



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	x	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 09 de julio de 2026

Señor.

LUIS ERNESTO BARRERA

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

INSTRUCTOR G20 Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir

Montería.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual julio de 2026

Referencia: No CO1.PCCNTR.9165553 del año 2026

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

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

Plazo: Será hasta el 31 de octubre de 2026.

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

Ejecución mensual de actividades

Nro .	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los	Se imparte formación complementaria: 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES	Anexo 1 Listados de asistencia. Evidencias fotográficas.



	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.	PRODUCTIVAS 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD	
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Se elaboro las guías de aprendizaje, planeación pedagógica, plan de trabajo para el complementario - FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS - MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD	Anexo 2 Listados de asistencia. Evidencias fotográficas.
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se realizó la asociación de las fichas 3557017 y 3556945 en SOFIA Plus, garantizando el registro y la actualización oportuna de la información académica, incluyendo la vinculación de aprendices, el control de asistencia, el registro de juicios evaluativos, la gestión de evidencias y demás actividades requeridas conforme a los lineamientos institucionales.	Anexo 3 Se presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes.
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.	Se apoyo la gestión administrativa del programa CampeSena en atención a creación de fichas y eventos, organización documental evidencias del proceso. Se participo en reunión III oferta académica convocada por el coordinador académico. Se participo en la celebración del día del campesino.	ANEXO 4 Se apoyo la gestión administrativa del programa CampeSena en atención a creación de fichas y eventos, organización documental evidencias del proceso. Evidencias fotográficas Listados de asistencia
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos	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



	institucionales.		
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	Se presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes.	Anexos en el presente informe Link https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1Hprl1T0cFcg2ldA7wQ5wMrQumM-47p2-
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.	Se publico cuenta de cobro correspondiente al mes de julio 2026 en plataforma SECOP II.	Los anexos del presente informe.
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	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



	anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).		
--	--	--	--

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	82926	PUEBLO NUEVO	16 de junio	30 de junio

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. **6021757519** Bancoomeva mes junio.

Cordialmente,

YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
Contratista
C.C. No. 1067924176 DE MONTERIA

Recibí a satisfacción:

LUIS ERNESTO BARRERA
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.9172030 de 2026
INSTRUCTOR G20

Control de Cambios

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

Anexo 1

Evidencias fotográficas

IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN LA FICHA **3556945**-MERCADERO
Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD





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 2028

PROGRAMA:		MERCADEREO Y COMERCIALIZACIÓN DE SEMILLAS DE CALIDAD		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	03/06/2026	HORARIO:	1-5 pm	LUGAR:	Pueblo Nuevo			
N° DE FICHA:		3529098		FECHA FIN DEL CURSO:	20/06/2026							
No.	DOCUMENTO	APRENDEZ	Fecha	03-06-26	Fecha	05-06-26	Fecha	10-06-26	Fecha	12-06-26	Fecha	17-06-26
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz					
1	1067263886	ALCIDES MANUEL ROMERO BERNAL	Alcides Romero	CE	Alcides Romero	Alcides Romero	Alcides Romero	Alcides Romero	Alcides Romero	Alcides Romero	Alcides Romero	
2	1067268242	AURITH ISABEL ROMERO GUZMAN	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	
3	1067269556	CARLOS ANDRES SEQUEDA RAMOS	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	
4	1003358732	DIEGO ANDRES HOYOS CASTRO	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	
5	10618108	ERASMO ANTONIO LOPEZ GOMEZ	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	
6	26067368	ROSI ELVIRA BETIN RAMOS	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	
7	15664380	FRANCISCO MIGUEL RAMOS PEREZ	Francisco R.P	Francisco R.P	Francisco R.P	Francisco R.P	Francisco R.P	Francisco R.P	Francisco R.P	Francisco R.P	Francisco R.P	
8	1067261177	INGRID JOHANA PERTUZ GUZMAN	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	
9	1067261453	MARINELA URAN SOTELO	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	
10	45758042	NUBIS DEL CARMEN VILLALBA ESTRADA	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	
11	15660312	UBALDO ENRIQUE RAMOS SANCHEZ	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	
12	1067261819	YENNIFER NISPERUZA LOPEZ	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	
13	1003357816	YOMARIS DEL CARMEN BETIN RAMOS	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	
14	11106896	YONAIRO LUIS PERTUZ ORTIZ	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	
15	1066724118	YUNIS MARGOTH URANGO ACOSTA	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:

NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR
[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓



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

•	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:	Mercado y Comercialización de Semillas de Calidad				FECHA DE INICIO DEL CURSO:	09/06/2026		HORARIO:	Tarde: 1 PM - 5 PM.		LUGAR:	PUEBLO NUEVO	
N° DE FICHA:	3529974.				INSTRUCTOR:	YARITHA ELIETH COGOLLO HERRERA		FECHA FIN DEL CURSO:	30/06/2026				
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	09/06/2026	11/06/2026	16/06/2026	18/06/2026	22/06/2026						
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz						
1	1067283318	AURY ENITH CARRASCAL CAUSIL	Aury Carrascal	Aury Carrascal		Aury Carrascal	Aury Carrascal						
2	28039504	BERTA LUCIA MANCILLA ROMERO	Berta Mancilla	Berta Mancilla	Berta Mancilla	Berta Mancilla	Berta Mancilla						
3	1066723346	DAIRA LUZ PEREIRA GUZMAN	DAIRA P	DAIRA P	DAIRA P		DAIRA P.						
4	28067710	DIANA PATRICIA VILLALBA SAEZ											
5	30576758	FANNY LUZ HOYOS ORTIZ	Fanny Hoyos	Fanny Hoyos		Fanny Hoyos	Fanny Hoyos						
6	30949710	FERMINA DEL CARMEN SALGADO PAYARES											
7	28050612	GEOMAR DEL CARMEN DUARTE BRACAMONTE	Geomar D	Geomar D	Geomar D	Geomar D	Geomar D						
8	1008358891	GLORIA DE JESUS RICARDO VERGARA											
9	1067283050	JULIA SUAREZ ARROYO	Julia Suarez	Julia Suarez		Julia Suarez	Julia Suarez						
10	1067285912	JULIANA MARTINEZ ARROYO											
11	50949446	LEONILA DEL CARMEN VERGARA MONTERROZA	Leonila Vergara	Leonila Vergara		Leonila Vergara	Leonila Vergara						
12	1067281527	LINA MARCELA RIOS HOYOS	LINA RIOS	LINA RIOS	LINA RIOS	LINA RIOS	LINA RIOS						
13	26067579	LUCELY ISABEL REYES BERNA	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes						
14	50949738	LUZ NEDY RODRIGUEZ ROMERO	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez						
15	43144131	SIXTA MARIA ACOSTA MIRANDA	Sixta M	Sixta M	Sixta M	Sixta M	Sixta M						
16	15674248	VICTOR SAUL GUTIERREZ YANEZ											
17	1067283606	YANETH DEL CARMEN CHIMA PILA	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima						
OBSERVACIONES:			FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA						
			Firma	Firma	Firma	Firma	Firma						
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR						

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	Mercado y Comercialización de Semillas de Calidad				FECHA DE INICIO DEL CURSO:	09/06/2026		Tarde:	LUGAR: PUEBLO NUEVO
N° DE FICHA:	INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA				FECHA FIN DEL CURSO:	30/06/2026		HORARIO: 1- 5 PM.	
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	23/06/2026 Firma aprendiz	25/06/2026 Firma aprendiz	30/06/2026 Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	
1	1067283318	AURY ENITH CARRASCAL CAUSIL	Aury Carrascal		Aury Carrascal				
2	26039564	BERTA LUCIA MANCILLA ROMERO	Berta Mancilla	Berta Mancilla					
3	1066723546	DAIRA LUZ PEREIRA GUZMAN	Daira P	Daira P	Daira P				
4	26067710	DIANA PATRICIA VILLALBA SAEZ							
5	80576758	FANNY LUZ HOYOS ORTIZ		Fanny Hoyos	Fanny Hoyos				
6	50949710	FERMINA DEL CARMEN SALGADO PAYARES							
7	26050812	GEOMAR DEL CARMEN DUARTE BRACAMONTE	Geomar D	Geomar D	Geomar D				
8	1003358391	GLORIA DE JESUS RICARDO VERGARA							
9	1067283050	JULIA SUAREZ ARROYO	Julia Suarez	Julia Suarez	Julia Suarez				
10	1067285912	JULIANA MARTINEZ ARROYO							
11	50949446	LEONILA DEL CARMEN VERGARA MONTERROZA							
12	1067281527	LINA MARCELA RIOS HOYOS	Lina Rios	Lina Rios	Lina Rios				
13	26067579	LUCELY ISABEL REYES BERNA	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes				
14	50949738	LUZ NEDY RODRIGUEZ ROMERO	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez				
15	43144131	SIXTA MARIA ACOSTA MIRANDA	Sixta M	Sixta M	Sixta M				
16	15674248	VICTOR SAUL GUTIERREZ YANEZ							
17	1067283606	YANETH DEL CARMEN CHIMA PILA	Yaneth Chima	Yaneth Chima					
OBSERVACIONES:			FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

ANEXO 2:

- **Guías de aprendizaje**
- **Planeación pedagógica**
- **Plan de trabajo concertado.**

✓ **3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD**

✓ **3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS**



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS**
- FICHA: **3557017**
- Código del Programa de Formación: **76130637-2**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

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

2. PRESENTACIÓN

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



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

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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

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

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



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

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

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



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

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

CLIENTE

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

MERCADEO

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

PRODUCTOS Y SERVICIOS

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

TECNICAS DE VENTAS

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



COMERCIALIZACION

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

NEGOCIACIÓN

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

FIDELIZACIÓN

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

MATERIA PRIMA

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

PROMOCIÓN

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

MANEJO DE OBJECIONES

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

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

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



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

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

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



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.



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

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

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	YARITHZA COGOLLO H			

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 GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD**
- FICHA: **3556945**
- Código del Programa de Formación: **76130637-2**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

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

2. PRESENTACIÓN

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



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

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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

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

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



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

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

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



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

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

CLIENTE

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

MERCADEO

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

PRODUCTOS Y SERVICIOS

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

TECNICAS DE VENTAS

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



COMERCIALIZACION

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

NEGOCIACIÓN

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

FIDELIZACIÓN

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

MATERIA PRIMA

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

PROMOCIÓN

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

MANEJO DE OBJECIONES

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

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

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



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

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

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



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.



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

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

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	YARITHZA COGOLLO H.			

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

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



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



Código:
GFPI-F-134

Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública ☐

Pública Clasificada ☐

Pública Reservada ☐

Fecha de Elaboración

10/07/2026

Denominación del Programa de Formación

MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD

Modalidad de Formación

PRESENCIAL

Código y versión del Programa de Formación

63210009 - V1

Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)

Código del Proyecto (no aplica para complementaria)

Nombres y Apellidos

YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

Regional y Centro de formación

CÓRDOBA - CABP

Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica

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	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
NO APLICA	NO APLICA	Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa	Presentar a los clientes las características, beneficios y usos de los productos o servicios según el manual del fabricante.	Producto o servicio: definición, objetivos, tipos, características (Intrínsecas, extrínsecas) (clasificación (según durabilidad y tangibilidad), clases de bienes, las materias primas y partes manufacturadas.	• Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores. Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones	Identificación de características del mercado y perfil del cliente. Diseño de estrategia de presentación del producto o servicio. Simulación de presentación comercial	12	4	Simulación de presentación comercial donde el aprendiz expone características, beneficios y usos del producto utilizando apoyo visual o demostrativo.	Estudio de caso Role play Aprendizaje basado en problemas Trabajo colaborativo	AMBIENTE DE FORMACIÓN	Catálogos, fichas técnicas, manuales del producto, computador, video beam	YARITHZA COGOLLO	
NO APLICA	NO APLICA	Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa	2- Acordar términos de negociación y condiciones comerciales según objetivos, estrategias y legislación comercial.	Contactar a clientes potenciales que poseen el perfil	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores	Acorda condiciones comerciales según objetivos y legislación comercial. Argumenta propuestas comerciales de acuerdo con estrategias definidas.	Análisis de casos de negociación. Diseño de propuesta comercial. Simulación de negociación cliente – vendedor.	12	4	Simulación de negociación donde el aprendiz acuerda condiciones comerciales	Debate guiado Estudio de caso	AMBIENTE DE FORMACIÓN	Formatos de cotización, calculadora, computador	YARITHZA COGOLLO	
NO APLICA	NO APLICA	Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa	3- Cerrar la venta de productos y servicios conforme a las políticas de ventas y los términos de negociación.	• Presentar a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyados con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores	• Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones	Aplica técnicas de cierre conforme a políticas de ventas. Formaliza la venta según términos negociados.	identificación de técnicas de cierre. Simulación de cierre de venta. Retroalimentación grupal.	6	2	Simulación de cierre de venta con argumentación final.	Juego de roles Aprendizaje experiencial	AMBIENTE DE FORMACIÓN	Formatos de pedido	YARITHZA COGOLLO	



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	3557017- PUEBLO NUEVO
COMPETENCIA	FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RAP 1- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACION Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA RAP 2- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PEREIL UTILIZANDO
INSTRUCTOR	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

ITE	Nombre del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega Actividad		Fecha de entrega	Entrego	
1	MARIA FERNANDA ROMULO CORREA	Los aprendices aplican las técnicas de ventas como estrategias y métodos utilizados para persuadir a los clientes y	Fisico	Digital	29/07/2026	Si	No
2	MARCELINA JOSEFA GUZMAN RAMOS		X		29/07/2026		
3	LUIS ALFREDO PRASCA RAMOS		X		29/07/2026		
4	OSCAR MANUEL ORTIZ ORDOÑEZ		X		29/07/2026		
5	FERNANDO MIGUEL CONTRERAS LAMBRANO		X		29/07/2026		
6	DAILY SANDRITH QUIÑONES PILA		X		29/07/2026		
7	ADALBERTO JOSE RAMOS ZABALETA		X		29/07/2026		
8	CLEDITA DEL CARMEN BERNA FLOREZ		X		29/07/2026		
9	ALEXANDER RAMOS GONZALEZ		X		29/07/2026		
10	PEDRO RAFAEL BASILIO PEREZ		X		29/07/2026		
11	ELVIRA ISABEL ESTARDA TORIBIO		X		29/07/2026		

12	SIRLYS VANESA GALINDO ESTRADA	cerrar ventas. Podemos referirnos también como la empatía en ventas entendida como la capacidad del vendedor, para comprender y compartir los sentimientos y necesidades del cliente.	X		29/07/2026		
13	ARISTIDES ENRIQUE HOYOS ARELLANO		X		29/07/2026		
14	LUIS DEINER GOMEZ ARCIA		X		29/07/2026		
15	ARCENIO MANUEL BASILIO ORTIZ		X		29/07/2026		
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

C

PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	3556945- PUEBLO NUEVO
COMPETENCIA	MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RAP 1- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACION Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA RAP 2- FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PEREIL UTILIZANDO
INSTRUCTOR	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

ITE	Nombre del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega Actividad		Fecha de entrega	Entrego	
1	AURY ENITH CARRASCAL CAUSIL	Los aprendices aplican las técnicas de	Físico	Digital	29/07/2026	Si	No
2	BERTA LUCIA MANCILLA ROMERO		X		29/07/2026		
3	DAIRA LUZ PEREIRA GUZMAN		X		29/07/2026		
4	DIANA PATRICIA VILLALBA SAEZ		X		29/07/2026		
5	FANNY LUZ HOYOS ORTIZ		X		29/07/2026		
6	FERMINA DEL CARMEN SALGADO PAYARES		X		29/07/2026		
7	GEOMAR DEL CARMEN DUARTE BRACAMONTE		X		29/07/2026		
8	GLORIA DE JESUS RICARDO VERGARA		X		29/07/2026		
9	JULIA SUAREZ ARROYO		X		29/07/2026		

10	JULIANA MARTINEZ ARROYO	...aprovechamos presentamos técnicas de ventas como estrategias y métodos utilizados para persuadir a los clientes y cerrar ventas. Podemos referirnos también como la empatía en ventas entendida como la capacidad del vendedor, para comprender y compartir los sentimientos y necesidades del cliente.	X		29/07/2026		
11	LEONILA DEL CARMEN VERGARA MONTERROZA		X		29/07/2026		
12	LINA MARCELA RIOS HOYOS		X		29/07/2026		
13	LUCELY ISABEL REYES BERNA		X		29/07/2026		
14	LUZ NEDY RODRIGUEZ ROMERO		X		29/07/2026		
15	SIXTA MARIA ACOSTA MIRANDA		X		29/07/2026		
16	VICTOR SAUL GUTIERREZ YANEZ						
17	YANETH DEL CARMEN CHIMA PILA						
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							

ANEXO 3

SE EMITIERON JUICIOS EVALUATIVOS DE LAS FICHAS:

3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS

3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	01/07/2026
Ficha de Caracterización:	3529974
Código:	76130637
Versión:	2
Denominación:	MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	09/06/2026
Fecha Fin:	30/06/2026
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	26039564	BERTA LUCIA	MANCILLA ROMERO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	26039564	BERTA LUCIA	MANCILLA ROMERO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	26039564	BERTA LUCIA	MANCILLA ROMERO	POR CERTIFICAR	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	01/07/2026
Ficha de Caracterización:	3529098
Código:	76130637
Versión:	2
Denominación:	MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	03/06/2026
Fecha Fin:	26/06/2026
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1003357616	YOMARIS DEL CARMEN	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1003357616	YOMARIS DEL CARMEN	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1003357616	YOMARIS DEL CARMEN	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1003357616	YOMARIS DEL CARMEN	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1003358732	DIEGO ANDRES	HOYOS CASTRO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1003358732	DIEGO ANDRES	HOYOS CASTRO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1003358732	DIEGO ANDRES	HOYOS CASTRO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1003358732	DIEGO ANDRES	HOYOS CASTRO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1066724118	YUNIS MARGOTH	URANGO ACOSTA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1066724118	YUNIS MARGOTH	URANGO ACOSTA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1066724118	YUNIS MARGOTH	URANGO ACOSTA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1066724118	YUNIS MARGOTH	URANGO ACOSTA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067281453	MARINELA	URAN SOTELO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067281453	MARINELA	URAN SOTELO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067281453	MARINELA	URAN SOTELO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067281453	MARINELA	URAN SOTELO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067283888	ALCIDES MANUEL	ROMERO BERNA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283888	ALCIDES MANUEL	ROMERO BERNA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067283888	ALCIDES MANUEL	ROMERO BERNA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067283888	ALCIDES MANUEL	ROMERO BERNA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067288242	AURITH ISABEL	ROMERO GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067288242	AURITH ISABEL	ROMERO GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067288242	AURITH ISABEL	ROMERO GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067288242	AURITH ISABEL	ROMERO GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067289556	CARLOS ANDRES	SEQUEDA RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067289556	CARLOS ANDRES	SEQUEDA RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067289556	CARLOS ANDRES	SEQUEDA RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067289556	CARLOS ANDRES	SEQUEDA RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067291177	INGRID JOHANA	PERTUZ GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067291177	INGRID JOHANA	PERTUZ GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067291177	INGRID JOHANA	PERTUZ GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	1067291177	INGRID JOHANA	PERTUZ GUZMAN	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	1067291819	YENNIFER	NISPERUZA LOPEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067291819	YENNIFER	NISPERUZA LOPEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	1067291819	YENNIFER	NISPERUZA LOPEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS

CC	1067291819	YENNIFER	NISPERUZA LOPEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	10815106	ERASMO ANTONIO	LOPEZ GOMEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	10815106	ERASMO ANTONIO	LOPEZ GOMEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	10815106	ERASMO ANTONIO	LOPEZ GOMEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	10815106	ERASMO ANTONIO	LOPEZ GOMEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	11106596	YONAIRO LUIS	PERTUZ ORTIZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	11106596	YONAIRO LUIS	PERTUZ ORTIZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	11106596	YONAIRO LUIS	PERTUZ ORTIZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	11106596	YONAIRO LUIS	PERTUZ ORTIZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	15660312	UBALDO ENRIQUE	RAMOS SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	15660312	UBALDO ENRIQUE	RAMOS SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	15660312	UBALDO ENRIQUE	RAMOS SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	15660312	UBALDO ENRIQUE	RAMOS SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	15664380	FRANCISCO MIGUEL	RAMOS PEREZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	15664380	FRANCISCO MIGUEL	RAMOS PEREZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	15664380	FRANCISCO MIGUEL	RAMOS PEREZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	15664380	FRANCISCO MIGUEL	RAMOS PEREZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	26067368	ROSI ELVIRA	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	26067368	ROSI ELVIRA	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	26067368	ROSI ELVIRA	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	26067368	ROSI ELVIRA	BETIN RAMOS	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR
CC	45758042	NUBIS DEL CARMEN	VILLALBA ESTRADA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571064 - COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO
CC	45758042	NUBIS DEL CARMEN	VILLALBA ESTRADA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571065 - REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS VENTAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE MERCADEO
CC	45758042	NUBIS DEL CARMEN	VILLALBA ESTRADA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571066 - AJUSTAR EL PLAN DE MERCADEO DE CONFORMIDAD CON TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NOVEDADES IDENTIFICADAS EN EL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS
CC	45758042	NUBIS DEL CARMEN	VILLALBA ESTRADA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	571067 - ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE LA SEMILLA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR

[illegible]

[illegible]



Proceso: Administración educativa
Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3557017 No. SOLICITUD 2466702

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: **FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS**

TIPO DE FORMACIÓN: TITULADA: COMPLEMENTARIA X

CODIGO PROGRAMA: 52230011 VERSION 01 SECTOR:

CONVENIO:

PROGRAMA ESPECIAL:

FECHA: INICIO: 08/07/2026 FECHA: TERMINACIÓN: 31/07/2026 TOTAL HORAS: 64

N.º APRENDICES: 17 MUNICIPIO: PUEBLO NUEVO

VEREDA:

DIRECCIÓN:

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES			
MARTES		10:00	18:00
MIÉRCOLES	8-15-22-29 de Julio	10:00	18:00
JUEVES			
VIERNES	16-17-24-31 de Julio.	10:00	18:00
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

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

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA CC. 1067924176

TELÉFONO: 3102221707

EMAIL: yari.cogollo20@gmail.com

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA:

NIT N° TELEFONO: FAX:

DIRECCIÓN: APARTADO:

E-MAIL:

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: ACTIVIDAD ECONOMICA:

DPTO: CORDOBA MUNICIPIO: GREMIO:

TIPO DE EMPRESA

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

INSTRUCTOR

COORDINADOR ACADÉMICO

FECHA DE ENTREGA

Nº FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3556945 No. SOLICITUD 2466613

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

TIPO DE FORMACIÓN: TITULADA: COMPLEMENTARIA X

CODIGO PROGRAMA: 76130637 VERSION 02 SECTOR:

CONVENIO:

PROGRAMA ESPECIAL:

FECHA: INICIO: 07/07/2026 FECHA: TERMINACIÓN: 30/07/2026 TOTAL HORAS: 64

N.º APRENDICES: 15 MUNICIPIO: PUEBLO NUEVO

VEREDA:

DIRECCIÓN:

DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES			
MARTES	7-14-21-28 de julio	10:00	18:00
MIÉRCOLES		10:00	18:00
JUEVES	9-16-23-30 de julio		
VIERNES		10:00	18:00
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *			

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

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA CC. 1067924176

TELÉFONO: 3102221707

EMAIL: yari.cogollo20@gmail.com

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA:

NIT N° TELEFONO: FAX:

DIRECCIÓN: APARTADO:

E-MAIL:

NOMBRE DEL GERENTE:

No DE EMPLEADOS: ACTIVIDAD ECONOMICA:

DPTO: CORDOBA MUNICIPIO: GREMIO:

TIPO DE EMPRESA

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

INSTRUCTOR

COORDINADOR ACADÉMICO

FECHA DE ENTREGA



Anexo 4:

LISTAS DE ASISTENCIA, CONVOCATORIAS Y REGISTROS DE PARTICIPACIÓN.
REUNIÓN ALISTAMIENTO 9 Y 10 DE JULIO.



SENA										
LISTA DE ASISTENCIA / 09 y 10 de Julio de 2021										
Reunión de Alistamiento a la Formación										
No	NOMBRE Y APELLIDOS	NO. DOCUMENTO	EDAD	SEXO	OTRO PAIS	PRESENCIA	FECHA DE PARTICIPACIÓN	FECHA DE PARTICIPACIÓN	FECHA DE PARTICIPACIÓN	FECHA DE PARTICIPACIÓN
1	MARCELO S. GARCIA	100000000		SI						
2	FRANCISCO J. GARCIA	100000000		X						
3	DAVID MADRUGA V.	100000000		X						
4	CRISTIAN GARCIA	100000000		X						
5	FRANCISCO NÚÑEZ	100000000		X						
6	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
7	DAVID GARCIA	100000000		X						
8	FRANCISCO GARCIA	100000000		X						
9	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
10	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
11	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
12	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
13	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
14	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
15	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
16	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
17	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
18	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
19	MICHAEL GARCIA	100000000		X						
20	MICHAEL GARCIA	100000000		X						

Se declara que la Ley 1252 de 2011, Promoción de Empleo, al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran contenidos en este documento, y los datos de información correspondiente en cumplimiento de la legislación reglamentaria.

006-F-085 V02



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 09 DEL MES DE 07 DEL AÑO 2025									
OBJETIVO (S) <u>Semana de alistamiento</u>									
Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	Nº DOCUMENTO	PLANTA	FORMALISTA	OTRO (CÓDIGO)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	ASISTENCIA (GRABACIÓN)
	Jorge Espinosa	1067816397		X		CABP	jorge.espinoza@sena.gov.co	31022593	X
	Gabriel García	106786523		X		CABP	gabriel.garcia@sena.gov.co	31050005	X
	Arleth Mante	30565106		X		CABP	arleth.mante@sena.gov.co	311655952	X
	Seth Rodríguez	100821192		X		CABP	seth.rodriguez@sena.gov.co	31032222	X
	Fabian Figueroa	10882363		X		CABP	fabian.figueroa@sena.gov.co	310355362	X
	Diego Moreno	106796633		X		CABP	diego.moreno@sena.gov.co	31155554	X
	Diego Moreno	106796633		X		CABP	diego.moreno@sena.gov.co	311442233	X
	Diego Moreno	22422244		X		CABP	diego.moreno@sena.gov.co	311221452	X
	Diego Moreno	106714422		X		CABP	diego.moreno@sena.gov.co	31022222	X
	Kelly Daza	106714422		X		CABP	kelly.daza@sena.gov.co	311437473	X
	Ximena Ortiz	106714422		X		CABP	ximena.ortiz@sena.gov.co	31032222	X
	Diego Moreno	100304545		X		CABP	diego.moreno@sena.gov.co	31032222	X
	Ximena Ortiz	30665571		X		CABP	ximena.ortiz@sena.gov.co	31032222	X
	Diego Moreno	50954430		X		CABP	diego.moreno@sena.gov.co	31032222	X
	Diego Moreno	26229120		X		CABP	diego.moreno@sena.gov.co	31032222	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 encuentran almacenados en este documento, y los dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



APOYO A LA OFERTA TIERRALTA



MERCADO CAMPESINO CENTRO COMERCIAL NUESTRO



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

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: 3557017 - FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ELABORAR PIEZAS GRAFICAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL DISEÑO GRÁFICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR LA PROPUESTA GRAFICA TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA FRENTE AL MERCADO.

CONSTRUIR LA PROPUESTA GRAFICA DE LA IMAGEN CORPORATIVA SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.

DEFINIR LOS ELEMENTOS DE LA IMAGEN CORPORATIVA SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

VERIFICAR LA PROPUESTA GRAFICA DE LA IMAGEN CORPORATIVA SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 64,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3556945 - MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

COMERCIALIZAR SEMILLA DE CALIDAD APLICANDO EL PLAN DE MERCADEO

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	64,00
--------------------------------------	--------------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	128,00
--	---------------

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
-------	--------------	-------------	--------	-------

TOTAL TIEMPO EDT's:	0,00
----------------------------	-------------

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
---------------	-------------	-----------	-------

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00
---------------------------------------	-------------

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REGIONAL CORDOBA

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha: Consultar

Identificacion Instructor: Consultar

IDENTIFICACION: 1067924176 TELEFONO:

INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COSOLLO HERRERA FECHA INICIO: 2026-02-02

AREA: TODOS FECHA FIN: 2026-10-31

<< Anterior July 2026 Siguiete >>

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
			01	02	03	04
05	06	07 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	08 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	09 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	10 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	11

12	13	14 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	15 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	16 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	17 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	18
19	20	21 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	22 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	23 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	24 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	25
26	27	28 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	29 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	30 10-18 3556945-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS DE CALIDAD COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	31 10-18 3557017-FORTALECIMIENTO EN EL MANEJO DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO	



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

Usuario que Genera Reporte:MHndelaespNELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

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

Fecha y Hora Generación Reporte:viernes, 5 de junio de 2026

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	82926	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°. Dias	Pernocta Último día Comisión	Porcentaj e Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
--------	----------------------------	-------	--------	------------------------	----------------------	--------------------------	---------------------------	----------	------------------------------	----------------------	------------	---------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	---------------------	-----------------------------------

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 1566035429378378625
Entidad: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Unidad Organizacional: Persona Jurídica
Hora de firma: 2026/06/05 16:29:48 -05:00



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

				2026-06-16	2026-06-16	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-06-16	2026-06-16	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-06-17	2026-06-17	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-06-17	2026-06-17	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-06-18	2026-06-18	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-06-18	2026-06-18	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							



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

Usuario que Genera Reporte: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

YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	CC: 1067924176	Instructor	Autorizada	2026-06-19	2026-06-19	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50									
				2026-06-19	2026-06-19	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50									
				2026-06-23	2026-06-23	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50	9	4.737.497,00	126.195,00	1.135.755,00	738.000,00	1.873.755,00	Impartir formación		
				2026-06-23	2026-06-23	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50									
				2026-06-24	2026-06-24	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50									
				2026-06-24	2026-06-24	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50									
				2026-06-25	2026-06-25	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50									



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

Usuario que Genera Reporte:MHndelaespNELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

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

Fecha y Hora Generación Reporte:viernes, 5 de junio de 2026

				2026-06-25	2026-06-25	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-06-26	2026-06-26	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50						
				2026-06-26	2026-06-26	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-06-30	2026-06-30	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50						
				2026-06-30	2026-06-30	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
												Totales Solicitud de Comisión		1.135.755,00	738.000,00	1.873.755,00

OBJETO DE LA COMISIÓN

Impartir formación

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:78739488

Nombre:NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

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

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO



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

Usuario que Genera Reporte:MHndelaespNELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES

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

Fecha y Hora Generación Reporte:viernes, 5 de junio de 2026

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

Firma Responsable			
Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	05/06/2026 8:58:53



Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
5/06/2026 4:30:03 p. m.



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: 82926	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	16 de JUNIO 2026	30 de JUNIO 2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO: PUEBLO NUEVO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, CORDOBA	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Impartir formación profesional integral programa CampeSena 2026.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Impartir formación profesional integral del programa CampeSena
3529098-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD
3529974-MERCADEO Y COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE CALIDAD

RESULTADOS:

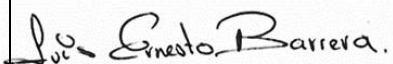
- Se impartió satisfactoriamente la formación profesional integral en el marco del programa CampeSENA 2026, cumpliendo con los objetivos establecidos.
- Los aprendices adquirieron conocimientos teóricos y prácticos sobre el manejo de objeciones de los tipos de clientes.
- Se promovió la aplicación de estrategias para atraer y fidelizar clientes potenciales.
- Se fomentó el desarrollo de habilidades en selección, manipulación, almacenamiento, transporte y comercialización.
- Se evidenció la participación y el compromiso de los aprendices durante el desarrollo de las actividades formativas.
- Se contribuyó al fortalecimiento de las capacidades productivas y al desarrollo socioeconómico de la comunidad beneficiaria.
- Se cumplieron los resultados de aprendizaje asociados a las fichas de formación No. 3529098
- y No. 3529974.

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

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Impartir formación profesional integral programa CampeSena Desarrollo de actividades asignadas de acuerdo con los resultados de aprendizaje.	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA Instructor programa CampeSena	16-06-2026
		17-06-2026
		18-06-2026
		19-06-2026
		23-06-2026
		24-06-2026
		25-06-2026

		26-06-2026 30-06-2026
CONCLUSIONES: Se impartió satisfactoriamente la formación en atención al programa CampeSENA, cumpliendo con los lineamientos institucionales y los objetivos propuestos. Durante el desarrollo de la jornada se fortalecieron las competencias técnicas y prácticas de los aprendices, contribuyendo a su cualificación en el área acuícola y al mejoramiento de sus oportunidades productivas. La formación fue orientada a las fichas No. 3529098 No. 3529974., en el municipio de Pueblo Nuevo, evidenciando una participación y el compromiso de los beneficiarios con el proceso de aprendizaje. Asimismo, se promovió la apropiación de conocimientos en el manejo de la cosecha y poscosecha de las especies acuícolas, aportando al desarrollo sostenible del sector y al fortalecimiento socioeconómico de la región.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		FIRMA
YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
COORDINADOR ACADÉMICO	LUIS ERNESTO BARRERA	

SOTRACOR
 Soledad Transportadora de Córdoba
 NIT. 891.000.000-3
 Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA: \$ 26.000

DIA: 16 MES: 06 AÑO: 2026 HORA:

BUS N°

NOMBRE: Yanitha Cordero
1067924176

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 56134

SOTRACOR
 Soledad Transportadora de Córdoba
 NIT. 891.000.000-3
 Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA: \$ 26.000

DIA: 16 MES: 06 AÑO: 2026 HORA:

BUS N°

NOMBRE: Yanitha Cordero
1067924176

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 81677

SOTRACOR
 Soledad Transportadora de Córdoba
 NIT. 891.000.000-3
 Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA: \$ 26.000

DIA: 17 MES: 06 AÑO: 2026 HORA:

BUS N°

NOMBRE: Yanitha Cordero
1067924176

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 47122

SOTRACOR
 Soledad Transportadora de Córdoba
 NIT. 891.000.000-3
 Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA: \$ 26.000

DIA: 17 MES: 06 AÑO: 2026 HORA:

BUS N°

NOMBRE: Yanitha Cordero

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 84890

SOTRACOR
 Soledad Transportadora de Córdoba
 NIT. 891.000.000-3
 Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA: \$ 26.000

DIA: 18 MES: 06 AÑO: 2026 HORA:

BUS N°

NOMBRE: Yanitha Cordero

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 46890

SOTRACOR
 Soledad Transportadora de Córdoba
 NIT. 891.000.000-3
 Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA: \$ 26.000

DIA: 18 MES: 06 AÑO: 2026 HORA:

BUS N°

NOMBRE: Yanitha Cordero

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 63654

SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

ORIGEN:

Monteria

DESTINO:

Pueblo Nuevo

TARIFA:

\$ 26.000

DIA

MES

AÑO

HORA

BUS N°

19 06 2026

NOMBRE:

Yarithza Cogollo

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 32901

SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

ORIGEN:

Pueblo Nuevo

DESTINO:

Monteria

TARIFA:

\$ 26.000

DIA

MES

AÑO

HORA

BUS N°

19 06 2026

NOMBRE:

Yarithza Cogollo

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 39401

SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

ORIGEN:

Monteria

DESTINO:

Pueblo Nuevo

TARIFA:

\$ 26.000

DIA

MES

AÑO

HORA

BUS N°

23 06 2026

NOMBRE:

Yarithza Cogollo

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 36282

SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

ORIGEN:

Pueblo Nuevo

DESTINO:

Monteria

TARIFA:

\$ 26.000

DIA

MES

AÑO

HORA

BUS N°

23 06 2026

NOMBRE:

Yarithza Cogollo

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 88836

SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

ORIGEN:

Monteria

DESTINO:

Pueblo Nuevo

TARIFA:

\$ 26.000

DIA

MES

AÑO

HORA

BUS N°

24 06 2026

NOMBRE:

Yarithza Cogollo

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 62941

SOTRACOR

Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Monteria

ORIGEN:

Pueblo Nuevo

DESTINO:

Monteria

TARIFA:

\$ 26.000

DIA

MES

AÑO

HORA

BUS N°

24 06 2026

NOMBRE:

Yarithza Cogollo

PUESTO N°

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

TIQUETE
N° 32340

SOTRACOR
Soiedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 53452

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo.

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	25	06	2026		

NOMBRE: Janithza Cogollo PUESTO N°

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

SOTRACOR
Soiedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 36451

ORIGEN: Pueblo Nuevo.

DESTINO: Montería.

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	25	06	2026		

NOMBRE: Janithza Cogollo. PUESTO N°

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

SOTRACOR
Soiedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 68456

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo.

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	26	06	2026		

NOMBRE: Janithza Cogollo PUESTO N°

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

SOTRACOR
Soiedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 42382

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	26	06	2026		

NOMBRE: Janithza Cogollo PUESTO N°

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

SOTRACOR
Soiedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 59345

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo.

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	30	06	2026		

NOMBRE: Janithza Cogollo PUESTO N°

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

SOTRACOR
Soiedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Celle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE
N° 43356

ORIGEN: Pueblo Nuevo.

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
\$ 26.000	30	06	2026		

NOMBRE: Janithza Cogollo. PUESTO N°

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



Versión: 02

Código:
GRF-F-057

COMISIONES DE SERVICIOS

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE
INFORMAL - FUNCIONARIOS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	MONTERIA 2 DE JULIO DE 2026	Código Regional :	23
NOMBRE DEL FUNCIONARIO:	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	Código Centro:	911510
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	1067924176	Fecha de elaboración:	2/07/2026

En desarrollo de la comisión No. **82926** durante los días 16, 17, 18, 19, 23, 24, 25, 26 y 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:

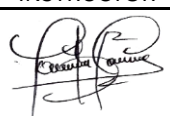
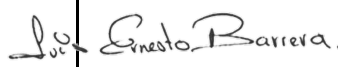
16/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL CONTENTO-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
17/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
18/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL CONTENTO-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
19/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
23/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL CONTENTO-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
24/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL CONTENTO-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
25/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
26/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL CONTENTO-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000
30/06/2026	PUEBLO NUEVO-VDA EL VARAL-PUEBLO NUEVO	MOTO	30000

RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A: \$ 270.000,00

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

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

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

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



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 2028

PROGRAMA:		MERCADEREO Y COMERCIALIZACIÓN DE SEMILLAS DE CALIDAD		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	03/06/2026	HORARIO:	1-5 pm	LUGAR:	Pueblo Nuevo
N° DE FICHA:		3529098		FECHA FIN DEL CURSO:	20/06/2026				
No.	DOCUMENTO	APRENDEZ	INSTRUCTOR: Yennifer Egocho						
			Fecha: 03-06-26	Fecha: 05-06-26	Fecha: 10-06-26	Fecha: 12-06-26	Fecha: 17-06-26		
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	
1	1067263886	ALCIDES MANUEL ROMERO BERNAL	Alcides Romero	CE	Alcides Romero	Alcides Romero	Alcides Romero	Alcides Romero	
2	1067268242	AURITH ISABEL ROMERO GUZMAN	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	Aurith Romero	
3	1067269556	CARLOS ANDRES SEQUEDA RAMOS	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	Carlos Sequeda	
4	1003358732	DIEGO ANDRES HOYOS CASTRO	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	Diego Hoyos	
5	10618108	ERASMO ANTONIO LOPEZ GOMEZ	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	Erasm	
6	26067368	ROSI ELVIRA BETIN RAMOS	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	Rosi Betin	
7	15664380	FRANCISCO MIGUEL RAMOS PEREZ	Francisco R.P.	Francisco R.P.	Francisco R.P.	Francisco R.P.	Francisco R.P.	Francisco R.P.	
8	1067261177	INGRID JOHANA PERTUZ GUZMAN	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	Ingrid P	
9	1067261453	MARINELA URAN SOTELO	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	Marinela	
10	45758042	NUBIS DEL CARMEN VILLALBA ESTRADA	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	Nubis	
11	15660312	UBALDO ENRIQUE RAMOS SANCHEZ	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	Ubaldo	
12	1067261819	YENNIFER NISPERUZA LOPEZ	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	Yennifer N	
13	1003357616	YOMARIS DEL CARMEN BETIN RAMOS	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	Yomaris Betin	
14	11106596	YONAIRO LUIS PERTUZ ORTIZ	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	Yonairo	
15	1066724118	YUNIS MARGOTH URANGO ACOSTA	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	Yunis Margoth	
16									
17									
18									
19									
20									
OBSERVACIONES:									
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR						

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓



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

•	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:	Mercado y Comercialización de Semillas de Calidad				FECHA DE INICIO DEL CURSO:	09/06/2026		HORARIO:	Tarde: 1 PM - 5 PM.		LUGAR:	PUEBLO NUEVO	
N° DE FICHA:	3529974.				INSTRUCTOR:	YARITHA ELIETH COGOLLO HERRERA		FECHA FIN DEL CURSO:	30/06/2026				
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	09/06/2026	11/06/2026	16/06/2026	18/06/2026	22/06/2026						
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz						
1	1067283318	AURY ENITH CARRASCAL CAUSIL	Aury Carrascal	Aury Carrascal		Aury Carrascal	Aury Carrascal						
2	28039504	BERTA LUCIA MANCILLA ROMERO	Berta Mancilla	Berta Mancilla	Berta Mancilla	Berta Mancilla	Berta Mancilla						
3	1066723546	DAIRA LUZ PEREIRA GUZMAN	DAIRA P	DAIRA P	DAIRA P		DAIRA P.						
4	28067710	DIANA PATRICIA VILLALBA SAEZ											
5	30576758	FANNY LUZ HOYOS ORTIZ	Fanny Hoyos	Fanny Hoyos		Fanny Hoyos	Fanny Hoyos						
6	30949710	FERMINA DEL CARMEN SALGADO PAYARES											
7	28050612	GEOMAR DEL CARMEN DUARTE BRACAMONTE	Geomar D	Geomar D	Geomar D	Geomar D	Geomar D						
8	1008358891	GLORIA DE JESUS RICARDO VERGARA											
9	1067283050	JULIA SUAREZ ARROYO	Julia Suarez	Julia Suarez		Julia Suarez	Julia Suarez						
10	1067285912	JULIANA MARTINEZ ARROYO											
11	50949446	LEONILA DEL CARMEN VERGARA MONTERROZA	Leonila Vergara	Leonila Vergara		Leonila Vergara	Leonila Vergara						
12	1067281527	LINA MARCELA RIOS HOYOS	LINA RIOS	LINA RIOS	LINA RIOS	LINA RIOS	LINA RIOS						
13	26067579	LUCELY ISABEL REYES BERNA	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes						
14	50949738	LUZ NEDY RODRIGUEZ ROMERO	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez						
15	43144131	SIXTA MARIA ACOSTA MIRANDA	Sixta M	Sixta M	Sixta M	Sixta M	Sixta M						
16	15674248	VICTOR SAUL GUTIERREZ YANEZ											
17	1067283606	YANETH DEL CARMEN CHIMA PILA	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima						
OBSERVACIONES:			FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA						
			Firma	Firma	Firma	Firma	Firma						
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR						

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	Mercado y Comercialización de Semillas de Calidad				FECHA DE INICIO DEL CURSO:	09/06/2026		Tarde:	LUGAR: PUEBLO NUEVO
N° DE FICHA:	INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA				FECHA FIN DEL CURSO:	30/06/2026		HORARIO: 1- 5 PM.	
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	23/06/2026 Firma aprendiz	25/06/2026 Firma aprendiz	30/06/2026 Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	
1	1067283318	AURY ENITH CARRASCAL CAUSIL	Aury Carrascal		Aury Carrascal				
2	26039564	BERTA LUCIA MANCILLA ROMERO	Berta Mancilla	Berta Mancilla					
3	1066723546	DAIRA LUZ PEREIRA GUZMAN	Daira P	Daira P	Daira P				
4	26067710	DIANA PATRICIA VILLALBA SAEZ							
5	80576758	FANNY LUZ HOYOS ORTIZ		Fanny Hoyos	Fanny Hoyos				
6	50949710	FERMINA DEL CARMEN SALGADO PAYARES							
7	26050812	GEOMAR DEL CARMEN DUARTE BRACAMONTE	Geomar D	Geomar D	Geomar D				
8	1003358391	GLORIA DE JESUS RICARDO VERGARA							
9	1067283050	JULIA SUAREZ ARROYO	Julia Suarez	Julia Suarez	Julia Suarez				
10	1067285912	JULIANA MARTINEZ ARROYO							
11	50949446	LEONILA DEL CARMEN VERGARA MONTERROZA							
12	1067281527	LINA MARCELA RIOS HOYOS	Lina Rios	Lina Rios	Lina Rios				
13	26067579	LUCELY ISABEL REYES BERNA	Lucely Reyes	Lucely Reyes	Lucely Reyes				
14	50949738	LUZ NEDY RODRIGUEZ ROMERO	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez	Luz Nedy Rodriguez				
15	43144131	SIXTA MARIA ACOSTA MIRANDA	Sixta M	Sixta M	Sixta M				
16	15674248	VICTOR SAUL GUTIERREZ YANEZ							
17	1067283606	YANETH DEL CARMEN CHIMA PILA	Yaneth Chima	Yaneth Chima					
OBSERVACIONES:			FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

**3529974-MERCADEO Y
COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE
CALIDAD**

**3529098-MERCADEO Y
COMERCIALIZACION DE SEMILLA DE
CALIDAD**

