



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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Yopal, julio de 2026

Señora

RAQUEL SUÁREZ BENÍTEZ

Supervisora contrato No. CO1.PCCNTR.8940893 del 17 de enero de 2026

Coordinadora Académica

Formación Integral - CAFEC

Ciudad

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

Referencia: No. CO1.PCCNTR.8940893 del 17 de enero de 2026

OTTY SARMIENTO BARRIOS, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 57.417.032 de Ciénaga (Magdalena), 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: El valor total del presente contrato asciende a la suma de CINCUENTA Y CUATRO MILLONES NOVECIENTOS TREINTA Y OCHO MIL TRESCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE. (\$54.938.390) incluido IVA de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el futuro contratista. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a). Un primer y último pago proporcional a la ejecución del mismo, que se cancelará en el mes correspondiente. b). Los demás pagos por valor de



CINCO MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS M/CTE.
(\$5.493.839) MES, incluido IVA.

Plazo: Será hasta el 01 de diciembre de 2026.

Objeto: 85_9519_86 Contratar servicios personales de carácter temporal como instructor en modalidad presencial, por 160 horas mensuales o proporcional a las horas efectivamente ejecutadas, para impartir formación profesional integral conforme a la programación académica, elaborar y/o utilizar material curricular, emitiendo juicios evaluativos, entregar el portafolio del instructor en los tiempos establecidos y demás lineamientos de la Formación Profesional del SENA, para la red de conocimiento Comercio Y Ventas.

Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Impartir 160 horas al mes, según programación de Coordinación Académica, atendiendo la formación de aprendices en el área del programa, en las competencias, resultados de aprendizaje, actividades de los proyectos de formación programados, y la emisión de juicios evaluativos dentro de los tiempos, que para cada acción se determine por el centro de formación. En caso de no cumplirse las 160 horas, se pagará en forma proporcional a las horas ejecutadas de acuerdo con el honorario establecido como instructor, para el caso de instructores contratados por horas, se pagará un máximo de 160 horas al mes ejecutadas.	Cumplí con la intensidad de 160 horas, según la programación establecida. Impartí la formación de aprendices en los programas: Tecnólogo Desarrollo de Procesos de Mercadeo, Ficha de caracterización 3311940. Competencia: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según	Reporte de eventos, Informe de actividades de apoyo a la formación generado en el mes de julio por Sena Sofia plus. Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO



		habilidades y competencias personales.	
2	Impartir la formación de manera presencial y si lo requiere la Coordinación Académica a través de medios digitales.	Impartí formación en el municipio Yopal a los aprendices de las fichas 3311940.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por senasofiaplus.edu.co. Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
3	Gestionar la aprobación del proyecto formativo de los programas de formación titulada asignados en el formato dispuesto para ello, y cargar a Sofia plus para viabilizar por Coordinación académica; el formato con código del proyecto deberá ser entregado a Coordinación Académica dentro de los plazos establecidos por el Coordinador y/o supervisor del contrato.	Desarrollé formación teniendo en cuenta el proyecto formativo de la titulada: Tecnólogo Desarrollo de Procesos de Mercadeo, Ficha de caracterización 3311940. Competencia: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según	Plataforma senasofiaplus.edu.co Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO



		habilidades y competencias personales.	
4	Crear la ruta de aprendizaje y mantenerla actualizada del(os) grupo(s) de formación asignado(s) (ficha de caracterización) por Coordinación Académica, y asociar a los aprendices en Sofía Plus y/o el aplicativo institucional dispuesto para ello.	Establecí y desarrollé formación teniendo en cuenta la ruta de aprendizaje de las tituladas: Tecnólogo Desarrollo de Procesos de Mercadeo, Ficha de caracterización 3311940. Competencia: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	Plataforma senasofiaplus.edu.co Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
5	Alimentar permanentemente el portafolio asignado por coordinación académica, con guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo (con soporte de concertación con los aprendices), reporte de juicios evaluativos de RAP's, Guías de aprendizaje, actas de entrega de materiales de formación firmada por los aprendices (si aplica), actas de cierre final. Para formación titulada adicionalmente se requiere: acta de inducción con el respectivo soporte de su evaluación, Guías de aprendizaje	Alimenté de manera permanente el portafolio según lineamientos dados por Coordinación Académica.	Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO



	de competencias transversales, actas de planes de mejoramiento (si aplica), reporte de novedades de ambiente, actas de cierre parcial (si aplica); y los demás formatos y solicitudes por parte de Coordinación Académica, aplicando el modelo pedagógico establecido por el SENA y el Procedimiento de Ejecución de la Formación Profesional Integral, en los formatos establecidos por el SIGA y lineamientos de la Coordinación Académica.		
6	Evaluar en Sofia plus y reportar los juicios evaluativos de RAP's a la Coordinación Académica, una vez termine el resultado de aprendizaje impartido.	Evalué y reporté los juicios evaluativos del programa: Tecnólogo Desarrollo de Procesos de Mercadeo, Ficha de caracterización 3311940. Competencia: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	Reporte de juicios evaluativos ficha 3311940, generada por la plataforma sofia plus. Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO Reporte de juicios evaluativos ficha 3316705, generada por la plataforma sofia plus.
7	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formación del programa asignado.	Di cumplimiento con los productos asociados al proyecto formativo:	Plataforma senasofiaplus.edu.co



		Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo, Ficha 3311940: Estructuración de un plan de mercadeo de productos y servicios para MiPymes del área de influencia del centro agroindustrial y fortalecimiento empresarial de Casanare. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705: Diseñar la planeación de soluciones de automatización y agricultura de precisión para procesos agropecuarios, definiendo objetivos, recursos, variables a monitorear instrumentos de medición a utilizar.	Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
8	Para instructores líderes de grupo, socializar el reglamento del aprendiz vigente durante la etapa lectiva en dos momentos para el nivel técnico, operario y auxiliar, y en 3 momentos para los programas del nivel tecnológico, enfatizando en la selección de alternativas de etapa productiva para que una vez terminen la etapa lectiva ya tengan definida la opción de etapa productiva. Enviar a Coordinación académica el cronograma con las socializaciones a desarrollar, indicando los grupos, hora y lugar, así como novedades que se presenten.	Aplicué estrategias de socialización del reglamento del aprendiz fortaleciendo las alternativas de etapa productiva.	Plataforma senasofiaplus.edu.co



9	Asistir a todas las reuniones que sean programadas para fijar y monitorear los lineamientos, cobertura y productos indicados, y socializaciones, relacionadas con la ejecución de la formación, participar y asistir a las sesiones programadas en los grupos de trabajo cuando el equipo de desarrollo curricular del área del programa asignado o la entidad así lo requiera entre otras citadas por el supervisor del contrato.	Asistí en reuniones programadas para fijar y monitorear los lineamientos, cobertura y productos indicados, socializaciones y capacitaciones relacionadas con la ejecución de la formación.	Correos electrónicos. Lista de asistencia. Registro fotográfico.
10	Mantenerse al tanto de los procesos de actualización de la ejecución de la formación y demás lineamientos para el cumplimiento de la formación.	Me mantuve al tanto de los procesos de actualización para la ejecución del programa de formación que se requiere para el cumplimiento de la formación.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por senasofiaplus.edu.co
11	Impartir la formación virtual, haciendo uso de las herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje para fortalecer la formación y lograr el cumplimiento de los lineamientos, cobertura y productos indicados.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
12	Generar y ejecutar una estrategia que contribuya a la meta de retención de los aprendices durante el tiempo total del programa de formación y/o curso, reportando oportunamente novedades de los aprendices (retiros voluntarios, deserciones).	Sensibilicé, divulgué, con aprendices la importancia, beneficios y resultados de desarrollar a cabalidad con la formación del programa: Tecnólogo Desarrollo en Procesos de Mercadeo, ficha 3311940. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705.	Listas de asistencia a formación desarrolladas en el mes de julio 2026. Plataforma senasofiaplus.edu.co Anuncios hechos en la carpeta de la Ficha 3311940. Mensaje en el grupo de WhatsApp de la titulada: Tecnólogo Desarrollo



			Procesos de Mercadeo, Ficha 3311940.
13	Aplicar los lineamientos sobre programas, reglamento, guías y material pedagógico adoptado por el SENA y/o elaborar el material curricular necesario para ejecutar el programa asignado con el fin de adoptarlo y así garantizar el buen desarrollo de los cursos, realizando ajustes razonables a las guías de aprendizaje y material de apoyo para los aprendices con alguna condición de discapacidad.	Conozco y aplique los lineamientos sobre los programas, reglamento, guías y material pedagógico para la ejecución del programa Tecnólogo Desarrollo en Procesos de Mercadeo, ficha 3311940. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por sofia plus.
14	Planear oportuna y adecuadamente la ejecución de la formación consultando todo el material de diseño y desarrollo curricular en especial el proyecto formativo con la Coordinación Académica y con el equipo de ejecución para el programa de formación asignado ciñéndose a los procedimientos de ejecución de la formación, guías y demás documentos pertinentes y aplicando estrictamente el modelo pedagógico del SENA.	Planeé oportuna y adecuadamente la ejecución de la formación, teniendo en cuenta el procedimiento y guía para la ejecución de la formación y guías de diseño y desarrollo curricular.	Plataforma senasofiaplus.edu.co. Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
15	Mantenerse al tanto de los procesos de actualización y formación que requiere para el cumplimiento de las obligaciones contractuales.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
16	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los	Realicé acompañamiento y seguimiento a los aprendices del Tecnólogo Desarrollo en Procesos de Mercadeo, Ficha 3311940. Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705.	Evidencias evaluadas, disponibles en portafolio del aprendiz, ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ



	formatos y tiempos que se dispongan para ellos y teniendo en cuenta el reglamento del aprendiz.		gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Reporte de juicios evaluativos ficha 3311940, generada por la plataforma sofia plus. Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO Reporte de juicios evaluativos fichas 3316705.
17	Promover que los procesos comunicativos donde se da la capacitación sean asertivos.	Promoví procesos asertivos de comunicación mediante mensajes y material claro y objetivo en la app WhatsApp, plataformas, videollamadas de las tituladas: Tecnólogo Desarrollo en Procesos de Mercadeo, Ficha 3311940, Técnico en Agrotónica, Ficha 3316705.	Mensajes enviados a aprendices, WhatsApp del programa Tecnología en Desarrollo de Procesos de Mercadeo, Ficha 3311940. Informe de actividades de apoyo a la formación generado por senasofiaplus.edu.co
18	Manejar herramientas informáticas asociadas al área objeto de la formación.	Manejé herramientas informáticas como el uso de procesadores de texto, hojas de cálculo, Microsoft Word, Microsoft Excel y presentaciones en Power Point, aplicaciones para desarrollo de sesiones programadas.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por senasofiaplus.edu.co Portafolio carpeta del aprendiz Ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ



			Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO Grupos de whatsapp de Ficha 3311940.
19	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre la formación (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Presenté el informe de ejecución del contrato mes de julio 2026 con las respectivas evidencias. Actualicé / elaboré el portafolio.	Informe de ejecución del contrato mes de julio 2026 y soportes enviados a correo coordinacionaccafec@se-na.edu.co Reporte de eventos enviado a correo: coordinacionaccafec@se-na.edu.co, el día 23 de junio 2026. Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
20	Brindar apoyo al desarrollo de las actividades de investigación aplicada que el Centro Agroindustrial y Fortalecimiento Empresarial de Casanare inicie o esté desarrollando en el área del programa en acreditación asignado.	Desarrollé investigación formativa en el Tecnólogo Desarrollo de procesos de Mercadeo, Ficha 3311940.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por sofia plus. Portafolio carpeta del aprendiz Ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO



21	Participar en Actividades de investigación y desarrollo tecnológico, ocupacional y social, que contribuya a la actualización y mejoramiento de la formación profesional integral y la formación para el trabajo del área del programa en acreditación asignado.	Desarrollé investigación formativa en el Tecnólogo Desarrollo de procesos de Mercadeo, Ficha 3311940.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por sofia plus. Portafolio carpeta del aprendiz ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ
22	Acatar los lineamientos y disposiciones institucionales en materia de política editorial establecidos.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
23	El contratista podrá prestar apoyo técnico a la supervisión de contratos, así mismo podrá colaborar con elementos técnicos en los estudios previos.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
24	El contratista podrá hacer parte de los comités evaluadores según designación del director o subdirector.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
25	Programar actividades de enseñanza – Aprendizaje-Evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de Formación Profesional.	Elaboré la guía de aprendizaje de acuerdo a los lineamientos institucionales para el programa Tecnólogo Desarrollo de Procesos de Mercadeo, Ficha 3311940.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por sofia plus. Portafolio carpeta del aprendiz Ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
26	Reportar en el Sistema institucional dispuesto para ello,	Registré evaluación de RAP de la ficha 3311940 en la	Reporte de juicios evaluativos ficha



	en un máximo de tres días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que sean de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como registro de los juicios evaluativos, creación de rutas y asociación de aprendices, registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices, y hallazgos en el registro de la información.	plataforma sofia plus, dentro del plazo oportuno para este fin. Registré evaluación de RAP de la ficha 3316705 en la plataforma sofia plus, dentro del plazo oportuno para este fin.	3311940, generada por la plataforma sofia plus. Informe de actividades de apoyo a la formación generado por senasofiaplus.edu.co. Portafolio carpeta del aprendiz ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO Reporte de juicios evaluativos ficha 3316705, generada por la plataforma sofia plus.
27	Realizar el requerimiento oportuno de materiales de formación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
28	Realizar seguimiento a las acciones de formación en etapa lectiva y productiva, teniendo en cuenta las directrices de la Coordinación académica, garantizar y gestionar la realización de las competencias, transversales de forma oportuna para las formaciones tituladas a su cargo.	Realicé el seguimiento a los aprendices etapa lectiva del programa Tecnólogo Desarrollo Procesos de Mercadeo, Ficha 3311940.	Informe de actividades de apoyo a la formación generado por senasofiaplus.edu.co Portafolio carpeta del aprendiz ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ



			Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
29	En el caso de apoyar formación para el programa de doble titulación, prestar acompañamiento técnico pedagógico en las instituciones educativas articuladas en la educación media técnica, aplicando el modelo pedagógico establecido por el SENA y el procedimiento de ejecución de la FPI, aplicando los formatos establecidos por SIGA y elaboración del portafolio del instructor, previa programación del Coordinador Académico en el área de influencia del Centro Agroindustrial y Fortalecimiento Empresarial de Casanare, para efectos de pagos se tendrá en cuenta el calendario académico institucional.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
30	Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
31	Los instructores contratistas que se asignen con horas de dedicación a proyectos de investigación, innovación y desarrollo tecnológico, tendrán hasta un máximo de 80 horas mensuales (equivalente al 50 %), siempre y cuando le hayan sido aprobados proyectos para la vigencia, y en el plan de trabajo del grupo de	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.



	investigación, el instructor registre productos concretos en fechas precisas, según las líneas programáticas de la política de competitividad y desarrollo tecnológico productivo, y que correspondan con las exigencias de las condiciones de calidad, para los registros calificados de los programas de formación que están en ejecución y los programas de formación que tienen proyectados para la vigencia.		
32	Para los instructores asignados a programas de formación de educación superior, desarrollar actividades relacionadas con investigación, desarrollo tecnológico e innovación con su correspondiente registro en el CVLAC de los productos, los cuales deben cumplir con la tipología Colciencias.	Desarrollé investigación formativa en el Tecnólogo Desarrollo de procesos de Mercadeo, Ficha 3311940.	Portafolio carpeta del aprendiz ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ CVLAC del instructor actualizado. https://scienti.minciencias.gov.co/cvlac/jsp/report-index.jsp .
33	Obligación adicional para Instructores Virtuales. Para los instructores de formación virtual en todos los niveles, deberán cumplir con lo establecido en la Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje – GFPI-G-014 publicada en la plataforma CompromISO.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
34	Para los instructores asignados a seguimiento de etapa productiva, deberán realizar al mes seguimiento a mínimo 80 aprendices, llevará a cabo	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.



	visitas de seguimiento evidenciadas en actas, desarrollará charlas de sensibilización destinada a los aprendices que inician etapa productiva; el instructor debe establecer horarios de atención presencial y virtual de acuerdo con los formatos asignados por coordinación académica. El seguimiento realizado por el instructor debe ser entregado mensualmente a Coordinación Académica como evidencia del resultado de su asignación y del portafolio de evidencias de cada aprendiz.		
35	Presentar informe de actividades (Gestión Contractual y Gestión Financiera) de manera mensual según los lineamientos vigentes e indicaciones del supervisor, con los correspondientes soportes (pago de parafiscales, informe de actividades y planilla de pago), en la forma y condiciones establecidas en la forma de pago del contrato. Parágrafo: Si el contratista supera los quince (15) días de retardo en el cobro del mes anterior, facultará a la entidad para imponer la multa, o terminar el contrato de manera unilateral en el estado en que se encuentre y, adicionalmente, de adelantar actuación administrativa para declarar el incumplimiento contractual e imponer la cláusula penal pecuniaria.	Informes de gestión financiera y Gestión Contractual entregados a los supervisores del contrato con los correspondientes soportes.	Informe GF y GC, subidos al Drive y al aplicativo Secop II. Archivos Gestión Financiera y Gestión contractual.



36	El contratista deberá informar, en un término no inferior a 15 días hábiles, sobre la inconveniencia, debidamente justificada y probada (caso fortuito o fuerza mayor), para continuar con la ejecución del contrato, de tal manera que el Centro de Formación, adelante las acciones necesarias para suplir esa necesidad. El incumplimiento de esta obligación dará lugar a que se impongan multas al contratista o se haga efectiva la cláusula penal, las cuales serán descontadas del pago a realizar.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	No se ejecutó la actividad, por lo tanto, no se registra evidencia.
37	El contratista deberá garantizar los equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de sus obligaciones contractuales.	Garanticé los equipos y herramientas necesarios para el desarrollo de las actividades contractuales.	Informe GF y GC, subidos al Drive y al aplicativo Secop II. Portafolio del aprendiz drive Carpeta ficha 3311940. https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3HrIbj8edGxk2W0KQ Portafolio del Instructor drive carpeta FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

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	51326	Cali	22-06-2026	26-06-2026
2				

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 No. 6022643967 de la planilla, operador SOI periodo referente al mes de junio de 2026.

Cordialmente,

OTTY SARMIENTO BARRIOS

Contratista

C.C. No. 57.417.032 de Ciénaga (Magdalena).

RAQUEL SUAREZ BENITEZ

SUPERVISORA CONTRATO No. CO1.PCCNTR.8940893 del 17 de enero de 2026

Coordinadora Académica

**EVIDENCIAS EJECUCIÓN CONTRATO NO. CO1.PCCNTR.8940893 DEL 17 DE ENERO DE 2026
CORRESPONDIENTE AL MES DE JULIO DE 2026**

**1. REGISTRO FOTOGRÁFICO PROGRAMA TECNÓLOGO DESARROLLO EN PROCESOS DE
MERCADERO**

FICHA 3311940

Portafolio de Evidencias del Aprendiziz

<https://drive.google.com/drive/folders/1M-gxxEY7dYDe-Sf3Hrlbj8edGxk2W0KQ>



Guía de aprendizaje

KOTLER, P. y ARMSTRONG, G. (2012). *Comercialización*. 4ta. Edición. ESIC EDITORIAL. México, 2012.

José María Sainz de Vicuña [@ocio](#). (2024). El plan de marketing en la práctica. 25.ª Edición. ESIC EDITORIAL. Madrid.

BIBLIOTECA SENA. <https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/11667/locale-attribute=en>

Material de apoyo suministrado por el instructor.

Evidencias de aprendizaje: Documento diligenciado.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 12 horas.

Una vez terminado el ejercicio, participe en la retroalimentación propuesta por el instructor. Socializar los resultados de las actividades con sus compañeros.

Desarrollo actividad 8: Para el desarrollo de la formación distribución comercial, se requieren que los estudiantes seleccionen, por lo tanto, se requiere utilizar la técnica estadística gráficas estadísticas y presentaciones de datos para poder realizar una investigación y poder los siguientes interrogantes y presentarlos en una presentación tecnológica de su preferencia y realizar la actividad de forma autónoma y responsable.

- ¿Qué es la distribución comercial de los productos?
- En un mapa mental explique las funciones de la distribución comercial resaltando su importancia dentro del proceso.
- Qué es un sistema de distribución.
- Explique los canales de distribución y grafique creativamente los tipos de canales existentes.
- ¿Por quién está formado el canal de distribución?
- ¿Cómo pueden ser los canales de distribución?
- Cuales son las funciones de los canales de distribución
- Cuales tipos de acuerdos comerciales existen en beneficio de las organizaciones.
- Qué es logística y logística inversa

12. Qué es un inventario y un stock de inventarios
13. Cúales son los tipos de estrategias para la distribución
14. Explique y de un ejemplo real de estrategia intensiva, selectiva y exclusiva
15. Explique la estrategia [Pull](#) como elemento estratégico de integración de clientes potenciales.
16. Explique la estrategia [Push](#) como impulso de los mayoristas y minoristas para la cooperación hacia la empresa en la consecución de sus objetivos en ventas
17. Qué es [trade marketing](#)
18. Qué es [cobertura de mercado](#)
19. Qué es [cross docking](#)
20. Explique la importancia que tienen para las organizaciones realizar un plan de acción de distribución comercial.
21. ¿Qué es una franquicia?
22. Di tres ventajas de tener una franquicia para el franquiciado

Ambiente requerido: Ambiente F102

Estrategias o técnicas didácticas activas: Grupos colaborativos, Lecturas autodirigidas, método de preguntas, clase magistral, situaciones orales: diálogo, debate, Mapa conceptual, mapa mental, cuadro sinóptico.

Materiales de formación: Computador con acceso a internet, Cuaderno, lápiz, marcadores.

Material de apoyo: Consulta en internet.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). *Comercialización* 14e. PEARSON EDUCACIÓN México.

KOTLER, PHILIP Y KELLER, KEVIN Dirección de Marketing Decimocuarta edición PEARSON EDUCACIÓN, México, 2012.

José María Sainz de Vicuña [@ocio](#). (2024). El plan de marketing en la práctica, 25.ª Edición. ESIC EDITORIAL. Madrid.

BIBLIOTECA SENA. <https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/11667/locale-attribute=en>

Material de apoyo suministrado por el instructor.

Evidencias de aprendizaje: Mapa mental, gráfico, presentación en herramienta tecnológica.

Instrumentos de evaluación

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Regional Casanare

Programa Tecnológico en Desarrollo de Procesos de Mercado

Versión: 02

Página 1 de 8

LISTA DE VERIFICACIÓN

1. DATOS GENERALES

PROGRAMA

TECNÓLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO

FICHA

3311940

COMPETENCIA

DEFINIR EL PLAN DE MERCHANDISING SEGUN OBJETIVOS Y TÉCNICAS DE LA PROMOCIÓN.

PROYECTO FORMATIVO

ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE MERCADO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA MIPYMES DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CENTRO AGROINDUSTRIAL Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE CASANARE.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

ELABORAR PLAN DE ACCIÓN DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL DEL PROYECTO FORMATIVO

RESULTADO (S) DE APRENDIZAJE

RA3. Seleccionar la estrategia de distribución comercial teniendo en cuenta condiciones del mercado.

NOMBRE DE EVIDENCIAS

Elaborar Informe escrito plan de acción de distribución comercial del proyecto formativo.

DURACIÓN DE LA EVALUACIÓN:

34 horas

TIPO DE EVIDENCIA:

Conocimiento

Desempeño

Producto

A

Nombre del Aprendiz(a) en formación:

No. de ficha: 3311940

Centro de Formación: Centro Agroindustrial y de Fortalecimiento Empresarial de Casanare

Regional: Casanare

Nombre del Instructor(a):

Otty Sarmiento Barrios

2. INSTRUCCIONES

Para el desarrollo de esta lista de verificación se emite un juicio evaluativo de cumple o no cumple, teniendo en cuenta las siguientes variables mediante la lista de verificación, el cual ha sido realizado para **recoger, verificar y valorar** una evidencia de producto.

3. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	INDICADORES	CUMPLE O NO	OBSERVACIONES
-----	-------------	-------------	---------------

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Regional Casanare

Programa Tecnológico en Desarrollo de Procesos de Mercado

Versión: 02

Página 2 de 8

No.	INDICADORES	CUMPLE O NO	OBSERVACIONES
	Selecciona y justifica el tipo de establecimiento de acuerdo a su proyecto formativo.		
	Diseña y estandariza el empaque protector de los productos para asegurar que lleguen en perfecto estado al cliente final: Logística		
	Realiza un conteo físico para garantizar que las existencias reales coincidan con tu registro digital. Stock de inventarios		
	Define y selecciona las estrategias		
	Crea y programa un calendario de publicaciones: Programa de mercado		
	Agrupar los pedidos diarios por zonas geográficas: Ruteo de distribución		
	Diseña un diagrama de Gantt: Cronograma		
	Registra el Presupuesto de acuerdo a los ingresos y gastos		
	Lleva a cabo el proceso de Control y evaluación		
2	PRESENTACIÓN TÉCNICA DEL DOCUMENTO		
	Tiene en cuenta las normas (márgenes y métricas del documento).		
	El informe presenta Índice y paginación		
	Las Fuentes, tamaños y estilos son establecidos conforme a la norma		
	Maneja una excelente ortografía y redacción		
3	CONTENIDO NORMATIVO DEL DOCUMENTO		
	El informe tiene la Portada		
	Presenta la introducción del informe		
	Se encuentra claramente estructurado el Cuerpo del trabajo		
	La Bibliografía cumple con las normas		
	El informe final presente las conclusiones		

Juicios Evaluativos

DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO									
EVALUACIÓN									
28/07/2025									
24/06/2025									
ciudad: RESERVAL									
AF: RESERVAL-EST-3552									
AF: CENTRO AGROINDUSTRIAL Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE CASANARE									
Página 6									
Página 11									
Página 16									
No.	Nombre	Apellidos	Evento	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del Juicio	Evidencia que registra el juicio evaluativo	
514741	LIZETH PAOLA	HENDZA QUIROGA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
514741	LIZETH PAOLA	HENDZA QUIROGA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
514741	LIZETH PAOLA	HENDZA QUIROGA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
514741	LIZETH PAOLA	HENDZA QUIROGA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
763140	YESSICA ANDREA	HINOJOS LOPEZ	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
763140	YESSICA ANDREA	HINOJOS LOPEZ	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
763140	YESSICA ANDREA	HINOJOS LOPEZ	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
763140	YESSICA ANDREA	HINOJOS LOPEZ	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGUN MEDIAN MARGENES DE ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	APROBADO	23/06/2024 17:35	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA2. PLANTEAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	APROBADO	19/07/2024 19:32	CO STAT1032- OTTY SARMIENTO BARRIOS	
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11073- RA3. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	340-Definir el plan de merchandising que permita seleccionar y justificar la promoción.	11072- RA1. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO.	PORTETALUAR			
945409	VALENTINA	CHARRITHO SUEVERA	INFORMACIÓN	34					

Actividades cargadas en el drive

... > RAP ESTRATEGIA SOCI... > INFORME ESTRATEGIA S...

✓

Preguntarle a Gemini

 Resume, analiza y ponte al día con los archivos de esta carpeta.

X

Tipo

Personas

Modificado

Fuente

Nombre

Alma Silvestre

Biokefir

ECOFENIX

Gomitas Bloomy

JLT COSMETIC-...

2. ACTUALIZACIÓN PORTAFOLIO FICHA 3311940

... > 6. III OFERTA 2025 PORTAFOLIO INSTRUCTOR > FICHA 3311940 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

Nombre	Modificado	Modificado por	Tamaño...	Compar...
2. Plan de trabajo Debe ser concertado c...	7/22/2025	portafoliocafec	4 elementos	Comparti...
3. Guía de Aprendizaje GFPI-F-135	7/22/2025	portafoliocafec	5 elementos	Comparti...
4. Instrumentos de Evaluación de las guía...	7/22/2025	portafoliocafec	9 elementos	Comparti...
5. Actas de plan de mejoramiento para lo...	7/22/2025	portafoliocafec	0 elementos	Comparti...
6. Otros documentos	7/22/2025	portafoliocafec	9 elementos	Comparti...
7. Solicitud de Bienes para Uso de Cuenta...	7/22/2025	portafoliocafec	1 elemento	Comparti...
8. Transversales	7/22/2025	portafoliocafec	8 elementos	Comparti...

3. REGISTRO FOTOGRÁFICO PROGRAMA TÉCNICO EN AGROTÓNICA

FICHA 3316705

Portafolio de Evidencias del Aprendiz

<https://drive.google.com/drive/folders/1p0iBMdnoUsRRB9ZnWWrP6z7SDHExdjub>



Guía de aprendizaje


PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **Técnico en Agrotónica**
- Código del Programa de Formación: **232100 Vs 1**
- Nombre del Proyecto: **Soluciones de automatización y agricultura de precisión para procesos de producción agropecuarios específicos, en el departamento de Casanare.**
- Fase del Proyecto: **Planeación.**
- Actividad de Proyecto: **AP3. Diseñar la planeación de Soluciones de automatización y Agricultura de precisión para Procesos agropecuarios, definiendo objetivos, recursos, variables a monitorear, instrumentos de medición a utilizar.**
- Competencia: **240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
 - RA1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
 - RA2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
 - RA3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
 - RA4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Duración de la Guía: 48 horas (42 horas de trabajo presencial y 6 horas de trabajo autónomo).

2. PRESENTACIÓN

Respetado aprendiz, el objetivo de la presente guía se enfoca en que usted comprenda la importancia del emprendimiento en el desarrollo del país, por lo tanto, se le presenta la siguiente guía de aprendizaje.

Instrumentos de evaluación

	Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA Regional Casanare Programa Técnico en Agrotónica .	Versión: 01 Página 2 de 2
---	---	------------------------------

LISTA DE VERIFICACIÓN

1. DATOS GENERALES

PROGRAMA	TÉCNICO EN AGROTÓNICA	FICHA	3316705
COMPETENCIA	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.		
PROYECTO FORMATIVO	SOLUCIONES DE AUTOMATIZACIÓN Y AGRICULTURA DE PRECISIÓN PARA SER APLICADOS, EN PROCESOS DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIOS ESPECÍFICOS, EN EL DEPARTAMENTO DE CASANARE.		
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	Taller idea de negocio teniendo en cuenta la problemática, necesidad y/o oportunidad realizada y la solución a implementar.		
RESULTADO (S) DE APRENDIZAJE	- RA1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno. - RA2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor. - RA3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora. - RA4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.		
NOMBRE DE EVIDENCIAS Sustentación Taller idea de negocio teniendo en cuenta la problemática, necesidad y/o oportunidad realizada y la solución a implementar. Entrega video.			
DURACIÓN DE LA EVALUACIÓN: 48 Horas			
TIPO DE EVIDENCIA: Conocimiento ☐ Desempeño ☐ Producto ☒			
Nombre del Aprendiz(a) en formación: _____ No. de ficha: 3316705 Centro de formación: Centro Agroindustrial y de Fortalecimiento Empresarial de Casanare Regional: Casanare Nombre del instructor(a): Oty Sarmiento Barrios			



Para el desarrollo de cada una de las actividades propuestas en la presente guía, es importante la disposición de cada persona por el desarrollo del trabajo autónomo, sistemático y organizado; así mismo con el desarrollo de cada actividad se desea promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del equipo de trabajo.

Recuerde que, para desarrollar las actividades planteadas en esta guía, resulta indispensable el uso de bibliografías y web-grafías en caso de necesidad. Lo invito entonces a participar activamente de las actividades que se proponen en esta guía.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

El emprendimiento, entendido como la capacidad de transformar ideas en oportunidades y oportunidades en soluciones con impacto, constituye hoy uno de los pilares fundamentales del desarrollo económico y social de los territorios. En un entorno productivo caracterizado por el cambio acelerado, la innovación constante y la creciente competitividad, el emprendedor adquiere un papel protagónico como generador de valor, dinamizador del empleo y agente de transformación en su comunidad.

A continuación, se plantean las actividades de aprendizaje que facilitará la adquisición de competencias para fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

	Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA Regional Casanare Programa Técnico en Agrotónica .	Versión: 01 Página 2 de 2
---	---	------------------------------

No.	INDICADORES	CUMPLE SI/NO	OBSERVACIONES
	Presenta idea de negocio es innovadora		
	Tiene conocimiento de la actividad idea de negocio propuesta		
	Tiene experiencia con relación a la actividad propuesta		
	Tiene conocimiento acerca de la inversión requerida		
	Presenta árbol de problemas y árbol de objetivos de acuerdo a su proyecto		
	Presenta Modelo CANVAS (Rich)		
	Presenta video acorde con la idea de negocio		
2.	ACTITUDINAL:		
	Adopta una actitud emprendedora		
	Usa adecuadamente términos de emprendimiento		
	Presenta Actitud asertiva		
	Demuestra trabajo en equipo		

Instructor _____

Aprendiz _____

Ciudad y fecha _____

Actividades cargadas en el drive

Mi unidad > FICHA 3316705 - TECNI... > ACT GUIA DE APRENDIZ... ▾

   

 Preguntarle a Gemini Resume, analiza y ponte al día con los archivos de esta carpeta. 

Tipo ▾ Personas ▾ Modificado ▾ Fuente ▾

Nombre 

 ANDERSON FABIAN... ▮	 ANDRÉS JOSÉ... ▮	 CRISTHIAN RAUL... ▮	 EILEN YOMARIS... ▮	 Gisela Benítez ▮
 JOHAN STIVEN... ▮	 NICOL JULIANA... ▮	 TOMAS DAVID... ▮	 WILLIAM ANDRES... ▮	 YEINI SANDRITH... ▮

Mi unidad > FICHA 3316705 - TECNI... ▾

   

 Preguntarle a Gemini Resume, analiza y ponte al día con los archivos de esta carpeta.

Tipo ▾ Personas ▾ Modificado ▾ Fuente ▾

Nombre 

 ACT GUIA DE... ▮	 PRODUCTO FINAL Y... ▮
--	---

Otty Sarmiento Barrios

OTTY SARMIENTO BARRIOS
Contratista
C.C. No. 57.417.032 de Ciénaga (Magdalena).

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: OTTY SARMIENTO BARRIOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE CASANARE

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 3311940 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

RA4. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADEO Y NORMATIVA. 192H

- 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: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- 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: Orientar investigación formativa según referentes técnicos

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 125,60

FICHA 3316705 - AGROTRONICA
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: 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

1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
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: Instalar instrumentación industrial de acuerdo con estándares técnicos y manual de fabricante
- 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: Monitorear labor agrícola según parámetros y métodos técnicos
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 161,50

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: OTTY SARMIENTO BARRIOS

**CENTRO DE
FORMACIÓN:** CENTRO AGROINDUSTRIAL Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL DE CASANARE



OBSERVACIONES: Se ejecutaron 162 horas académicas en el mes de Julio, de las cuales serán cobradas 160 Horas. Los días: 10, 17, 24 y 31 de julio tienen la competencia de Inglés.

FIRMA INSTRUCTOR

FIRMA COORDINADOR ACADEMICO