero que permite evaluar el impacto que tienen las variaciones en variables críticas (como precio y cantidad) sobre el flujo financiero y los indicadores de rentabilidad del proyecto.
5. **Aprender Haciendo:** Metodología pedagógica activa centrada en la experiencia práctica del aprendiz, donde la adquisición de habilidades se logra mediante la ejecución de tareas y la resolución de problemas reales o simulados.
6. **Diagnóstico Estratégico:** Herramienta de análisis empresarial que permite evaluar la situación interna y externa de una organización o entorno con el fin de identificar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades frente a sus políticas de desarrollo.
7. **Estudio de Factibilidad:** Fase profunda de la investigación de un proyecto que analiza de manera detallada las variables de mercado, técnicas, legales, organizacionales y financieras para determinar con precisión si la idea de negocio es viable y sostenible.
8. **Flujo de Fondos:** Proyección financiera que detalla de manera ordenada los ingresos, egresos y costos de inversión estimados a lo largo de la vida útil del proyecto, sirviendo como base fundamental para la evaluación financiera.
9. R.B.C. (Relación Beneficio-Costo): Indicador financiero que mide el rendimiento de un proyecto comparando el valor presente de los beneficios esperados frente al valor presente de los costos de inversión y operación.
10. T.I.R. (Tasa Interna de Retorno): Tasa de interés o rentabilidad que ofrece un proyecto de inversión, correspondiente al punto exacto donde el Valor Presente Neto (V.P.N.) es igual a cero.
11. V.P.N. (Valor Presente Neto): Método financiero que permite calcular el valor actual de los flujos de fondos futuros de un proyecto, descontando una tasa de interés específica, para determinar la ganancia neta o viabilidad de una inversión.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

apag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (5ta ed.). McGraw-Hill (Sugerido como texto guía para los conocimientos de conceptos sobre formulación, prefactibilidad y métodos de mercado/financieros).

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS JOSE RUIZ MESTRA**	**INSTRUCT0R**		

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Fecha de Elaboración	**25/05/2026**	
Denominación del Programa de Formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**	
Modalidad de Ejecución	**PRESENCIAL**	
Código y versión del Programa	**11220053**	
Nombre del Proyecto (Si es formación Titulada)		
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUIZ**	**CABP**

FASE DE PROYECTO(Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		CRÉDITOS DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (TD + TI)/48	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
		COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVO SAGRO PECUARIOS ,PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA. FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS	Fomentar la Cultura Emprendedora Apropiando el autodiagnósti co, los procesos de toma de decisiones, la creatividad y las técnicas de negociación frente a las oportunidades de la asociatividad solidaria en el contexto territoria	55 HORAS	15 HORAS		Trabajo de campo participativo,Exposición didáctica, Talleres temáticos, Mapas mentales, Análisis comparativos.Lluvia de ideas, Taller de autodiagnóstico, Debate	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje,fotocopias de formatos de autoevaluación CEP.Computador, videobeam, libreta de notas.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Cotidianidad. - Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativade solución. - Apropia el concepto dcreatividad e innovación según solución de desafíos. - Aplica la capacidad creativa e innovadora iendo n cuenta losdesafíos Emprendedor es. - Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos	Evidencia de Conocimiento: - Cuestionario escritoresuelto sobre CEP, toma de decisiones, planes de acción y negociación. Evidencia de Desempeño: - Participación y portafolio de talleres sobre el saber del comportamien to emprendedor. - Desempeño en el juego de roles de la mesa de negociación. Evidencia de Producto: Documento escrito del	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	3559925
COMPETENCIA	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA	Revisar los planes y programas establecidos por la empresa para entender los objetivos y metas. Identificar los proyectos que se van a coordinar y priorizarlos según su importancia y urgencia.			8/07/2026		
DANIELA CANTERO GALEANO						
DAY DIAZ CUETO		X			X	
DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ						
HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		X			X	
JANIS MARIA PALACIOS DORIA		x			x	
JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		x			x	
LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA						
MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		X			X	
MATEO RAMOS PASTRANA		X			X	
SANDY LORENA PAEZ PEREZ		X			X	
SARAY HERNANDEZ PEREZ		X			X	
SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		x			x	
VANESA PEREZ PEREZ		X			X	
YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		X			X	
		X			X	
		X			X	
		X			X	
		X			X	
		X			X	
		X			X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **:** GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS.

- **Código del Programa de Formación**: 06000014.
- **Nombre del Proyecto Formativo** (si aplica):
- **Fase del Proyecto** (si aplica):
- **Actividad de Proyecto Formativo (**si aplica):
- **Competencia**: 260101016 - ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL

- **Resultados de Aprendizaje**:
- Definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo, utilizando el modelo de negocios Canvas
    - Determinar los objetivos y estrategias del plan comercial y de mercadeo de acuerdo a la prospectiva el mercado y al análisis de la empresa, utilizando el modelo de negocios Canvas.
    - Establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo.

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 40 HORAS

2. PRESENTACIÓN

- Esta guía busca fortalecer el desempeño en la gestión comercial mediante el uso del **Modelo Canvas**, una metodología sencilla pero efectiva para lograr una visión integral del negocio. Dado que las empresas de ingeniería y servicios enfrentan retos de complejidad en sus metas comerciales, este programa permite desarrollar competencias prácticas para identificar factores clave, construir propuestas de valor y diseñar planes estratégicos que respondan a la realidad del mercado actual.

- A través de las actividades propuestas, usted desarrollará la capacidad de construir propuestas de valor sólidas y planes de mercadeo efectivos, fomentando su autonomía, el trabajo colaborativo y la resolución de problemas reales del entorno productivo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

- **Descripción:** Analice la situación actual de una empresa que conozca. ¿Por qué cree que algunas empresas tienen excelentes productos pero no logran venderlos con éxito? Participe en el foro de discusión inicial compartiendo su opinión sobre la importancia de simplificar la estrategia comercial.

  Duración: 2 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimiento

Descripción: Identifique los conceptos clave del programa: Marketing Mix, Curva de Valor y Ventaja Competitiva. Realice un mapa mental que conecte estos conceptos con la realidad de su entorno laboral.

- **Duración:** 6 horas.

3.3 Actividades de apropiación

Descripción: 1. **Análisis Situacional:** Aplique las herramientas PEST, Benchmarking y realice el diagnóstico DOFA de una organización. 2. **Mapa de Empatía:** Construya el mapa de empatía para segmentar el mercado objetivo. 3. **Construcción del Lienzo:** Desarrolle el **Lienzo de Negocio Canvas**, definiendo los 9 bloques, con énfasis en la Propuesta de Valor y los Segmentos de Cliente.

- **Duración:** 20 horas.

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento

Descripción: Elabore el **Plan de Acción Táctico y Estratégico** para una empresa real o simulada. Incluya la definición de objetivos de mercadeo, estrategias de posicionamiento y el establecimiento de indicadores (KPIs) para el control del desempeño comercial.

- **Duración:** 12 horas

- **Instrumentos de evaluación:** Rúbrica de desempeño y lista de chequeo del plan estratégico.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NO APLICA			**Conocimiento:** Cuestionario sobre conceptos de Marketing y Canvas. **Desempeño:** Taller de construcción de Mapa de Empatía y DOFA. **Producto:** Lienzo Canvas y Plan Estratégico de Mercadeo.	Define la propuesta de valor y los segmentos objetivo. Construye la curva de valor determinando factores clave. Aplica técnicas comerciales y define el plan de acción y seguimiento.	Cuestionario Lista de chequeo Rúbrica de producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

 Modelo Canvas: Herramienta de gestión estratégica que permite visualizar y diseñar modelos de negocio en un solo lienzo.

 Segmentación: Proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores con necesidades comunes.

- **tributos Clave:** Características específicas que definen la superioridad o diferenciación de un producto en el mercado.

- **Curva de Valor:** Herramienta gráfica que permite visualizar el desempeño de la empresa en comparación con la competencia respecto a los factores competitivos del sector.

- **Estrategia del Retador:** Acciones de marketing ejecutadas por empresas que ocupan el segundo o tercer lugar en la categoría para atacar al líder del mercado.

- **Marketing Experiencial:** Estrategias que buscan crear un vínculo emocional entre la marca y el consumidor a través de vivencias y sensaciones (ej. marketing de guerrilla).

- **Marketing Mix:** Conjunto de variables controlables (tradicionalmente producto, precio, plaza y promoción) que la empresa combina para obtener la respuesta deseada en el mercado objetivo.

- **Modelo Canvas:** Herramienta de gestión estratégica que permite diseñar, visualizar y resumir un modelo de negocio en nueve módulos básicos.

- **Neuromarketing:** Aplicación de técnicas de la neurociencia al marketing para analizar los niveles de emoción, atención y memoria del consumidor ante estímulos publicitarios.

- **Propuesta de Valor:** Conjunto de beneficios o valores que una empresa promete entregar a sus clientes para satisfacer sus necesidades.

- **Segmento Objetivo:** Grupo específico de consumidores hacia los cuales la empresa dirige sus esfuerzos de marketing y ventas.

- **Ventaja Competitiva:** Característica que distingue a una empresa de sus competidores, otorgándole una posición relativa superior para competir.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

SENA. (2015). Diseño Curricular: Gestión de Mercado, Comercialización y Ventas - Basado en el Modelo Canvas.

- Osterwalder, A. (2010). Business Model Generation

- **Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011).** *Generación de modelos de negocio*. Deusto. (Referencia principal para la construcción del Lienzo Canvas y Propuesta de Valor) .

- **Kotler, P., & Armstrong, G. (2017).** *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación. (Base para los conceptos de Marketing Mix, Segmentación y Posicionamiento) .

- **Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005).** *La estrategia del océano azul*. Norma. (Texto clave para el diseño de la Curva de Valor y Atributos Clave) .

- **Levy, M., & Weitz, B. (2012).** *Retailing Management*. McGraw-Hill. (Referencia para temas de Merchandising, Store Planning y Layout) .

- **Lindstrom, M. (2009).** *Buyology: Verdades y mentiras sobre por qué compramos*. Gestión 2000. (Soporte para el área de Neuromarketing y Marketing Experiencial).

- **SENA (2015).** *Programa de Formación: Gestión de mercado, comercialización y ventas - basado en el modelo Canvas*. Código 06000014.

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS RUIZ MESTRA**	**INSTRUCTOR**	**CABP**	**27 FEBRERO 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**6/02/2026**		
Denominación del Programa de Formación	**GESTION DE MERCADEO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTA CON EL MODELO DE CANVA**		
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**		
Código y versión del Programa de Formación	**6000014**		
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)			
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)			
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos : CARLOS JOSE RUIZ MESTRA**	**Regional y Centro de formación**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
												AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
		ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS. DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANAÌLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS. ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	Curva de valor, Atributos clave, Factores clave del negocio, Marketing estratégico. Propuesta de valor, Ventaja competitiva, Marketing operativo, Mix de mercado, Segmentación. Merchandising (Store Planning, Layout), Marketing experiencial, Canales de distribución, Objeciones y Cierre de ventas.	Analizar la situación interna y el entorno de la empresa; Identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DOFA); Aplicar herramientas PEST y Benchmarking. Construir el mapa de empatía; Construir el lienzo del negocio CANVAS; Segmentar el mercado objetivo; Definir propuesta de posicionamiento Definir los objetivos de mercadeo y comercialización; Definir estrategias y acciones del plan; Manejo de software para análisis de datos estadísticos	Construye la curva de valor, determinando los factores clave y los atributos de valor del producto o negocio. Define la propuesta de valor, los segmentos objetivo, relaciones, actividades, recursos y alianzas clave para el éxito Aplica las técnicas y tácticas comerciales; Define los indicadores y el plan de seguimiento al plan comercial.	Realizar el análisis del entorno y la curva de valor de la organización. Estructurar el modelo de negocio y el plan de acción comercial. Establecer las tácticas de venta y el sistema de indicadores de gestión.	30 HORAS	10 HORAS	* Desempeño: Participación en talleres grupales y diagnóstico de campo. * Producto: Documento de formulación del proyecto (estudio técnico y financiero) diligenciado en formatos.	Videos de proyectos innovadores, lecturas dirigidas, elaboración de talleres, aprendizaje colaborativo y técnica de "aprender haciendo".	Aula dotada o ambiente seleccionado por el instructor con acceso a sector productivo.	Tablero, marcadores, borradores, guías de aprendizaje, libreta de notas y acceso a documentos técnicos de consulta.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
FICHA	3560741
COMPETENCIA	ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TACTICO Y ESTRATEGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA	1. Analizar el comportamiento del mercado, incluyendo la competencia, los clientes, los proveedores y el entorno económico y social. 2. Definición de Objetivos: Definir los objetivos de mercadeo de la organización, considerando el direccionamiento organizacional y las oportunidades y amenazas del mercado. 3. Desarrollo de la Estrategia: Desarrollar la estrategia de mercadeo, incluyendo la segmentación del mercado, la posición de la marca y la mezcla de marketing (producto, precio, plaza y promoción).	X		7/07/2026	X	
DANIELA CANTERO GALEANO		X			X	
DAY DIAZ CUETO		X			X	
DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ		X			X	
HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		X			X	
JANIS MARIA PALACIOS DORIA		x			x	
JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		x			x	
LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA		X			X	
MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		X			X	
MATEO RAMOS PASTRANA		X			X	
SANDY LORENA PAEZ PEREZ		X			X	
SARAY HERNANDEZ PEREZ		X			X	
SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		x			x	
VANESA PEREZ PEREZ		X			X	
YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		x			x	
		x			x	
		X			X	
		X			X	
		X			X	
		X			X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Tecnólogo en Gestión Administrativa
- **Código del Programa de Formación**: 134101
- **Nombre del Proyecto Formativo**: Fortalecimiento de los procesos administrativos y de atención al cliente en empresas campesena
- **Fase del Proyecto (si aplica):** planeación.
- **Actividad de Proyecto Formativo (si aplica)**: Establrcer planes de acción con aprendices según parámetros Sena.
- **Competencia:** REGISTRO DE INFORMACIÓN EN MEDIOS TECNOLOGÍCOS.
- **Resultados de Aprendizaje**: Reconocer las herramientas y tecnologías de punta teniendo encuenta la naturalezade los procesos administrativos.
- **Duración de la Guía de Aprendizaje** (60):

2. PRESENTACIÓN

- Estimados aprendices! Bienvenidos a esta etapa de su proceso formativo. En el entorno empresarial contemporáneo, el registro, procesamiento y almacenamiento de datos ha migrado drásticamente hacia los entornos virtuales y las infraestructuras digitales de punta. La competencia **Registro de Información en Medios Tecnológicos** les proporcionará los fundamentos esenciales para operar de manera eficiente los sistemas de información corporativos.
- A través del desarrollo de esta guía, nos enfocaremos en **Reconocer las herramientas y tecnologías de punta**, permitiéndoles entender la naturaleza de los procesos organizacionales, la lógica matemática que subyace en el software empresarial y el manejo estratégico de hojas de cálculo y gestores de bases de datos desde sus conceptos fundamentales. Los invitamos a participar activamente, trabajar con rigor ético, autonomía y fomentar un aprendizaje colaborativo constante que potencie sus perfiles técnicos dentro del sector.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial: • Partiendo de situaciones cotidianas del entorno laboral y personal, responda de manera individual y reflexiva a las siguientes preguntas orientadoras:

1. Si tuviera que organizar la información de inventario de una pequeña comercializadora, ¿qué diferencia sustancial encuentra entre usar un cuaderno contable impreso y una hoja de cálculo digital?
2. ¿Cómo cree que la inteligencia artificial o el software estratégico impactan la velocidad de respuesta en los procesos de atención al cliente actuales? Participar en el debate grupal guiado por el instructor en el aula para consolidar las primeras nociones sobre la evolución tecnológica empresarial.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación convencional (Aula con mesas, sillas y tablero).

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lluvia de ideas, debate dirigido y preguntas reflexivas.

- **Materiales de formación:** Marcadores para tablero, borradores y cuadernos de notas.

- **Material de apoyo:** Enlaces web informativos sobre la transformación digital en las empresas.

- **Duración de la actividad:** 4 horas.

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

Descripción de la actividad: • Para iniciar con paso firme, es fundamental reconocer qué conceptos dominamos previamente. De manera grupal (máximo 3 integrantes), realicen un mapa mental o un cuadro comparativo donde listen las herramientas ofimáticas (procesadores de texto, hojas de cálculo, gestores de correo) que conozcan o hayan utilizado alguna vez. Socialicen las respuestas identificando la importancia de la fundamentación matemática básica y la lógica aplicada en los problemas administrativos cotidianos.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación con conectividad y computadores (Sala informática / Aula convencional).

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Aprendizaje basado en problemas, trabajo colaborativo en equipos.

- **Materiales de formación:** Hojas de papel bond o computadores con acceso a software de diagramación básico.

- **Material de apoyo:** Guía conceptual introductoria provista por el instructor sobre tipos de software y licenciamiento.

- **Duración de la actividad:** 8 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: • Desarrollar de manera sistemática los conceptos clave definidos por el diseño curricular para este resultado de aprendizaje:

- **Subactividad 1: Sistemas Estratégicos y Software:** Investigar y elaborar un glosario técnico ampliado que conceptualice e ilustre: Sistemas Estratégicos (conceptos, funciones, sistemas físicos, abstractos, cerrados y abiertos); Software y Tipos de Licenciamiento (especialmente las ventajas del Software Libre dentro de la administración pública o privada).
- **Subactividad 2: Fundamentación Lógica Matemática:** Resolver un taller práctico sobre Tablas de Verdad, demostraciones de lógica proposicional, y ejercicios aplicados de razonamiento deductivo e inductivo enfocado al procesamiento de datos organizacionales.
- **Subactividad 3: Reconocimiento de la Hoja de Cálculo:** Realizar un reconocimiento de la interfaz de la hoja de cálculo. Identificar detalladamente: Área de trabajo, Cinta de opciones, Barra de herramientas, Posición de celdas, Filas y Columnas, Hojas del libro, Barra de fórmulas y la Jerarquía de signos matemáticos requerida para operaciones corporativas.
- **Subactividad 4: Fundamentos de Bases de Datos e Inteligencia Administrativa:** Elaborar un mapa conceptual estructurando la definición de Bases de Datos, su clasificación, tipos de datos, casos de uso comunes, características generales y conceptos clave de herramientas de análisis avanzado como Power Pivot y Power BI.

- **Ambiente requerido:** Ambiente informático con conectividad y licencias de software ofimático (o alternativas libres), proyector multimedia para el instructor.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Exposición magistral interactiva del instructor, talleres prácticos guiados de lógica y modelamiento conceptual.

- **Materiales de formación:** Computadores individuales, software ofimático instalado, cuadernos, lápices.

- **Material de apoyo:** Documentos PDF, videotutoriales sobre la interfaz de hojas de cálculo y manuales de lógica proposicional.

- **Evidencias de aprendizaje:** Documento conceptual compilado (Glosario, taller de lógica matemática resuelto y mapas conceptuales de bases de datos).

- **Instrumentos de evaluación:** Cuestionario de conocimientos teóricos y lista de chequeo de producto.

- **Duración de la actividad:** 28 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: • Para demostrar la apropiación práctica, el aprendiz integrará los saberes adquiridos mediante un **Estudio de Caso Organizacional** simulado. En grupos de trabajo, se les entregará un escenario administrativo real donde deberán:

1. Clasificar y distinguir la naturaleza del proceso administrativo asignado.
2. Identificar y proponer qué soluciones de software estratégico u ofimático (incluyendo gestores de correo y bases de datos) mitigan el problema planteado.
3. Diseñar la estructura lógica inicial de una hoja de cálculo (identificando la jerarquía operacional y variables requeridas) para la consolidación de informes gerenciales o administrativos que sigan las normas técnicas básicas. El caso se sustentará mediante una breve presentación grupal empleando diapositivas o recursos digitales didácticos.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación tecnológico con computadores, conectividad y proyector de video.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Estudio de caso, sustentación de proyectos y juego de roles corporativos.

- **Materiales de formación:** Computador con acceso a internet, herramientas de presentación en la nube o locales.

- **Material de apoyo:** Estructura guía del estudio de caso y plantillas de presentación institucional.

- **Evidencias de aprendizaje:** Archivo digital de la propuesta de solución al estudio de caso y registro de la sustentación.

- **Instrumentos de evaluación:** Lista de chequeo de desempeño y rúbrica de sustentación.

- **Duración de la actividad:** 20 horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Planeación	Establrcer planes de acción con aprendices según parámetros Sena.	Reconocer e identificar el software estratégico, lógica matemática, interfaces ofimáticas y bases de datos de la organización.	**De Conocimiento:** Cuestionario escrito sobre software estratégico, tipos de licenciamiento, interfaces de hojas de cálculo y lógica de bases de datos . **De Producto:** Portafolio digital que contenga el glosario técnico, taller de lógica matemática y mapas conceptuales aprobados . **De Desempeño:** Sustentación y propuesta de solución técnica al Estudio de Caso Organizacional aplicado	Describe modelos lógico matemáticos de acuerdo con los requerimientos de la organización . * Distingue técnicas de análisis de datos de acuerdo con características de las herramientas tecnológicas . * Selecciona herramientas ofimáticas conforme con la información y necesidades de la organización.	**Técnica:** Formulación de preguntas / Observación directa. **Instrumento:** Cuestionario de evaluación / Lista de chequeo de producto y desempeño.

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

- **Base de Datos:** Sistema organizado para recopilar, almacenar y gestionar datos de forma estructurada para su posterior análisis y consulta.
- **Herramienta Ofimática:** Conjunto de técnicas, aplicaciones y herramientas informáticas que se utilizan en funciones de oficina para optimizar, automatizar y mejorar los procedimientos existentes.
- **Lógica Matemática:** Disciplina que estudia los sistemas de operaciones, proposiciones y razonamientos lógicos aplicados a la informática y solución de problemas mediante tablas de verdad y deducción.
- **Power BI / Power Pivot:** Herramientas avanzadas de inteligencia empresarial especializadas en la conexión, modelado, análisis y visualización interactiva de grandes volúmenes de datos organizacionales.
- **Sistema Abierto / Cerrado:** Conceptos sistémicos donde los sistemas abiertos interactúan activamente con variables externas del entorno, mientras que los cerrados operan de manera aislada al exterior.

- **Software Libre:** Programas informáticos que respetan la libertad de los usuarios y la comunidad, permitiendo usar, copiar, estudiar, modificar y mejorar el código fuente de forma autónoma.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Microsoft Corporation. (n.d.). *Guía de funciones, herramientas e interfaces de Microsoft Excel e introducción a Power BI*.

- Copi, I. M., & Cohen, C. (2013). *Introducción a la lógica*. Editorial Limusa (Como referencia conceptual para razonamiento inductivo y deductivo).

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)	Carlos jose Ruiz mestra	instructor	CABP	5/7/26	

Fecha de Elaboración	**5/07/2026**	
Denominación del Programa de Formación	**ASISTENCIA ADMINISTRATIVA**	
Modalidad de Ejecución	**PRESENCIAL**	
Código y versión del Programa	**134101-V3**	
Nombre del Proyecto (Si es formación Titulada)	**Fortalecimiento de los procesos administrativos y de atención al cliente en empresas campesena**	
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)	**3469890**	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUIZ**	**CABP**

FASE DE PROYECTO(Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		CRÉDITOS DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (TD + TI)/48	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
PLANEACIÓN	Establrcer planes de acción con aprendices según parámetros Sena.	REGISTRO DE INFORMACIÓN EN MEDIOS TECNOLOGÍCOS	Reconocer las herramientas y tecnologías de punta teniendo encuenta la naturalezade los procesos administrativos	Reconocer e identificar el software estratégico, lógica matemática, interfaces ofimáticas y bases de datos de la organización.	50 HORAS	10 HORAS		Estudio de caso, sustentación de proyectos y juego de roles corporativos. Exposición magistral interactiva del instructor, talleres prácticos guiados de lógica y modelamiento conceptual	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borrador,libreta de notas,guia de aprendizaje	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Describe modelos lógico matemáticos de acuerdo con los requerimientos de la organización . * Distingue técnicas de análisis de datos de acuerdo con características de las herramientas	Técnica: Formulación de preguntas / Observación directa. Instrumento: Cuestionario de evaluación / Lista de chequeo de producto y desempeño.	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

GFPI-F-018 V03

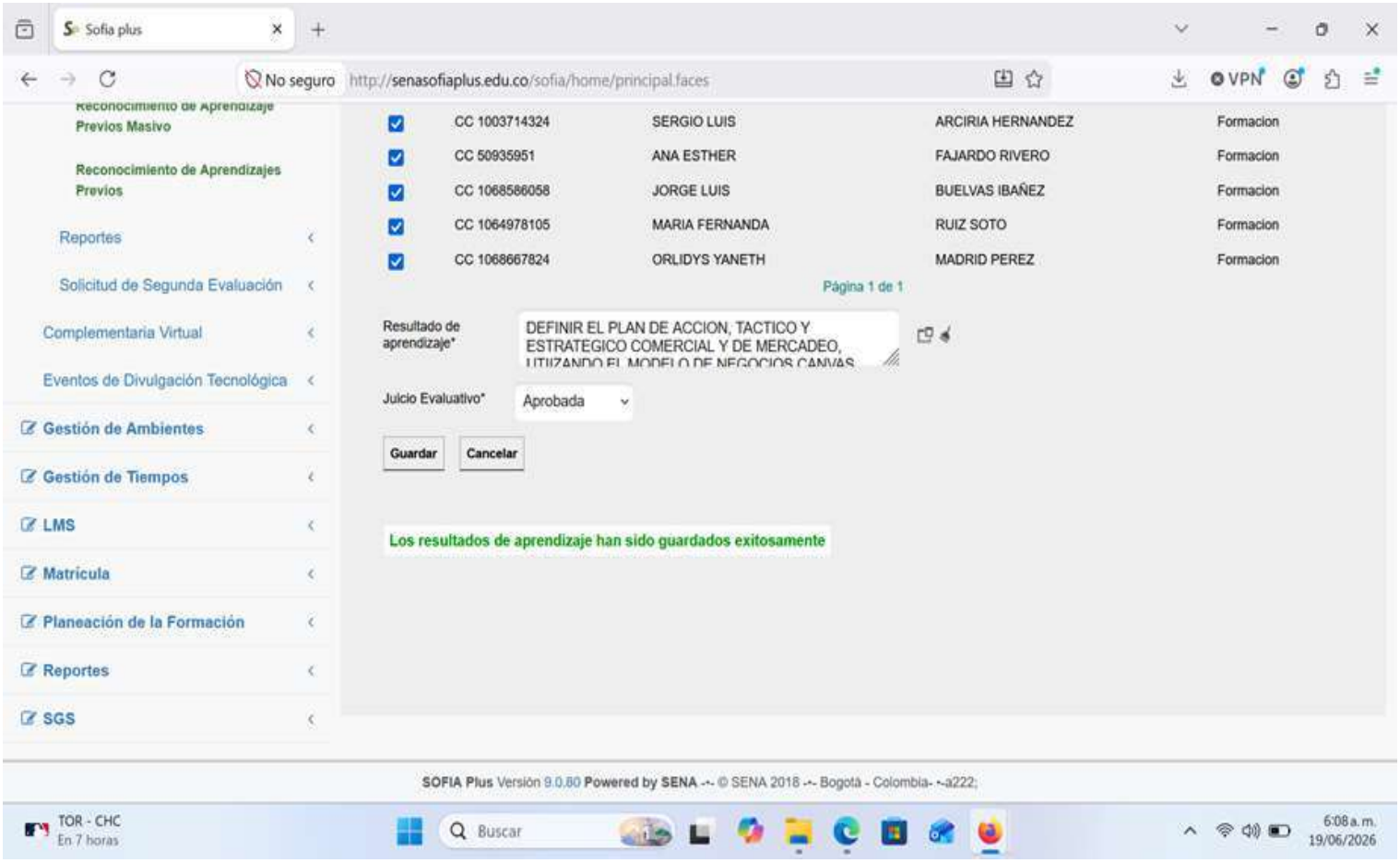
NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

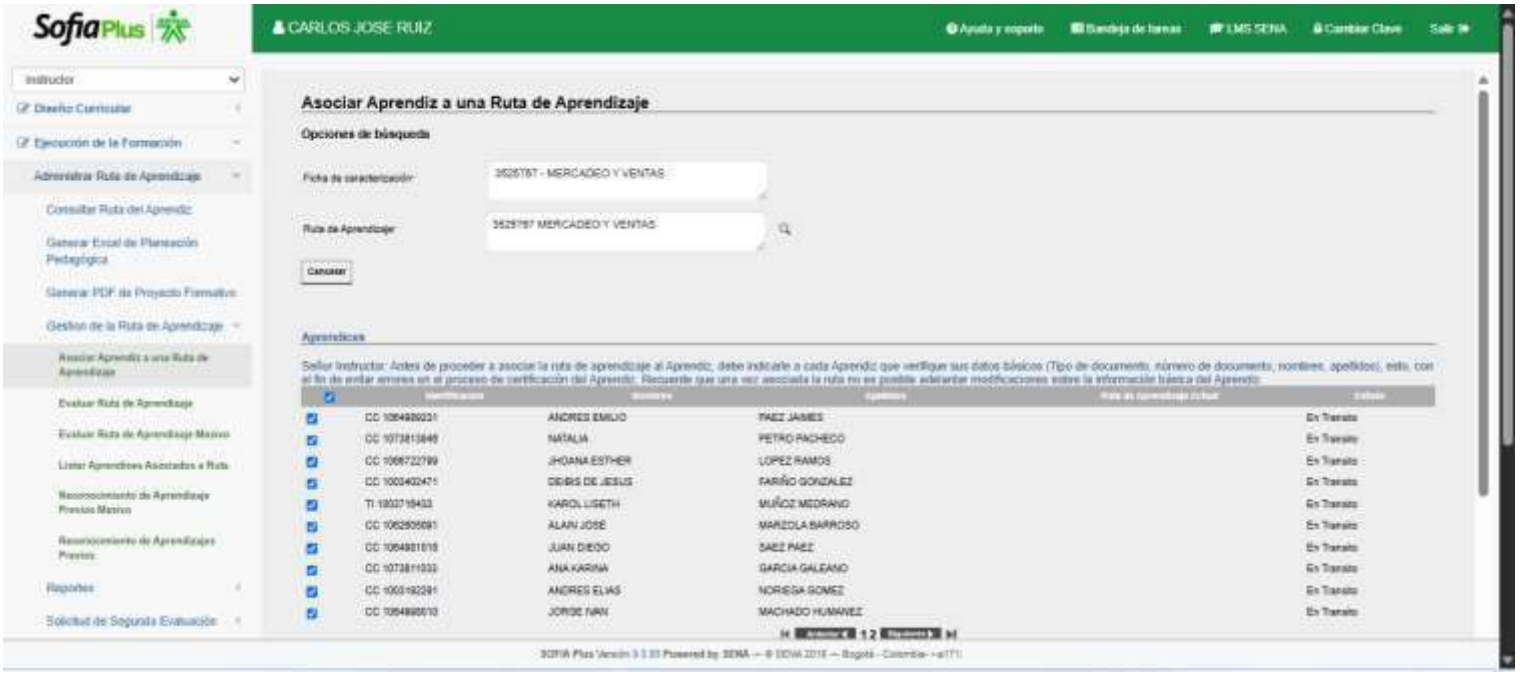
	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	ASISTENCIA ADMINISTRATIVA .
FICHA	3436944
COMPETENCIA	REGISTRAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO
RESULTADO DE APRENDIZAJE	A01. RECONOCER LAS HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS DE PUNTA TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

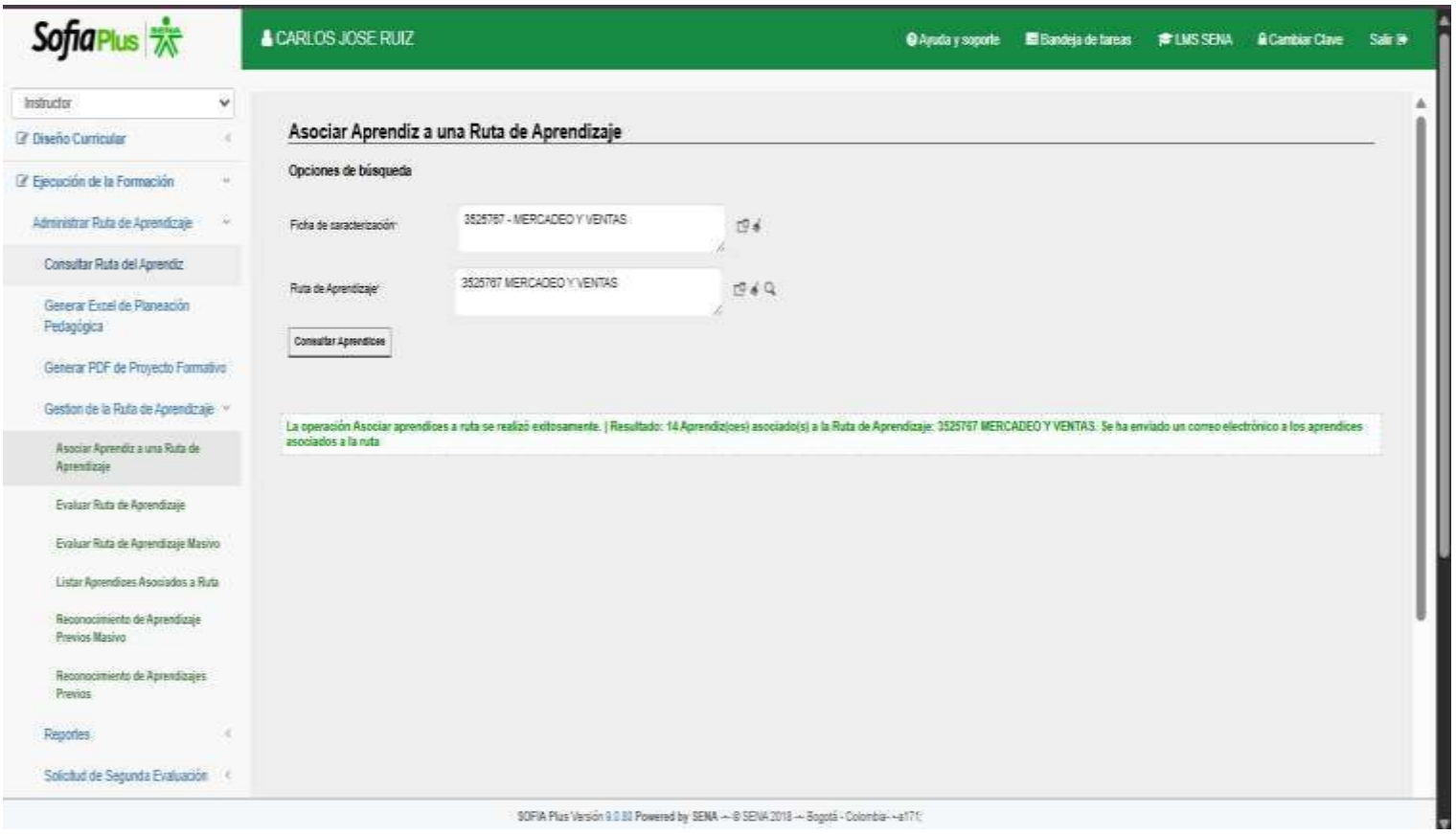
Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ADRIANA ROSA HERNANDEZ LOPEZ	Investigar y elaborar un glosario técnico ampliado que conceptualice e ilustre: Sistemas Estratégicos (conceptos, funciones, sistemas físicos, abstractos, cerrados y abiertos); Software y Tipos de Licenciamiento (especialmente las ventajas del Software Libre dentro de la administración pública o privada).	X		6/07/2026	X	
MARIA DEL PILAR ALMANZA PADILLA		X			X	
YISELA DEL CARMEN ROYETT MORENO		X			X	
DANNA SOFIA ESQUIVEL PASTORIZO		X			X	
YISEL PAOLA GALARCIO HERNANDEZ		X			X	
ANGELICA VELASQUEZ SUAREZ		x			x	
BRANDY CAROLINA PADILLA NIETO		x			x	
YORLEY PAOLA ROSSO GUTIERREZ		X			X	
HELEN JOHANNA TORDECILLA PATERNINA	Resolver un taller práctico sobre Tablas de Verdad, demostraciones de lógica proposicional, y ejercicios aplicados de razonamiento deductivo e inductivo enfocado al procesamiento de datos organizacionales	X			X	
KELLY JOHANNA MACHADO VELEZ		X			X	
YOLEIS PATRICIA RAMOS GUTIERREZ		X			X	
KELLYS JOHANNA AGAMEZ AYALA		X			X	
ANDREA CAROLINA LOPEZ YANEZ		x			x	
SONIA DLE CARMEN PEREIRA SUAREZ		X			X	
ANA ROSA MONTES AUDIVET		x			x	
JOSE ANDRES PEÑA PACHECO		x			x	
WENDY DORAINE CONEO CONEO		X			X	
ISSY PAOLA GARCIA HERNANDEZ		X			X	
AMY SHARITH SUAREZ NEGRETE		X			X	
ANA KARINA GENES REGINO		X			X	
BREILY MARIA GONZALEZ CABEZA						

ANEXO # 17 PANTALLAZO DEL PROCESO EN LA PLATAFORMA SOFIA PLUS EVALUACIÓN DE LOS APRENDICES DE LA FICHA **3472461**



ANEXO # 18 PANTALLAZO PROCESO EN LA PLATAFORMA SOFIA PLUS DE ASOCIAR A LOS APRENDICES DE LA FIC**HA 3525767** MERCADEO Y VENTAS





ANEXO #19 EVIDENCIA FOTOGRÁFICA ALISTAMIENTO DÍA 9 DE JULIO.



ANEXO #19 EVIDENCIA FOTOGRÁFICA ALISTAMIENTO DÍA 10 DE JULIO



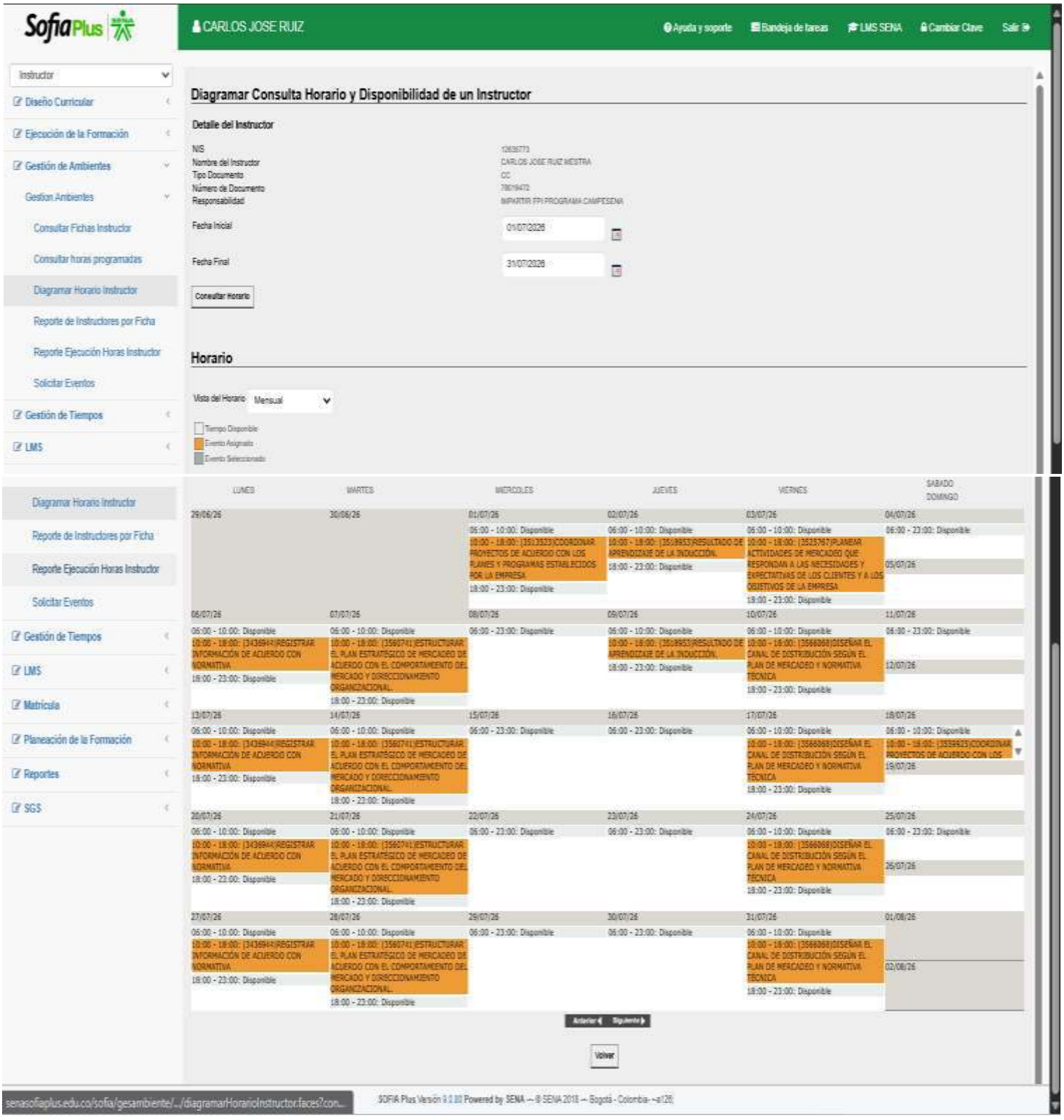
REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ___ DEL MES DE _____ DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Alistamiento

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Oreste [illegible] M.	5092661771		X		CABP	[illegible]	3003329[illegible]	X	
	Dilan Soto T.	1067877987		X		CABP	dsoto@sena.edu.co	3202727560	X	
	Salen Sdano	1067870239		X		CABP	[illegible]	3123673767	X	
	[illegible]	94989493		X		CABP	[illegible]	3115194972	X	
	Stiv Rodriguez R	1067[illegible]2		X		CABP	[illegible]	3053116462	X	
	ANDRES [illegible]	1.007.554.140		X		CABP	[illegible]	3215024131	X	
	[illegible]	[illegible]		X		CABP	[illegible]	3103648[illegible]	X	
	[illegible]	45522945		X		CABP	[illegible]	3160504[illegible]	X	
	[illegible]	7801947[illegible]		X		CABP	[illegible]	3008376260	X	
	[illegible]	78711855		X		CABP	[illegible]	3132185[illegible]	X	
	[illegible]	[illegible]		X		CABP	[illegible]	3[illegible]	X	
	EDWIN [illegible]	78[illegible]		X		CABP	[illegible]	3160[illegible]	X	
	[illegible]	5092651[illegible]		X		CABP	[illegible]	3[illegible]	X	
	[illegible]	[illegible]		X		CABP	[illegible]	[illegible]	X	

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

GOR-F-085 V02


Sofia Plus
CARLOS JOSE RUIZ
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestion Ambientes
Consultar Fichas Instructor
Consultar horas programadas
Diagramar Horario Instructor
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Diagramar Horario Instructor
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor
Detalle del Instructor
NIS 1063773
Nombre del Instructor CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
Tipo Documento CC
Número de Documento 7801947
Responsabilidad IMPARTIR FPI PROGRAMA CAMPESENA
Fecha Inicial 01/07/2026
Fecha Final 31/07/2026
Consultar Horario
Horario
Vista del Horario Mensual
Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado
LUNES
MARTES
MIERCOLES
JUEVES
VIERNES
SABADO DOMINGO
29/06/26
30/06/26
01/07/26
02/07/26
03/07/26
04/07/26
05/07/26
06/07/26
07/07/26
08/07/26
09/07/26
10/07/26
11/07/26
12/07/26
13/07/26
14/07/26
15/07/26
16/07/26
17/07/26
18/07/26
19/07/26
20/07/26
21/07/26
22/07/26
23/07/26
24/07/26
25/07/26
26/07/26
27/07/26
28/07/26
29/07/26
30/07/26
31/07/26
01/08/26
02/08/26
06:00 - 10:00: Disponible
10:00 - 18:00: (351)523)COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
18:00 - 23:00: Disponible
10:00 - 18:00: (351)953)RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA INDUCCIÓN.
10:00 - 18:00: (3525767)PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
06:00 - 23:00: Disponible
10:00 - 18:00: (3436944)REGISTRAR INFORMACION DE ACUERDO CON NORMATIVA
10:00 - 18:00: (3560741)ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATEGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.
10:00 - 18:00: (3568068)DISEÑAR EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN SEGUN EL PLAN DE MERCADEO Y NORMATIVA TECNICA
10:00 - 18:00: (3559825)COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS
Anterior
Siguiente
Volver
senasofiaplus.edu.co/sofia/gesambiente/../diagramarHorarioInstructor.faces?con...
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA — © SENA 2018 — Bogotá - Colombia- -a126

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REGIONAL CORDOBA

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha	Consultar		Identificacion Instructor	Consultar

IDENTIFICACION:	78019472	TELEFONO:	
INSTRUCTOR:	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	FECHA INICIO:	2026-02-02
AREA:	TODOS	FECHA FIN:	2026-11-30

<< Anterior | July 2026 | Siguiente >>

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
			01	02 10-18 3518953- PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES RA 3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA. SAN BERNARDO DEL VIENTO	03 10-18 3525767- MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CERETÉ	04

05	06 10-18 3436944- ASISTENCIA ADMINISTRATIVA . REGISTRAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO RA01. RECONOCER LAS HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS DE PUNTA TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CERETÉ	07 10-18 3560741-GESTION DE MERCADEO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO DE CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	08 10-18 3559925- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	09 10-18 3518953- PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES RA 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN. SAN BERNARDO DEL VIENTO	10 10-18 3566068- MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	11
12	13 10-18 3436944- ASISTENCIA ADMINISTRATIVA . REGISTRAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO RA01. RECONOCER LAS HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS DE PUNTA TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CERETÉ	14 10-18 3560741-GESTION DE MERCADEO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO DE CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	15 10-18 3559925- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	16	17 10-18 3566068- MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	18 10-18 3559925- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA
19	20 10-18 3436944- ASISTENCIA ADMINISTRATIVA . REGISTRAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO RA01. RECONOCER LAS HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS DE	21 10-18 3560741-GESTION DE MERCADEO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO DE CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	22 10-18 3559925- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	23	24 10-18 3566068- MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	25

	PUNTA TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CERETÉ					
26	27 10-18 3436944- ASISTENCIA ADMINISTRATIVA . REGISTRAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO RA01. RECONOCER LAS HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS DE PUNTA TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CERETÉ	28 10-18 3560741-GESTION DE MERCADEO, COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO DE CANVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	29 10-18 3559925- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	30	31 10-18 3566068- MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CHIMA	

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/07/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3518953 - PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Consolidar la cultura organizacional según modelo de gestión
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RA 3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA. RA 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN

RA 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• 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:	Promover estrategias de economías circulares y solidarias agroecológicas de acuerdo con técnicas de promotoría y tipo de producto
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3436944 - ASISTENCIA ADMINISTRATIVA .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Elaborar documentos de acuerdo con técnicas y normativa
• 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

RA 1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RA 3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA. RA 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN

RA 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA01. RECONOCER LAS HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS DE PUNTA TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Tramitar documentos de acuerdo con procesos técnicos y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3525767 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3513523 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3559925 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 70,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

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

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	viernes, 5 de junio de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	85326	**Fecha Solicitud**	2026-06-04	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-06-05	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Formación			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

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

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

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 1566035429378378625
Entidad: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Unidad Organizacional: Persona Juridica
Hora de firma: 2026/06/05 17:46:12 -05:00

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

				2026-06-16	2026-06-16	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CHIMA	0,5	No	50							
				2026-06-16	2026-06-16	CORDOBA / CHIMA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-06-17	2026-06-17	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CERETE	0,5	No	50							
				2026-06-17	2026-06-17	CORDOBA / CERETE	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-06-18	2026-06-18	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / SAN - V.	0,5	No	50							
				2026-06-18	2026-06-18	CORDOBA / SAN - V.	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							

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

				2026-06-22	2026-06-22	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / SAN - V.	0,5	No	50							
CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	CC: 78019472	Instructor	Autorizada	2026-06-22	2026-06-22	CORDOBA / SAN - V.	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50	8	4.737.497,00	126.195,00	1.009.560,00	430.000,00	1.439.560,00	Impartir formación
				2026-06-23	2026-06-23	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CERETE	0,5	No	50							
				2026-06-23	2026-06-23	CORDOBA / CERETE	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-06-24	2026-06-24	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CERETE	0,5	No	50							
				2026-06-24	2026-06-24	CORDOBA / CERETE	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-06-25	2026-06-25	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / SAN - V.	0,5	No	50							

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

				2026-06-25	2026-06-25	CORDOBA / SAN - V.	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-06-30	2026-06-30	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CERETE	0,5	No	50						
				2026-06-30	2026-06-30	CORDOBA / CERETE	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
													Totales Solicitud de Comisión	**1.009.560,00**	**430.000,00**	**1.439.560,00**

OBJETO DE LA COMISIÓN
Impartir formación

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO			
Nombre:	""	Cargo:	""

Firma Responsable

Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	05/06/2026 17:24:02

Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
5/06/2026 5:46:24 p. m.

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

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Montería 02 de Julio del 2026

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

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
85326	16,17,18,22,23,24,25,30 de Junio de 2026	16,17,18,22,23,24,25,30 de Junio de 2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO:	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: (ciudad)**
Municipio de Chima Vereda Carolina, Cerete Corregimiento Rabo Largo, San Bernardo Barrio Centro, San Bernardo Barrio Centro, Cerete Corregimiento Rabo Largo, Cerete Corregimiento Rabo Largo, San Bernardo Barrio Centro, Cerete Corregimiento Rabo Largo.	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, CORDOBA	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Impartir formación profesional integral programa CampeSena 2026 en los diferentes municipios asignados.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

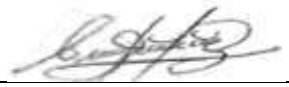
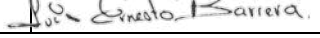
Impartir formación profesional integral del programa CampeSena
Ficha 3472461 – Gestión de Mercado, Comercialización y Venta Basado en el Modelo Canvas.
Ficha 3513523 – Emprendimiento Innovador.
Ficha 3518953 – Promotoría para la Asociatividad Solidaria.

RESULTADOS:

1. Definir el plan de acción, táctico y estratégico comercial y de mercadeo, utilizando el modelo de negocios canvas determinar los objetivos y estrategias del plan comercial y de mercadeo de acuerdo a la prospectiva el mercado y al análisis de la empresa, utilizando el modelo de negocios canvas.
2. Establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo.
3. Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial.
4. Participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política.

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

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

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Impartir formación profesional integral programa CampeSena Desarrollo de actividades asignadas de acuerdo con los resultados de aprendizaje.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA Instructor programa CampeSena Aprendices	16,17,18,22,23,24,25,30 de Junio de 2026
CONCLUSIÓNES: Se impartió formación en atención programa CampeSena. Ficha 3472461 – Gestión de Mercado, Comercialización y Venta Basado en el Modelo Canvas. Ficha 3513523 – Emprendimiento Innovador. Ficha 3518953 – Promotoría para la Asociatividad Solidaria.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
CARLOS JOSE RUIZ MESTRA		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADOR ACADÉMICO	LUIS ERNESTO BARRERA	

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 33043

Origen	Destino
Montería	Chima

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
16	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78.019.472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 4367

Origen	Destino
Chima	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
16	06	26		

NOMBRE: Carlos R.

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $5000

TIQUETE Nº 4358

Origen	Destino
Montería	Cereté

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
17	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $5000

TIQUETE Nº 33033

Origen	Destino
Cereté	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
17	06	26		

NOMBRE: Carlos R.

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $36.000

TIQUETE Nº 33044

Origen	Destino
Montería	San Bernardo

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
18	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz Mestra

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $36.000

TIQUETE Nº 33030

Origen	Destino
San Bernardo del Viento	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
18	06	26		

NOMBRE: Carlos R. M

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $36.000

TIQUETE Nº 4354

Origen	Destino
Montería	San Bernardo

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
22	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M.

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $36.000

TIQUETE Nº 33031

Origen	Destino
San Bernardo	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
22	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA 5000

TIQUETE Nº 4851

Origen	Destino
Montería	Cereté

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
23	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $5000

TIQUETE Nº 032

Origen	Destino
Cereté	montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
23	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA 5000

TIQUETE Nº 4855

Origen	Destino
Montería	Cereté

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
24	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $5000

TIQUETE Nº 83038

Origen	Destino
Cereté	montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
24	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA 36.000

TIQUETE Nº 83041

Origen	Destino
Montería	San bernardo

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
25	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA 36.000

TIQUETE Nº 4868

Origen	Destino
San bernardo	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
25	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $5000

TIQUETE Nº 4853

Origen	Destino
Montería	Cereté

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
30	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT: 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 7822413 Montería

TARIFA $5000

TIQUETE Nº 83029

Origen	Destino
Cereté	montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
30	06	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

	Versión: 02
	Código: GRF-F-057

COMISIONES DE SERVICIOS

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - FUNCIONARIOS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**MONTERIA 02 DE JULIO DE 2026**	**Código Regional :**	**23**
NOMBRE DEL FUNCIONARIO:	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	**Código Centro:**	**911510**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	78019472	**Fecha de elaboración:**	**2/07/2026**

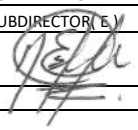
En desarrollo de la comisión No. 85326 durante los días 16,17,18,22,23,24,25,30 del mes de JUNIO de 2026 se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
16/06/2026	CHIMA - CORREGIMIENTO CAROLINA - CHIMA	MOTO	20000
17/06/2026	CERETE - VEREDA RABO LARGO - CERETE	MOTO	20000
23/06/2026	CERETE - VEREDA RABO LARGO - CERETE	MOTO	20000
24/06/2026	CERETE - VEREDA RABO LARGO - CERETE	MOTO	20000
30/06/2026	CERETE - VEREDA RABO LARGO - CERETE	MOTO	20000
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		**100.000**

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

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

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

COMISIONADO FUNCIONARIO		**JEFE INMEDIATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	**Nombre completo:**	LUIS ERNESTO BARRERA	**Nombre completo:**	NELSON DE LA ESPRIELLA
Cargo:	INSTRUCTOR	**Cargo:**	COORDINADOR ACADEMICO	**Cargo:**	SUBDIRECTOR(E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	

IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3472461– GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTA BASADO EN EL MODELO CANVAS DIA 16 DE JUNIO DE 2026 CHIMA CORREGIMIENTO DE CAROLINA.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3513523– EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DIA 17 DE JUNIO DE 2026 CERETE VEREDA RABO LARGO.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3518953 – PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA DIA 18 DE JUNIO DE 2026 SAN BERNARDO DEL VIENTO BARRIO CENTRO.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3518953 – PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA DIA 22 DE JUNIO DE 2026 SAN BERNARDO DEL VIENTO BARRIO CENTRO.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3513523– EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DIA 23 DE JUNIO DE 2026 CERETE VEREDA RABO LARGO.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3513523– EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DIA 24 DE JUNIO DE 2026 CERETE VEREDA RABO LARGO.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3518953 – PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD SOLIDARIA DIA 25 DE JUNIO DE 2026 SAN BERNARDO DEL VIENTO BARRIO CENTRO.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3513523– EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DIA 30 DE JUNIO DE 2026 CERETE VEREDA RABO LARGO.



COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	Gestión de Mercadeo, Comercialización y Ventas (Digital)	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 16-6-26	HORARIO: 10: 00 - 13:00	LUGAR:
N° DE FICHA:	3472461	INSTRUCTOR: CARLOS RUIZ MESTRA	FECHA FIN DEL CURSO: 26	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha -26	Fecha 16-6-2026	Fecha	Fecha	Fecha
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	60935851	ANA ESTHER FAJARDO RIVERO					
2	35117832	CLAUDIA PATRICIA MESTRA DIAZ					
3	1064993604	DAIANA MESTRA ORTIZ					
4	1073812707	DANIELA CRISTINA SANCHEZ GARCIA					
5	50939279	ELIANA EUGENIA LUNA ESPINOSA					
6	79033209	EMILSON SUAREZ LLORENTE					
7	1064978554	ERIKA PATRICIA GARCIA FIGUEROA					
8	1137978507	FIDEL RUIZ SOTO					
9	1066667622	INGRID DEL CARMEN MARTINEZ PEREZ					
10	1029721594	JOEL DAVID ARTEAGA ESPELETA					
11	1066566056	JORGE LUIS BUELVAS IBAÑEZ					
12	1003399784	JOSE CARLOS ARTEAGA ESPELETA					
13	1066668815	KARLA DANITH FLOREZ MESTRA					
14	1065000016	LINA MARCELA ARRIETA LOBO					
15	1067933397	LUZAIRA COGOLLO LOPEZ					
16	1064978105	MARIA FERNANDA RUIZ SOTO					
17	1133749267	MARIA JIMENA AGAS RIVERA					
18	1066667824	ORLIDYS YANETH MADRID PEREZ					
19	1003714324	SERGIO LUIS ARCIRIA HERNANDEZ					
20	50967462	SHIRLEY ESPERANZA SOTO PETRO					

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR
Carlos Ruiz				

*	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

*	RETARDO	R	
	ASISTENCIA	✓	

SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Herramienta control de asistencia formación

PROGRAMA:	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**		**FECHA DE INICIO DEL CURSO: 20 MAYO 2026**	**HORARIO:**	**LUGAR: CERETE**
N° DE FICHA:	**3513523**	**INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA**	**FECHA FIN DEL CURSO:**		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA)	17 - 6 - 2026	23 - 6 - 2026	24 - 6 - 2026	30 - 6 - 2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1		ALAIN JOSE MARZOLA BARROSO	CC - 1062605091				
2		ANA KARINA GARCIA GALEANO	CC - 1073811033				
3		ANA MILENA SARMIENTO GALEANO	CC - 1065009769				
4		ANDRES ELIAS NORIEGA GOMEZ	CC - 1003192291				
5		ANDRES EMILIO PAEZ JAIMES	CC - 1064989231				
6		DEIBIS DE JESUS FARIÑO GONZALEZ	CC - 1003402471				
7		IVIS DEL CARMEN HERNANDEZ PATRON	CC - 1062683198				
14		JHOANA ESTHER LOPEZ RAMOS	CC - 1066722799				
15		JORGE IVAN MACHADO HUMANEZ	CC - 1064998010				
16		JUAN DIEGO SAEZ PAEZ	CC - 1064981018				
17		JUAN JOSE RUIZ MESTRA	CC - 78020850				
18		MARIA PAULA CUADRADO MADARIAGA	CC - 1003722000				
		MAYRA ALEJANDRA CHAMORRO TORRES	CC - 1064999997				
		NATALIA PETRO PACHECO	CC - 1073813946				
		NINI DEL ROSARIO MADARIAGA SANCHEZ	CC - 30685235				
19		SANDY FARIÑO HERNANDEZ	CC - 30689133				
		VANESSA LARA PEREZ	CC - 1062676374				
		YEIMY PAOLA BALTAZAR DUEÑAS	CC - 1064991235				
20		YOVANIS JOSE SOTO DORIA	CC - 1064978266				

OBSERVACIONES:	**FIRMA**	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR
		Carlos Ruiz	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz

*	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

*	RETARDO	R	
	ASISTENCIA	✓	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	PROMOTORIA PARA LA ASOCIATIVIDAD S.	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR:
N° DE FICHA:	3518953	INSTRUCTOR:	FECHA FIN DEL CURSO:	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	18 Fecha (D/M/AA) 8-2026		22 Fecha (D/M/AA) 8-2026		25 Fecha (D/M/AA) 8-2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1049764512	Luis Suarez				Luciana S.						
2	1070817153	Katerine Hdez S		Katerine Hdez		Katerine Hdez		Katerine Hernandez				
3	1070811597	Freider Cabro		Freider		Freider		Freider				
4	1070820914	Juana Madariaga		Juana M.		Juana Madariaga						
5	1070812739	NELDER Luis P.		NELDER.		NEIDER Luis.		NELDER. L				
6	1070803373	ANBAL Owin S.		ANBAL		ANBAL		ANBAL				
7	50971806	Ivana Pedraza N.		P.								
8	1041240004	Sebastian M.										
9	1070816125	Cristian Martinez										
10	APTa 7080899	ARLIS ESTHER ALVAREZ										
11	1063140363	Luisa ortega		Luisa ortega		luisa ortega		luisa ortega				
12	1065758221	Shery ortega		Shery.		Shery		Shery				
13	1070823670	Shaarai Tapia P.		Shaarai Tapia		Shaarai Tapia		Shaarai				
14	1068238464	Emilena Pujato		Emilena P.		Emilena P.		Emilena P.				
15	1068.737.548	cristina feria		cristina								
16	1070815948	Juan José		Juan José		Juan José.		Juan José.				
17	1070816011	Danna paola		Danna		Danna		Danna				
18	1070808577	ARLIS E. ALVAREZ.O		ARLIS E. ALVAREZ								
19	1063749438	Mauricio		Mauricio		Mauricio		Mauricio.				
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz	Carlos Ruiz	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

*	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

*	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓