| CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Pública | X | Pública Clasificada | | Pública Reservada | |

**INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Montería 31 de Agosto 2026

Señor:
**LUIS ERNESTO BARRERA**
SUPERVISOR(A) CONTRATO CO1.PCCNTR.9172732
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir Montería

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual de Agosto 2026

**Referencia:** No. CO1.PCCNTR.9172732 del año 2026

Marcela María Espitia Amador identificada con la cédula de ciudadanía No. 1.063.078.488 de Chima, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

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

**Plazo:** Será hasta el 30 de Noviembre de 2026

| **OBJETO** |
|---|
| PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, 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:

| No | 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 asignadas, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral. | Durante el periodo reportado del mes de **AGOSTO** se desarrollaron actividades de apoyo administrativo orientadas al cumplimiento de la programación académica de los programas de formación. En este proceso se brindó acompañamiento en la Programación de las fichas de formación en las plataformas SOFI, con el fin de garantizar la adecuada planificación de las actividades académicas.<br><br>De igual manera, se impartió formación en:<br><br>**MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO** correspondientes a las fichas **3580085 - 3580087**<br><br>**DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO** Correspondiente a la ficha 3564251 | **Anexo 1:**<br><br>Como material probatorio de las actividades realizadas durante el periodo reportado, se adjuntan capturas de pantalla de la programación de fichas en la plataforma Sofía, registros de la programación académica en Onmidatos, así como reporte de cada una de las fichas creadas para cada instructor<br><br>Asimismo, se anexan los siguientes documentos de soporte:<br><br>➢ Planeación pedagógica<br>➢ Guías de aprendizaje<br>➢ Registro de Asistencia<br>➢ Acta de inicio<br>➢ Autorización de uso de imagen<br>➢ Planes concertados<br>➢ Acta de finalización<br>➢ Juicios evaluativos<br><br>Estos documentos respaldan las actividades ejecutadas y permiten verificar el cumplimiento de los compromisos y procesos académicos desarrollados durante el período correspondiente. |
| 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 | 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. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 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 el proceso de asociación de aprendices a las formaciones garantizando el correcto proceso de matrícula y la organización académica de los programas de formación | **Anexo 2**<br><br>Se adjunta captura de pantalla del proceso de asociación de los aprendices a la formación, como evidencia del desarrollo y cumplimiento de las actividades relacionadas con el proceso académico y de matrícula.<br><br>. |
| 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. | 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 |
| 5 | Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales. | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación |
| 6 | Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz. | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación |
| 7 | Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz. | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación |
| 8 | Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad | Se da cumplimento con el cargue de evidencias en la carpeta del instructor para el mes de **AGOSTO** | Soportes de documentos en pdf y cargados en carpeta Drive del Instructor<br><br>https://drive.google.com/drive/folders/1WXd-bOQcWIyXohDAj4gk1gU08YGFXgrp |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | (Autoevaluación y Registro calificado). | | |
| 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 publicó cuenta de cobro correspondiente al mes de AGOSTO 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 anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesion - Terminación). | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación | Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación |

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

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

| ITEM | No DE LA ORDEN DE VIAJE | LUGAR DE DESPLAZAMIENTO | FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL | FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 104626 | MONTERIA -TUCHIN- MONTERIA<br>MONTERIA – TUCHIN- MONTERIA<br>MONTERIA – TUCHIN- MONTERIA<br>MONTERIA- TUCHIN- MONTERIA<br>MONTERIA- TUCHIN- MONTERIA<br>MONTERIA-TUCHIN- MONTERIA | 17-07-2026 | 30-07-2026 |

Para efectos del presente informe, se adjuntan las certificaciones de antecedentes correspondientes, con las fechas que se relacionan a continuación:

- **Certificación de antecedentes fiscales**: [10 -08-2026]
- **Certificación de antecedentes penales:** [10 -08-2026]
- **Certificación de antecedentes disciplinarios:** [10 -08-2026]
- **Certificación de registro nacional de medidas correctivas:** [10 -08-2026]
-

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i)Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales (ii) los desplazamientos realizados y (iii) anexo constancia de afiliación a seguridad social l y el No de la planilla **6025612213** de SOI, del mes de Julio del año 2026 (Decreto ley 2106 de 2019- “decreto ley antitramites)

Cordialmente,

MARCELA ESPITIA

**MARCELA MARIA ESPITIA AMADOR**

**C.C. No. 1.063.078.488**

**Contratista**

**Recibí a satisfacción:**

**LUIS ERNESTO BARRERA**

**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.9172732 del año 2026**

**Coordinador Académico**

CONTRALORÍA
GENERAL DE LA REPÚBLICA

# LA CONTRALORÍA DELEGADA PARA RESPONSABILIDAD FISCAL , INTERVENCIÓN JUDICIAL Y COBRO COACTIVO

## CERTIFICA:

Que una vez consultado el Sistema de Información del Boletín de Responsables Fiscales 'SIBOR', hoy lunes 10 de agosto de 2026, a las 16:49:53, el número de identificación, relacionado a continuación, NO SE ENCUENTRA REPORTADO COMO RESPONSABLE FISCAL.

| | |
|---|---|
| Tipo Documento | Cédula de Ciudadanía |
| No. Identificación | 1063078488 |
| Código de Verificación | 1063078488260810164953 |

Esta Certificación es válida en todo el Territorio Nacional, siempre y cuando el tipo y número consignados en el respectivo documento de identificación, coincidan con los aquí registrados.

De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Resolución 220 del 5 de octubre de 2004, la firma mecánica aquí plasmada tiene plena validez para todos los efectos legales.

HERNÁN GUILLERMO JOJOA SANTACRUZ
Contralor Delegado

Generó: WEB

POLICÍA NACIONAL
DE COLOMBIA

**Consulta en línea de Antecedentes Penales y Requerimientos Judiciales**

**La Policía Nacional de Colombia informa:**
Que siendo las 06:19:26 PM horas del 10/08/2026, el ciudadano identificado con:
Cédula de Ciudadanía Nº **1063078488**
Apellidos y Nombres: **ESPITIA AMADOR MARCELA MARIA**

**NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES**
de conformidad con lo establecido en el artículo 248 de la Constitución Política de Colombia.

En cumplimiento de la Sentencia SU-458 del 21 de junio de 2012, proferida por la Honorable Corte Constitucional, la leyenda "NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES" aplica para todas aquellas personas que no registran antecedentes y para quienes la autoridad judicial competente haya decretado la extinción de la condena o la prescripción de la pena.

Esta consulta es válida siempre y cuando el número de identificación y nombres, correspondan con el documento de identidad registrado y solo aplica para el territorio colombiano de acuerdo a lo establecido en el ordenamiento constitucional.

Si tiene alguna duda con el resultado, consulte las **preguntas frecuentes** o acérquese a las instalaciones de la **Policía Nacional** más cercanas.

Dirección: Avenida El Dorado # 75 – 25 barrio Modelia, Bogotá D.C.
Atención administrativa: Lunes a Viernes 8:00 am a 12:00 pm y 2:00 pm a 5:00 pm
Línea de atención al ciudadano: 5159700 ext. 30552 (Bogotá)
Resto del país: 018000 910 112
E-mail: dijin.araic-atc@policia.gov.co

Presidencia de la República

Ministerio de Defensa Nacional

Portal Único de Contratación

GOV.CO

Todos los derechos reservados.

PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN
COLOMBIA

# CERTIFICADO DE ANTECEDENTES

## CERTIFICADO ORDINARIO
## No. 300949191

PIB
18:20:28

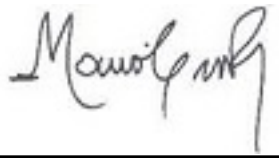

Bogotá DC, 10 de agosto del 2026

La PROCURADURIA GENERAL DE LA NACIÓN certifica que una vez consultado el Sistema de Información de Registro de Sanciones e Inhabilidades (SIRI), el(la) señor(a) MARCELA MARIA ESPITIA AMADOR identificado(a) con Cédula de ciudadanía número 1063078488:

NO REGISTRA SANCIONES NI INHABILIDADES VIGENTES

**ADVERTENCIA:** La certificación de antecedentes contiene las anotaciones de las sanciones o inhabilidades que se encuentren vigentes. Cuando se trate de nombramiento o posesión en cargos que exijan para su desempeño ausencia de antecedentes, se certificarán todas las anotaciones que figuren en el registro. Anterior, de acuerdo a los incisos 3o. y 4o. del artículo 238 Ley 1952 de 2019.

**NOTA:** El certificado de antecedentes disciplinarios es un documento que contiene las anotaciones e inhabilidades generadas por sanciones penales, disciplinarias, inhabilidades que se deriven de las relaciones contractuales con el estado, de los fallos con responsabilidad fiscal, de las decisiones de pérdida de investidura y de las condenas proferidas contra servidores, ex servidores públicos y particulares que desempeñen funciones públicas en ejercicio de la acción de repetición o llamamiento en garantía. **Este documento tiene efectos para acceder al sector público, en los términos que establezca la Constitución Politica y la ley particular o demás disposiciones vigentes.** El Sistema SIRI reporta como antecedentes solamente las sanciones con debida ejecutoria recibidas de las autoridades nacionales colombianas. En caso de nombramiento o suscripción de contratos con el Estado, es responsabilidad de la Entidad, validar la información de antecedentes del aspirante en la página web: https://www.procuraduria.gov.co/Pages/certificado-antecedentes.aspx



Mario Enrique Castro González
Jefe División de Relacionamiento Con El Ciudadano (C)

**ATENCIÓN :**
**ESTE CERTIFICADO CONSTA DE 01 HOJA(S), SOLO ES VALIDO EN SU TOTALIDAD. VERIFIQUE QUE EL NUMERO DEL CERTIFICADO SEA EL MISMO EN TODAS LAS HOJAS.**

Policía Nacional de Colombia

(Default.aspx)

Portal de Servicios al Ciudadano PSC

# Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC

Consulta Ciudadano

## La Policía Nacional de Colombia informa:

Que a la fecha, 10/08/2026 06:22:14 p. m. el ciudadano con Cédula de Ciudadanía Nº. **1063078488** y Nombre: **MARCELA MARIA ESPITIA AMADOR.**

## NO TIENE MEDIDAS CORRECTIVAS PENDIENTES POR CUMPLIR.

De conformidad con la Ley 1801 de 2016 "Por la cual se expide el Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana". Registro interno de validación No. **145516241** . La persona interesada podrá verificar la autenticidad del presente documento a través de la página web institucional digitando https://www.policia.gov.co, menú ciudadanos/ consulta medidas correctivas, con el documento de identidad y la fecha de expedición del mismo. Esta consulta es válida siempre y cuando el número de cédula corresponda con el documento de identidad suministrado.

Nueva Busqueda | Imprimir

| | |
|---|---|
| | 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** ☐ |

Copia no controla

| | |
|---|---|
| **Fecha de Elaboración** | **2026** |
| **Denominación del Programa de Formación** | **Mentalidad Empresarial e Ideas de Negocio.** |
| **Modalidad de Formación** | **PRESENCIAL** |
| **Código y versión del Programa de Formación** | **73310112 (Versión 2).** |
| **Nombre del Proyecto Formativo ( Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)** | |
| **Código del Proyecto ( Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)** | |
| **Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica** | **Nombres y Apellidos** **Regional y Centro de formación** |

| 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 | |
| | | | | | | | | | | El aprendiz se ubicará en una mesa redonda para analizar un escenario problematizador leído verbalmente por el instructor: En un municipio productivo, los agricultores | Debate analítico, lluvia de ideas y pensamiento crítico. | Aula convencional o espacio comunitario. | Tablero acrílico y marcadores borrables. | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa | RAP 1: Identificar el impacto de la idea de proyecto en la transformación del contexto social y productivo de acuerdo con normas y protocolos de investigación.<br>RAP 2: Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos productivos de acuerdo con la política empresarial. | EL ENTORNO EMPRESARIAL: RECONOCIMIENTO DEL ENTORNO, POLÍTICAS DE DESARROLLO, CARACTERIZACIÓN ZONAL Y TIPOLOGÍA, ANÁLISIS GLOBAL DEL ENTORNO, PROYECTOS DE DESARROLLO REGIONAL.ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN EMPRESARIAL: ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS, TOMA DE DECISIONES, CONCLUSIONES Y FORMULACIÓN | DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS Y TÉCNICAS ESTABLECIDAS. IDENTIFICAR EL PROYECTO EMPRESARIAL O IDEA DE NEGOCIO SEGÚN DIAGNÓSTICO.<br>EFECTUADO.PRESENTAR LAS IDEAS DEL PROYECTO EMPRESARIAL, TENIENDO EN CUENTA LOS PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS EMPRESARIALES. | PROPONE IDEAS CREATIVAS PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DEFINIDOS EN LOS PROYECTOS EMPRESARIALES SEGÚN PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN | El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético.<br><br>Diagnóstico express del entorno productivo y caracterización zonal. | 40 | 8 | productivo, los agricultores desechan el 30% de su cosecha por imperfecciones estéticas. Mientras tanto, en el casco urbano, las familias de bajos ingresos tienen acceso limitado a alimentos procesados saludables y a bajo costo.<br><br>: El aprendiz se organizará en equipos colaborativos de 4 integrantes. Recibirá tres "casos de estudio hablados" o perfiles zonales narrados por el instructor (Sector 1: Zona rural con alto potencial turístico pero sin servicios de logística; Sector 2: Barrio comercial con alta saturación de tiendas tradicionales pero sin oferta digital; Sector 3: Microempresa familiar con problemas de desperdicio en su proceso productivo). | Simulación diagnóstica express, análisis del entorno y autoevaluación guiada. | Aula de trabajo colaborativo o espacio abierto. | o, marcadores de colores y borrador. | | |
| | | | | | | | | | | | El aprendiz participará en sesiones teóricas sobre el análisis del entorno global, políticas de desarrollo regional, tipología de empresas y alternativas de solución a problemas tecnológicos. Aplicará de forma individual la técnica de ideación "SCAMPER" o "Matriz de Necesidades/Soluciones" para transformar el problema diagnosticado en la fase anterior en una Idea de Negocio Innovadora que agregue valor a un proceso productivo o servicio. | Aula taller o aula convencional con mesas de trabajo. | Computadores portátiles o guías impresas con manuales técnicos de maquinaria agrícola, marcadores borrables | | |
| | | | | | | | | | | | El aprendiz asumirá un rol específico dentro de un equipo de tres personas para realizar una simulación de comité técnico/financiero (Rol 1: Emprendedor/Líder de la propuesta; Rol 2: Evaluador/Comité de innovación empresarial; Rol 3: Representante de la comunidad/Impacto social). Fase de Presentación (Pitch): El aprendiz con el rol de emprendedor escenificará la presentación verbal de su idea de proyecto empresarial (en un tiempo | Espacio amplio (aula convencional despejada o auditorio). Estrategias o técnicas didácticas activas: Juego de roles, simulación de panel de inversión (Pitch), retroalimentación en semicírculo y evaluación de proyectos. | Guía de estructuración de discursos de impacto (Elevator Pitch) y rubrica de evaluación de innovación. | | |

Copia no controlada

| | |
|---|---|
| | 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** ☐ |

Copia no controla

| | |
|---|---|
| **Fecha de Elaboración** | **2026** |
| **Denominación del Programa de Formación** | **Desarrollo de Procesos de Mercadeo** |
| **Modalidad de Formación** | **PRESENCIAL** |
| **Código y versión del Programa de Formación** | **124101 V1** |
| **Nombre del Proyecto Formativo ( Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)** | **Estructuración de un plan de mercadeo de productos y servicios para mipymes** |
| **Código del Proyecto ( Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)** | |
| **Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica** | **MARCELA ESPITIA AMADOR** — **Regional y Centro de formación** |

| 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 | |
| | | | | Identificar los elementos de la cultura | Emprendimiento: Concepto, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos | | | | | Evidencia de Conocimiento: | informe | Ambiente de aprendizaje con capacidad para 36 personas, mesas y sillas ergonómicas, propicios para el manejo de la comunicación asertiva Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal con elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente Ambiente Virtual de aprendizaje: Sistema de gestión de aprendizaje (LMS), recursos educativos y biblioteca virtual | Computadores Televisor Impresora Laser Memoria USB Marcador Borrables Marcador permanente Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio | MARCELA ESPITIA | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Análisis | Caracterizar el comportamiento del mercado realizando una investigación de acuerdo con objetivos organizacionales | Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. | Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.<br>Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social. | Identificar los elementos de la cultura emprendedora<br>Reconocer casos de éxito empresarial<br>Determinar elementos personales en la cultura emprendedora<br>Analizar el sector productivo de influencia<br>Establecer oportunidades de negocio<br>Establecer soluciones a problemas o necesidades planteadas<br>Identificar necesidades empresariales del sector productivo de influencia<br>Reconocer las características del perfil emprendedor<br>Analizar el mercado potencial<br>Identificar estructuras organizacionales<br>Definir la naturaleza de las organizaciones empresariales<br>Reconocer estructuras operacionales<br>Construir propuestas empresariales<br>Establecer principios de gestión empresarial | éticos<br>Ideación: Concepto, metodologías, técnicas y herramientas<br>Problema: Conceptos, estructura de problema, alternativas creativas de solución<br>Ideas y oportunidades de negocio, modelaje de ideas<br>Validación temprana de mercados, innovación, creatividad, proceso creativo<br>Empresa: Concepto, características, estructura, tipología, áreas funcionales, formalización<br>Mercados: Concepto, tipos, estructura, características productividad, competitividad<br>Estructura operacional: Concepto, producto, proceso, infraestructura física, requerimientos técnicos, tecnológicos y humanos<br>Estructura organizacional: Concepto, tipología, estructura orgánica<br>Planeación estratégica: Concepto<br>Gestión empresarial: Concepto, habilidades, destrezas, niveles, estructura, control y evaluación | Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial<br>Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial<br>Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado<br>Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo | Área Procedimental<br>Proponer la idea de negocio para su plan de mercadeo de acuerdo con las tendencias de mercado<br>Aplicar problemas matemáticos según contextos productivos<br>Elaborar el direccionamiento estratégico teniendo en cuenta el comportamiento del mercado | 96 | 48 | respuesta a preguntas sobre análisis situacional, entornos, direccionamiento estratégico.<br>Tecnica de Evaluación:Valoración de conocimiento<br>Intrumento de evaluación: Cuestionario<br>Evidencia de Producto: Direccionamiento estratégico<br>Técnica de Evaluación: Valoración de producto<br>Instrumento de evaluación: Lista de Verificación<br>Evidencia de Desempeño: Sustentación del Direccionamiento Estratégico<br>Técnica de evaluación: Valoración de desempeño<br>Instrumento de evaluación: Lista de Chequeo | Simulación diagnóstica express, análisis comparativo y autoevaluación guiada. | Aula de trabajo colaborativo. | Tablero, marcadores de colores y borrador. | MARCELA ESPITIA | |
| | | | | | | | | | | | El aprendiz participará en sesiones de lectura guiada y explicaciones del instructor sobre los principios bioquímicos del ensilaje (fase aerobia, fase anaerobia, compactación, producción de ácido láctico) y de la henificación (curado, deshidratación solar y porcentaje de humedad ideal). | Aula taller o aula convencional con mesas de trabajo. | Computadores portátiles o guías impresas con manuales técnicos de maquinaria agrícola, marcadores borrables | MARCELA ESPITIA | |
| | | | | | | | | | | | Diseñará de forma individual un diagrama técnico de procesos que detalle la elaboración de un silo de montón o de bolsa, especificando el tamaño de partícula ideal en el picado, el método de compactación y la dosificación teórica de aditivos o conservantes (como melaza o bacterias inoculantes). | Espacio simulado amplio dentro del aula taller o aula convencional despejada. | Formatos impresos de registros de producción, plantillas de evaluación organoléptica y listas de verificación de almacenamiento. | MARCELA ESPITIA | |

Copia no controlada

**PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Mentalidad Empresarial e Ideas de Negocio.
- Código del Programa de Formación: 73310112 (Versión 2).
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa
- Resultados de Aprendizaje:
- **RAP 1:** Identificar el impacto de la idea de proyecto en la transformación del contexto social y productivo de acuerdo con normas y protocolos de investigación.
- **RAP 2:** Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos productivos de acuerdo con la política empresarial.
-
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 60 Horas.

## 2. PRESENTACIÓN

El entorno económico y productivo actual exige ciudadanos capaces de observar su realidad con ojo crítico e identificador de oportunidades, transformando problemas cotidianos en iniciativas empresariales rentables, éticas y de alto impacto social. Desarrollar una mentalidad empresarial no se limita a crear empresas; implica asumir una postura proactiva frente a la vida, potenciar la innovación y proponer alternativas sostenibles que generen valor en el territorio.

Esta guía de aprendizaje de 60 horas ha sido concebida para orientarte paso a paso en el descubrimiento y estructuración de tu potencial emprendedor. A través de metodologías activas y simulaciones dinámicas sin requerir materiales físicos costosos, aprenderás a caracterizar tu entorno zonal, diagnosticar cuellos de botella en los sistemas productivos locales, aplicar técnicas de creatividad (como la matriz de necesidades y el pensamiento de diseño) y pitchear ideas de negocio sólidas capaces de transformar la realidad de tu comunidad.

¡El cambio económico de tu entorno comienza con una idea; asumamos este reto con visión, ética y liderazgo!

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

### 3.1 Actividades de reflexión inicial: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético.

Descripción de la actividad: El aprendiz se ubicará en una mesa redonda para analizar un escenario problematizador leído verbalmente por el instructor: *En un municipio productivo, los agricultores desechan el 30% de su cosecha por imperfecciones estéticas. Mientras tanto, en el casco urbano, las familias de bajos ingresos tienen acceso limitado a alimentos procesados saludables y a bajo costo*.

De manera individual, el aprendiz responderá de forma reflexiva a las preguntas orientadoras: ¿Cuál es la diferencia entre ver un problema y detectar una oportunidad empresarial? ¿Cómo los valores y la ética diferencian a un negociante oportunista de un verdadero emprendedor con sentido social?

Participará en una lluvia de ideas argumentando cómo el pensamiento empresarial puede resolver necesidades comunitarias sin perder la rentabilidad.

Ambiente requerido: Aula convencional o espacio comunitario.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate analítico, lluvia de ideas y pensamiento crítico.

Materiales de formación: Tablero acrílico y marcadores borrables.

Material de apoyo: Guía corta digital o impresa sobre principios éticos del emprendimiento y desarrollo local.

Duración de la actividad: 4 horas.

**3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: Diagnóstico express del entorno productivo y caracterización zonal.**

Descripción de la actividad: El aprendiz se organizará en equipos colaborativos de 4 integrantes.

Recibirá tres "casos de estudio hablados" o perfiles zonales narrados por el instructor (Sector 1: Zona rural con alto potencial turístico pero sin servicios de logística; Sector 2: Barrio comercial con alta saturación de tiendas tradicionales pero sin oferta digital; Sector 3: Microempresa familiar con problemas de desperdicio en su proceso productivo).

En equipo, el aprendiz analizará las variables del entorno (fuerzas del mercado, problemas tecnológicos y necesidades del cliente) para realizar un diagnóstico cualitativo y priorizar la falla principal de cada sector.

Un vocero expondrá las conclusiones del diagnóstico, identificando de manera autónoma cuáles son los vacíos conceptuales que el grupo posee sobre caracterización de entornos, toma de decisiones y formulación de proyectos.

Ambiente requerido: Aula de trabajo colaborativo o espacio abierto.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación diagnóstica express, análisis del entorno y autoevaluación guiada.

Materiales de formación: Tablero, marcadores de colores y borrador.

Material de apoyo: Fichas de caracterización zonal y tipología de proyectos preparadas por el instructor.

Duración de la actividad: 8 horas.

**3.3 Actividades de apropiación: Taller de ideación, innovación y formulación de propuestas de solución empresarial.**

Descripción de la actividad: El aprendiz participará en sesiones teóricas sobre el análisis del entorno global, políticas de desarrollo regional, tipología de empresas y alternativas de solución a problemas tecnológicos.

Aplicará de forma individual la técnica de ideación "SCAMPER" o "Matriz de Necesidades/Soluciones" para transformar el problema diagnosticado en la fase anterior en una **Idea de Negocio Innovadora** que agregue valor a un proceso productivo o servicio.

Estructurará de forma escrita el perfil inicial de su idea de proyecto, detallando: la propuesta de valor, el segmento de clientes beneficiados, la transformación del contexto social lograda y la justificación ética de la iniciativa.

Resolverá un cuestionario técnico de evaluación individual sobre conceptos de entorno empresarial, diagnóstico de procesos e indicadores de impacto social.

Ambiente requerido: Aula taller o aula convencional con mesas para trabajo en equipo.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), taller de ideación guiada y construcción colectiva de perfiles.

Materiales de formación: Hojas de papel, esferos, marcadores y borrador.

Material de apoyo: Manuales de formulación de ideas de negocio, lecturas sobre políticas de desarrollo regional e innovación empresarial.

Evidencias de aprendizaje:

Instrumentos de evaluación: check list

Duración de la actividad: 24 horas.

**3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento: uego de roles: Panel de inversión y presentación de ideas de negocio (Pitch de Impacto).**

Descripción de la actividad: El aprendiz asumirá un rol específico dentro de un equipo de tres personas para realizar una simulación de comité técnico/financiero (Rol 1: Emprendedor/Líder de la propuesta; Rol 2: Evaluador/Comité de innovación empresarial; Rol 3: Representante de la comunidad/Impacto social).

**Fase de Presentación (Pitch):** El aprendiz con el rol de emprendedor escenificará la presentación verbal de su idea de proyecto empresarial (en un tiempo máximo de 3 minutos), exponiendo con claridad el problema detectado, la propuesta de innovación, el impacto en la comunidad y la viabilidad del modelo.

**Fase de Evaluación:** El aprendiz en el rol de evaluador formulará preguntas sobre la viabilidad, normas aplicables y sostenibilidad del proyecto, mientras que el representante comunitario medirá si la solución respeta la ética y genera un cambio positivo real en el entorno.

El equipo diligenciará el formato físico o digital de la **Ficha Resumen de la Idea de Proyecto**, integrando los ajustes recibidos durante la evaluación.

Socializará las conclusiones en un "Círculo de Mejora Colaborativo" donde todo el grupo seleccionará las ideas con mayor potencial de transformación social y productiva.

Ambiente requerido: Espacio amplio (aula convencional despejada o auditorio).

Estrategias o técnicas didácticas activas: Juego de roles, simulación de panel de inversión (Pitch), retroalimentación en semicírculo y evaluación de proyectos.

Materiales de formación: Formatos impresos de Ficha Resumen de Proyecto y listas de evaluación de ideas de negocio.

Material de apoyo: Guía de estructuración de discursos de impacto (Elevator Pitch) y rubrica de evaluación de innovación.

Evidencias de aprendizaje:

Instrumentos de evaluación: rúbrica

Duración de la actividad: 24 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | **Apropiación:** Taller de ideación, matriz de necesidades y cuestionario conceptual<br><br>**Transferencia:** Juego de roles y simulación de presentación de ideas (Pitch) | **Conocimiento:** Cuestionario escrito sobre entorno empresarial, políticas de desarrollo y formulación de alternativas de solución<br><br>**Producto:** Ficha borrador del Perfil de la Idea de Negocio con propuesta de innovación | Propone ideas creativas para el fortalecimiento empresarial definidos en los proyectos empresariales según protocolos de investigación.<br><br>Identifica el impacto de la idea en la transformación del contexto social y productivo | **Técnica:** Formulación de preguntas y valoración de producto<br><br>**Instrumento:** Cuestionario escrito y Lista de chequeo de producto<br><br>**Técnica:** Observación estructurada y valoración de producto. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | **Desempeño / Producto:** Simulación de exposición ante panel evaluador y Ficha Resumen de la Idea de Proyecto diligenciada con ajustes | Presenta las ideas del proyecto empresarial teniendo en cuenta los problemas tecnológicos del entorno<br><br>Diagnostica el comportamiento empresarial de acuerdo con protocolos y técnicas establecidas | **Instrumento:** Lista de chequeo de desempeño |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Caracterización Zonal:** Proceso analítico mediante el cual se identifican las particularidades económicas, sociales, culturales y ambientales de un territorio delimitado para entender sus fortalezas y necesidades.
- **Elevator Pitch (Discurso de Impacto):** Exposición verbal sintética y persuasiva (de 1 a 3 minutos) diseñada para presentar una idea de negocio o proyecto captando el interés inmediato de un evaluador o inversionista.

- **Entorno Empresarial:** Conjunto de factores externos (económicos, sociales, tecnológicos, políticos y culturales) que rodean a una organización o unidad productiva y que condicionan su funcionamiento y desarrollo.
- **Idea de Negocio:** Representación inicial de una propuesta comercial o social que busca resolver un problema o satisfacer una necesidad específica en el mercado mediante un bien o servicio.
- **Innovación:** Introducción de un elemento nuevo o significativamente mejorado en un producto, servicio, proceso productivo o método de comercialización que aporta valor y diferenciación.
- **Mentalidad Empresarial:** Conjunto de actitudes, habilidades y formas de pensar orientadas a la búsqueda constante de oportunidades, la toma calculada de riesgos, la resiliencia y la creación de valor económico y social.
- **Propuesta de Valor:** Declaración clara y concisa que explica qué beneficio único entrega una idea de negocio a sus clientes o usuarios y por qué es superior a las alternativas existentes.

## 6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS


- Alcaraz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. McGraw-Hill Interamericana.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.
- SENA. (2020). *Cartilla de Emprendimiento e Ideación de Negocios*. Dirección de Empleo y Trabajo - Fondo Emprender.
- Varela, R. (2014). *Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas*. Pearson Educación.

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | |

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

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | | |

**PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnología en Desarrollo de Procesos de Mercadeo
- Código del Programa de Formación: 124101 V1
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): Estructuración de un plan de mercadeo de productos y servicios para mipymes
- Fase del Proyecto (si aplica): Análisis
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Caracterizar el comportamiento del mercado realizando una investigación de acuerdo con objetivos organizacionales
- Competencia: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- Resultados de Aprendizaje:
  Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
  Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48 horas

## 2. PRESENTACIÓN

En un entorno global dinámico y altamente competitivo, los procesos de mercadeo han dejado de ser simples canales de comercialización para convertirse en el motor estratégico de la innovación y la transformación de los negocios. Para un **Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo**, dominar las herramientas analíticas y comerciales es solo la mitad del camino; la otra mitad consiste en adoptar una **mentalidad emprendedora** capaz

de identificar oportunidades donde otros ven problemas, asumir riesgos calculados y liderar propuestas de valor que generen un verdadero impacto social, económico y ambiental en el territorio.

La competencia **"Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora"** constituye el eje transversal que conecta los conocimientos técnicos del mercadeo con la capacidad de acción, la resiliencia y el pensamiento estratégico. A través de esta guía de aprendizaje, no solo aprenderás a conceptualizar ideas de negocio, sino que desarrollarás habilidades clave para diagnosticar las necesidades del entorno, estructurar modelos de negocio sostenibles, aplicar principios de innovación y argumentar propuestas con visión ética y responsabilidad social.

A lo largo del desarrollo de esta guía, mediante metodologías activas, aprendizaje colaborativo y la simulación de escenarios reales del mercado, asumirás el rol de un gestor del cambio. Te invitamos a abordar cada actividad con curiosidad, liderazgo y espíritu crítico, transformando tus ideas en proyectos viables que impulsen la competitividad del sector y dignifiquen la cultura emprendedora en Colombia.

¡El futuro de los mercados no solo se analiza: se construye con visión y acción emprendedora!

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

### 3.1 Actividades de reflexión inicial: Reflexiona sobre la frase de Stanislaw Lem (1964) “Un sueño solo puede triunfar sobre la realidad si se le da la oportunidad” escriba 5 conclusiones según su experiencia personal.

Descripción de la actividad:

En esta oportunidad observaremos el video “La línea” porque los colombianos somos pobres ubicado en el siguiente https://youtu.be/PoPBXwaPAoE link realice una síntesis que es una forma abreviada de resumen de 15 renglones en donde debe parafrasear con sus propias palabras sobre la temática del video.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: ABP

Materiales de formación:tablero, hojas, marcadores

Material de apoyo:

Duración de la actividad: 1 horas.

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

Descripción de la actividad: Según su experiencia responda los interrogantes de tal forma que le permita alcanzar una conclusión:

- Escriba 5 oportunidades que se le han presentado, en su vida
- ¿Cuál ha sido su actitud frente a esas oportunidades?
- ¿Ha pensado alguna vez que la vida no le brinda oportunidades? ¿
- ¿Ha perdido alguna vez una oportunidad? Coméntela
- ¿Cree que todavía está a tiempo de hacer realidad esas metas que se ha trazado en su vida?
- Mencione que ideas innovadoras se le han ocurrido en el transcurso de su vida.
- ¿Cuáles de esas ideas ha llegado a realizar?
- Si su respuesta es ninguna, ¿qué cree que le ha impedido llevarlas a cabo?
- ¿Cree que todavía tiene oportunidad de generar ideas innovadoras o ya está todo creado? ¿Si llevó a cabo una o varias ideas que ha pasado con ellas?
- ¿Qué se debe tener en cuenta para elaborar una idea de negocios o proyecto?
- ¿Qué aptitudes y que actitudes debe tener un emprendedor? Enúncielos y explíquelos

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Cuestionario

Materiales de formación:tablero, hojas, marcadores

Material de apoyo:

Duración de la actividad: 2 horas.

### 3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: En los siguientes link encontrara videos de emprendimientos exitosos como el **Circo del Sol https://youtu.be/KXvaLopBoxk, La estrategia del Océano Azul https://youtu.be/40mJno6Zua0 y Creatividad e Innovación https://youtu.be/m- qj01aPSI**

Realizar un video utilizando herramientas como powtoons **https://www.powtoon.com/g/es/ o animaker https://www.animaker.es/** en donde explique la importancia de tener ideas de negocio innovadoras y con un componente diferenciador.

El instructor dará una charla magistral sobre emprendimiento, lienzo modelo de negocios Canvas, la rueda de la vida y estrategia Blue Ocean/Océano Azul con el ejemplo del Circo del Sol. A partir de esta información deben visualizar la idea de negocio para su proyecto productivo en grupos de trabajo.

En el siguiente Link **http://es.slideshare.net/mmaciasr/tu-modelo-de-negocio-personal** encontrara la forma de realizar el lienzo modelo de negocio Canvas personal y la rueda de la vida. Realizar de forma individual el modelo de negocio Canvas personal y la rueda de la vida partiendo de lo que está viviendo en este momento.

Después de la explicación dada por su instructor sobre la temática: plataforma estratégica, organización, empresa, estructura organizacional, niveles jerárquicos direccionamiento estratégico, entorno organizacional, análisis situacional y matriz DOFA realizar de forma individual el Taller N°1. Se pueden apoyar en la biblioteca física del centro de formación o utilizar las bases de datos en el link de la biblioteca del Sena **http://biblioteca.sena.edu.co/** Para el ingreso su usuario y contraseña es el mismo número de su documento de identidad.

Una vez investigada la temática reforzara sus conocimientos en grupos de trabajo analizando y respondiendo las siguientes preguntas sobre la temática:

- ¿Por qué es importante para las empresas tener una plataforma estratégica?
- ¿Únicamente deben conocer la plataforma estratégica los directivos de las organizaciones para que los empleados no filtren información confidencial?
- ¿Realmente funciona tener una planeación estratégica en las organizaciones?
- ¿La estructura interna de la organización debe estar acorde con la imagen que quiere proyectar en el mercado?
- ¿La empresa debe monitorear permanentemente el análisis interno y externo de la empresa?
- ¿Las organizaciones más competitivas son las que realizan una planeación de sus actividades?
- ¿Una organización debe realizar un análisis DOFA para permanecer activa y competitiva dentro de una economía?

En este momento de apropiarse del Glosario de palabras que se encuentra al final de la guía de aprendizaje, por medio de un crucigrama, el cual será entregado sin resolver a un compañero con mínimo 15 palabras horizontales y 15 verticales, ponga un poco de dificultad en las pistas para incrementar los conocimientos de los otros aprendices.

El instructor dará una explicación sobre la temática marketing mix o mezcla de mercadeo: producto, precio, distribución, plaza, promoción y publicidad realizar el Taller N°2. Se pueden apoyar en la biblioteca física del centro de formación o utilizar las bases de datos en el link de la biblioteca del Sena http://biblioteca.sena.edu.co/ Para el ingreso su usuario y contraseña es el mismo número de su documento de identidad.

Para reforzar sus conocimientos y socializar la temática anterior se reúnen en grupos de trabajo o Gaes y responden analíticamente las siguientes preguntas:

- ¿Por qué consideran que es importante estudiar las variables de la mezcla de mercadeo o Marketing Mix?

- ¿Realmente un producto o servicio encuentra el éxito si se utilizan las variables del marketing mix?
- ¿Por qué es más importante en este momento hablar de experiencias que de servicios?
- ¿Los consumidores toman decisiones de compra basados en los atributos de los productos? Justifique su respuesta
- ¿Es importante el precio en el momento de realizar una compra?
- ¿Le gusta más comprar los productos de consumo masivo en supermercados o en tiendas de descuento duro o hard discount? Justifique su respuesta
- ¿Los productos o servicios deben estar al alcance de los consumidores finales?
- ¿Cuál es la importancia de comunicar los productos o servicios de las empresas?
- ¿Es más exitosa una campaña de promoción o una de publicidad?

**Actividades Aprendizaje - Área Procedimental:** Proponer la idea de negocio para su plan de mercadeo de acuerdo con las tendencias de mercado Aplicar problemas matemáticos según contextos productivos Elaborar el direccionamiento estratégico teniendo en cuenta el comportamiento del mercado

**Actividades Aprendizaje - Área Valorativa:** Analizar el compromiso social y ambiental del direccionamiento estratégico teniendo en cuenta las políticas empresariales

Ambiente requerido: ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Materiales de formación: cuadernos, hojas de block, lápices, marcadores

Material de apoyo:Guia facilitada por el instructor

Evidencias de aprendizaje:

Instrumentos de evaluación: Chek list

Duración de la actividad: 12 horas.

### 3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: En equipos de trabajo estructurar la idea de negocio innovadora y con un componente diferenciador para su proyecto productivo, recuerde tener en cuenta el compromiso social y ambiental del marketing en sus proyectos. Cada uno de los participantes del Gaes deben pensar en una idea de negocio y con la lista de verificación adjunta seleccionar la idónea para su proyecto, recuerden que esta idea los acompañara en el transcurso de la tecnología en Desarrollo de procesos de mercadeo.

Una vez seleccionada la idea de negocio para el proyecto productivo deben en Gaes o grupos de trabajo realizar el direccionamiento estratégico en la lista de verificación adjunta encontrara la información que debe contener.

Realizar la sustentación del direccionamiento estratégico realizado al proyecto productivo en grupos de trabajo o Gaes, el instructor utilizara la lista de chequeo adjunta para medir su desempeño.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje con capacidad para 36 personas, mesas y sillas ergonómicas, propicios para el manejo de la comunicación asertiva Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal con elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente Ambiente Virtual de aprendizaje: Sistema de gestión de aprendizaje (LMS), recursos educativos y biblioteca virtual

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Materiales de formación: Computadores, televisor e impresora láser. Marcador borrable, resma de papel tamaño carta, memoria USB, marcadores borrables, marcador permanente y resma de papel tamaño oficio.

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje: Proyecto finalizado

Instrumentos de evaluación: Rúbrica

Duración de la actividad: 24 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | **Evidencia de Conocimiento:** respuesta a preguntas sobre: análisis situacional, entornos, direccionamiento estratégico.<br><br>**Evidencia de Producto:** Direccionamiento estratégico<br><br>**Evidencia de Desempeño:** Sustentación del Direccionamiento estratégico | | Describe análisis situacional teniendo en cuenta tendencias del entorno<br><br>Relaciona las variables de mercadeo según entonro organizacional<br><br>Plantea idea de negocio a partir de oportunidades del mercado | **Técnica de evaluación:** Valoración de conocimiento<br><br>**Instrumento de evaluación:** Cuestionario<br><br>**Técnica de evaluación:** Valoración de producto<br><br>**Instrumento de evaluación:** |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | **Evidencia de Producto:** Talleres de Matemáticas | | conforme con elanálisis sectorial<br><br>Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial<br><br>Construye propuesta empresariales y de ngeocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado<br><br>Determina el impacto del plan de | Lista de verificación<br><br>**Técnica de evaluación:** Valoración de producto<br><br>**Instrumento de evaluación:**<br><br>Lista de chequeo |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo | |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ANÁLISIS DOFA: Análisis interno de una organización con el fin de establecer los puntos débiles y los puntos fuertes, y de su entorno con el fin de identificar las amenazas para la organización y las oportunidades que le ofrecen. Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas. También conocida como matriz FODA o análisis SWOT en inglés, es una herramienta utilizada para la formulación y evaluación de estrategia.

ANÁLISIS EXTERNO: La organización no existe ni puede existir fuera de un ambiente, fuera de ese en-torno que le rodea; así que el análisis externo permite fijar las oportunidades y amenazas que el contexto puede presentarle a una organización.

ANÁLISIS INTERNO: El análisis interno permite fijar las fortalezas y debilidades de la organización, realizando un estudio que permite conocer la cantidad y calidad de los recursos y procesos con que cuenta el ente.

BRAINSTORMING: O tormenta de ideas, todo un clásico en las técnicas grupales para generar ideas.

CAPITAL INTELECTUAL: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

CAPITAL SEMILLA: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa

CREACIÓN EN SUEÑOS: Que aprovecha el poder creativo del sueño y estados de sopor para solucionar un problema, se basa en la interiorización de la cuestión a solventar antes de ir a dormir, y en tener a mano papel y lápiz para anotar las imágenes y asociaciones llegadas en estos momentos.

DEMANDA: Número de personas interesadas por un determinado producto, servicio o marca. La actividad desarrollada por el departamento de marketing deberá ir encaminada a adecuar lo mejor posible la necesidad ilimitada que existe en el mercado frente los recursos limitados de los que dispone el consumidor.

DO IT, que además de traducirse como "Hazlo", corresponde a las iniciales de las fases de la técnica, Definir el problema, Open (abrir la mente a múltiples soluciones), Identificar la mejor solución y Transformarla en acción eficazmente.

EMPRENDEDOR: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa

EMPRESA: Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

ESTRATEGIA DE MERCADEO: Plan general para usar los elementos de la mezcla de mercadeo con el fin de desarrollar el programa correspondiente

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL: Es la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, entre gerentes y gerentes y entre empleados y empleados.

FUENTES DE FINANCIACIÓN: Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

GESTIÓN: Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.

INNOVACIÓN: Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

INVERSIONISTAS: Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito.

MARKETING: Proceso social y de gestión a través del cual los diferentes grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos de valor por otros

MERCADOTECNIA: Trabajar con mercados para que se lleven a cabo intercambios con la finalidad de satisfacer las necesidades y los deseos de los seres humanos

MEZCLA DE MERCADOTECNIA (EN INGLÉS: MARKETING MIX): Forma parte de un nivel táctico de la mercadotecnia, en el cual, las estrategias se transforman en programas concretos para que una empresa pueda llegar al mercado con un producto satisfactor de necesidades y/o deseos, a un precio conveniente, con un mensaje apropiado y un sistema de distribución que coloque el producto en el lugar correcto y en el momento más oportuno.

MODELO DE NEGOCIO: Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

NECESIDAD: La sensación de carencia física, fisiológica o psicológica común a todas las personas que conforman el mercado.

NICHO DE MERCADO: (a diferencia de los segmentos de mercado que son grupos de mayor tamaño y de fácil identificación), es un grupo más reducido (de personas, empresas u organizaciones), con necesidades y/o deseos específicos, voluntad para satisfacerlos y capacidad económica para realizar la compra o adquisición.

NORMAS ISO: Son generadas por la INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARIZATION, cuya sigla es ISO, esta organización está formada por los organismos de normalización de casi todos los países del mundo. NORMA ISO 9000: Describe los fundamentos de los sistemas de ges-tión de la calidad y especifica la terminología para los sistemas de ges-tión de la calidad.

OFERTA: Es el conjunto de bienes o servicios que se orientan a satisfacer la demanda detectada en el mercado, generalmente queda suficientemente cubierta por las empresas.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado.

PLANES DE ACCIÓN: Son instrumentos gerenciales de programación y control de la ejecución anual de los proyectos y actividades que deben llevar a cabo las dependencias para dar cumplimiento a las estrategias y proyectos establecidos en el Plan Estratégico.

PLAN DE MERCADEO: Es un documento maestro en el que se registran las acciones estratégicas que la organización va a realizar, tendientes a satisfacer las necesidades del mercado objetivo en el que se encuentran sus clientes reales y potenciales

PLAN DE MERCADOTECNIA: Es un valioso instrumento que sirve de guía a todas las personas que están vinculadas con las actividades de mercadotecnia de una empresa u organización porque describe aspectos tan importantes como los objetivos de mercadotecnia que se pretenden lograr, el cómo se los va a alcanzar, los recursos que se van a emplear, el cronograma de las actividades de mercadotecnia que se van a implementar y los métodos de control y monitoreo que se van a utilizar para realizar los ajustes que sean necesarios.

PLAN DE NEGOCIO: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA: Se realiza a nivel de la organización, es decir, considera un enfoque global de la empresa, por lo que se basa en objetivos y estrategias generales, así como en planes estratégicos, que afectan una gran variedad de actividades

PROMOCIÓN: Tarea de informar e influir en los consumidores para elegir un producto o servicio determinado.

PROMOCIÓN DE VENTAS: Técnicas utilizadas como complemento de la publicidad, las ventas personales, etc. Como, por ejemplo, concursos, premios, etc.

PROPIEDAD INTELECTUAL: Conjunto de derechos de exclusividad sobre obras creadas por una persona natural, fruto de su ingenio y creatividad, aplicadas a la industria, el comercio y las artes, con efectos económicos y sociales, en un área geográfica determinada. La propiedad Intelectual se divide en Propiedad Industrial y Derechos de Autor. A su vez, la Propiedad Industrial se divide en: Signos distintivos, en donde encontramos las marcas, los lemas comerciales y los nombres comerciales. La segunda división corresponde a nuevas creaciones, que corresponden a las patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales y los secretos industriales. Los Derechos de Autor se dividen en obras artísticas, obras científicas, obras literarias y software.

PROPUESTA DE VALOR: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes.

PERCEPCIÓN: Considerado como un acto voluntario posterior a la necesidad, lo podemos definir como la forma en que la persona manifiesta la voluntad de satisfacer la mencionada necesidad, los factores sociales, culturales y ambientales serán los que marquen los estímulos del marketing para su consecución.

RIESGO: Condición en la que existen posibilidades de que ocurra algo adverso que no permita el resultado positivo que se espera. Es el cálculo conjugado y anticipado de las posibles pérdidas ocasionadas de las amenazas y de las debilidades

SENSIBILIZACIÓN: Proceso que despierta el interés por profundizar en temas específicos de emprendimiento empresarial, mediante diferentes estrategias y programas, cuya finalidad es motivar al público objetivo para que participe activamente en el proceso de creación de nuevas empresas.

VALORACIÓN DE EMPRESAS: Estudio financiero completo de la empresa que contempla el rango de valor de transacción bajo diferentes metodologías, evaluando y determinando instrumentos de gerencia del valor

VIABILIDAD DE PROYECTO: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

## 6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS


Chiavenato, I. (2017). Planeación estratégica. Fundamentos y aplicaciones. 3 ed. México. McGraw Hill

Rodríguez, J. (2017) Cómo aplicarla planeación estratégica a la pequeña y mediana empresas. Ed. 6. México D.F. Cengage Learning

Kotler, P; Keller, K. (2016). Dirección de marketing. Ed. 15. México. Pearson

Prettel, G. (2016). Marketing, una herramienta para el crecimiento. Bogotá. Ediciones de la U

Armstrong, G. & Kotler, P. (2013). Fundamentos de Marketing. Ed. 11. México. Pearson Education

Forero, S. (2017) Fundamentos de mercadeo. Bogotá. Ecoe Ediciones

Kotler, P. & Amstrong, G. (2017) Fundamentos de marketing. 13 Ed. México. Pearson Education

Stanton, W & Etzel, M. & Walker, B. (2007) Fundamentos de marketing. 14 ed. México. McGraw Hill

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | |

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

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | | |

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: | MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO | FECHA DE INICIO: | HORARIO: | LUGAR: TUCHIN- CORDOBA |
|---|---|---|---|---|
| N° DE FICHA: | 3580085 | INSTRUCTOR: MARCELA ESPITIA AMADOR | FECHA FIN: | |

| NO. | DOCUMENTO | APRENDIZ | Fecha 3 AGOSTO | | Fecha 5 AGOSTO | | Fecha 8 DE AGOSTO | | Fecha 10 AGOSTO | | Fecha 12 AGOSTO | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz |
| 1 | 1196963601 | TANIA LUZ ALEAN CORDERO | | Tania Alean | | tania Alean | | TAnia Alean | | | | |
| 2 | 1196963451 | TATIANA PAOLA NOBLE MONTALVO | | Tatiana noble | | Tatiana noble | | Tatiana noble | | | | |
| 3 | 1196964104 | GREGORIO ANDRES GASPAR COVO | | Gregorio Gaspar | | Gregorio Gaspar | | Gregorio Gaspar | | | | |
| 4 | 1196963587 | PAULA ANDREA ARRIETA PACHECO | | Paola arrieta | | Paula arrieta | | Paula arrieta | | | | |
| 5 | 1064608925 | CLARETH MARIA CORONADO | | | | | | | | | | |
| 6 | 1067920399 | SAMIRA DEL CARMEN GARCIA | | Samira garcia | | Samira garcia | | Samira garcia | | | | |
| 7 | 1196965148 | SARITH PAOLA CIPRIAN PEÑA | | | | | | | | | | |
| 8 | 1196964876 | AQUILES ORTIZ TARRA | | Aquiles ortiz | | Aquiles ortiz | | Aquiles Ortiz | | | | |
| 9 | 1063157478 | VALENTINA MARIA HERNANDEZ | | Valentina hernandez | | Valentina hernandez | | Valentina hernandez | | | | |
| 10 | 1069986925 | SAMUEL DAVID TOVAR CHIMA | | | | | | | | | | |
| 11 | 1196966100 | JORGE ISAAC GARCIA BELLO | | Jorge Garcia | | Jorge Garcia | | Jorge Garcia | | | | |
| 12 | 1196966101 | JOSE RAFAEL GARCIA BELLO | | | | | | | | | | |
| 13 | 1196966117 | BRENDA LUCIA FERIA JERONIMO | | BRENDA FERIA | | BRENDA FERIA | | BRENDA FERIA | | | | |
| 14 | 1196963192 | MOISES ANTONIO CAMARGO RAMOS | | | | | | | | | | |
| 15 | 1196965355 | LUNA SOFIA PARRA ALMANZA | | Luna Parra | | Luna Parra | | Luna parra | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | | | |

| OBSERVACIONES: | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA |
|---|---|---|---|---|---|
| | MARCELA ESPITIA | MARCELA ESPITIA | MARCELA ESPITIA | | |
| | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR |

| * | | |
|---|---|---|
| * | SIN EXCUSA | SE |
| | CON EXCUSA | CE |

| * | | |
|---|---|---|
| * | RETARDO | R |
| | ASISTENCIA | ✓ |

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROGRAMA: | | MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO | | | | | FECHA DE INICIO: | | | | HORARIO: | | LUGAR: TUCHIN- CORDOBA | | | | | | |
| N° DE FICHA: | | 3580087 | INSTRUCTOR: MARCELA ESPITIA AMADOR | | | | FECHA FIN: | | | | | | | | | | | | |
| No. | DOCUMENTO | APRENDIZ | Fecha 6 DE AGOSTO | | Fecha 13 AGOSTO | | Fecha 14 AGOSTO | | Fecha 20 AGOSTO | | Fecha 21 AGOSTO | | | | | | | | |
| | | | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz | * | Firma aprendiz | | | | | | | |
| 1 | 1043147149 | GISELLA PAOLA MORALES BORRERO | | GISELA Morales | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 1196965115 | ISAIAS ATENCIA SEQUEDA | | ISAIAS ATENCIA | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | 1196964948 | PAMELA FORASTIER REDONDO | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 1196964409 | WENDY KATERINE CARVAJAL SUAREZ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 1072256520 | JAVIER DAVID BELTRAN PEREZ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | 1169713395 | ELIANA MARCELA CARPIO CASTRO | | Eliana Carpio | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | 1196965490 | KERY LUZ TROAQUERO REYES | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | 1072256074 | MARLEISY PAOLA POLO POLO | | Marleisy Polo | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | 1196963840 | VANNESA DEL CARMEN BALTAZAR MONTALVO | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | 1196965601 | DAYANA LUCIA MENDOZA MARTINEZ | | Dayana Mendoza | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | 1169963480 | LEIDY TALAIGUA GUZMAN | | Leidy talaigua | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | 1196964470 | YISEL PAOLA FLORESZ FLOREZ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | 1196964689 | YAILITH SUAREZ PEREZ | | Yailith suarez | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | 1196964979 | KENER YESITH ACOSTA PEREZ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | 1169963392 | CILENY ROSA FLOREZ ALEAN | | Cileni Florez | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| OBSERVACIONES: | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA | FIRMA |
|---|---|---|---|---|---|
| | MARCELA ESPITIA | | | | |
| | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR | NOMBRE DEL INSTRUCTOR |

| * | | |
|---|---|---|
| | SIN EXCUSA | SE |
| | CON EXCUSA | CE |

| * | | |
|---|---|---|
| | RETARDO | R |
| | ASISTENCIA | ✓ |

Powered by CamScanner

SENA

**FORMATO DE APOYO**
**REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL**

LUGAR: MONTELIBANO

OBJETIVO:

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | TECNOLOGÍA EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO | Código del Programa: | 124101 V7 | Ficha de Caracterización | 3564251 |
| Competencia: | GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL | | Resultado de Aprendizaje: | | |
| Tipo de Formación: | Titulada X / Complementaria ___ | Mes: AGOSTO / Año: 2026 | Instructor: MARCELA ESPITIA | Correo Electrónico: MARCEESPITIA89@GMAIL.COM | Teléfono: 3045236677 |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | | DIA 4 | DIA | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Identificación | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| 1 | 1003077791 | Bella | Baldiris B. | 3117397445 | Bellabegambre@gmail.com | Bella Baldiris | | | | |
| 2 | 1063287530 | Alvaro J. | Zapa R. | 3012457305 | ambintalocos@gmail.com | Alvaro | | | | |
| 3 | 1069489248 | Miladis | silva | 3232952015 | miladissilva@hotmail.com | Miladis silva | | | | |
| 4 | 25999227 | Leidys | Dominguez | 3003128899 | leydanos@gmail.com | Leidys Dominguez | | | | |
| 5 | 1105462422 | Paula | Giraldo | 3006359303 | Paulagiraldo@gmail.com | Paula Giraldo | | | | |
| 6 | 1066599565 | KATY | MIRA | 3127795555 | Kmiccano@gmail.com | Katy mira | | | | |
| 7 | 1193223514 | Lorena | Tapia c. | 3203633383 | Lorentapia2023@gmail.com | Lorena | | | | |
| 8 | 1193240356 | Katerine | Corpus | 3006703894 | KatocorpUSU778@gmail.com | Katerine | | | | |
| 9 | 1063300145 | Monica | Alemán | 3114187797 | Polaalemán27@gmail.com | MonicaA. | | | | |
| 10 | 1193257224 | Juan F | Soto | 3246093596 | juanfelipeSoto1908@gmail.com | Juan | | | | |
| 11 | 1063274715 | wendy | martinez | 3144776978 | vm1233685@gmail.com | wendy m. | | | | |
| 12 | 1003308046 | Juliana | Bomarbe | 3172919450 | Julisumarbe@gmail.com | Juliana | | | | |
| 13 | 1066604914 | Elisa | Carmaño | 3012354681 | Yamarcelisa7@gmail.com | Elisa | | | | |
| 14 | 1063279575 | Lina | Mestra | 3045982754 | Linamestra664@gmail.com | Lina | | | | |
| 15 | 1143308893 | Q.ISO | Osorio | 3043887746 | Quescristinaosorio77@gmail.com | Quesc. | | | | |

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

SENA

**FORMATO DE APOYO**
**REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL**

LUGAR:

OBJETIVO:

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | | Código del Programa: | | Ficha de Caracterización | |
| Competencia: | | | Resultado de Aprendizaje: | | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ | Mes: _____ Año: _____ | Instructor: | Correo Electrónico: | Teléfono: |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | | DIA 4 | DIA | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Identificación | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| 16 | 1003292969 | Uli | Padilla Palacio | 3008545628 | Puli7438@gmail.com | Uli Padilla | | | | |
| 17 | 1063298372 | Karen | Sabaro Pitalua | 3116371262 | Karensabaro7854@gmail. | KarenSabaro | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | | | | |
| 22 | | | | | | | | | | |
| 23 | | | | | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

Powered by CamScanner

| ACTA | | | |
|---|---|---|---|
| **NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:** Realización inducción y concertación de condiciones de clases para el tecnólogo en MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO- FICHA 3580085 | | | |
| **CIUDAD Y FECHA:** | **03 DE AGOSTO** | **HORA INICIO:** 2:00 PM | **HORA FIN:** 5:30 PM |
| **LUGAR Y/O ENLACE:** | **TUCHIN - CORDONA** | **DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Centro agropecuario y de biotecnología el porvenir** | |

**AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:**

1. Socialización del programa en MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO- FICHA 3580085
2. Inducción
3. Concertación de horarios y condiciones

**OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:**

1. Establecer los lineamientos que se van a llevar a cabo dentro del proceso de formación.

**DESARROLLO DE LA REUNIÓN**

Siendo la 2:00 pm del día 03 de AGOSTO del 2026 se había programado una reunión con los aprendices de la formación en MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO- FICHA 3580085, donde se explicó por parte de la instructora MARCELA ESPITIA AMADOR de manera detallada como sería la metodología del proceso de formación, la importancia de asistir a cada encuentro y la participación activa en cada uno de ellos. También se aprobó el horario que se había establecido para las clases, así mismo se realizó el proceso de inducción ( temas que se abordaron: Reglamento, desarrollo programático)

**CONCLUSIONES**

Siendo las 5:30pm se da por terminada y aprobada la reunión.

**ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS**

| ACTIVIDAD /DECISIÓN | FECHA | RESPONSABLE | FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL |
|---|---|---|---|
| Inducción de la formación | 03 De agosto | MARCELA ESPITIA Instructora | MARCELA ESPITIA |



Powered by CamScanner

| DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **NOMBRE** | **DEPENDENCIA/ EMPRESA** | **APRUEBA (SI/NO)** | **OBSERVACIÓN** | **FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL** |
| TANIA ALEAN | | | | tania Alean |
| TATIANA NOBLE | | | | Tania Noble |
| GREGORIO GASPAR | | | | Gregorio Gaspar |
| PAULA ARRIETA | | | | Paula arrieta |
| CLARETH CORONADO | | | | |
| SAMIRA GARCIA | | | | samira garcia |
| SARITH CIPRIAN | | | | |
| AQUILES ORTIZ | | | | Aquiles ortiz |
| VALENTINA HERNADEZ | | | | Valentina hernadez |
| SAMUEL TOVAR | | | | |
| JORGE GARCIA | | | | Jorge García |
| JOSE GARCIA | | | | |
| BRENDA FERIA | | | | BRENDA FERIA |
| MOISES CAMARGO | | | | |
| LUNA PARRA | | | | Luna Parra |
| | | | | |



Powered by CamScanner

SENA

**REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 202**

**OBJETIVO (S)**

| No | NOMBRES Y APELLIDOS | No. DOCUMENTO | PLANTA | CONTRATISTA | OTRO ¿CUAL? | DEPENDENCIA/ EMPRESA | CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO/EXT. | AUTORIZA GRABACIÓN | FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | TANIA ALEAN | | | | | | | | | tania Alean |
| | TATIANA NOBLE | | | | | | | | | Tania noble |
| | GREGORIA GASPAR | | | | | | | | | GREGORIA GASPAR |
| | PAULA ARRIETA | | | | | | | | | Paola arrieta |
| | CLARETH CORONADO | | | | | | | | | |
| | SAMIRA GARCIA | | | | | | | | | Samira garcia |
| | SARITH CIPRIAN | | | | | | | | | |
| | AQUILES ORTIZ | | | | | | | | | Aquiles ortiz |
| | VALENTINA HERNANDEZ | | | | | | | | | Valentina hernandez |
| | SAMUEL TOVAR | | | | | | | | | |
| | JORGE GARCIA | | | | | | | | | Jorge Garcia |
| | JOSE GARCIA | | | | | | | | | |
| | BRENDA FERIA | | | | | | | | | BRENDA FERIA |
| | MOISES CAMARGO | | | | | | | | | |
| | LUNA PARRA | | | | | | | | | Luna Parra |

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



Powered by CamScanner

| ACTA | | | |
|---|---|---|---|
| **NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:** Realización inducción y concertación de condiciones de clases para el tecnólogo en MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO- FICHA 3580087 | | | |
| **CIUDAD Y FECHA:** | **06 DE AGOSTO** | **HORA INICIO:** 2:00 PM | **HORA FIN:** 5:30 PM |
| **LUGAR Y/O ENLACE:** | **TUCHIN - CORDONA** | **DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Centro agropecuario y de biotecnología el porvenir** | |

**AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:**

1. Socialización del programa en MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO- FICHA 3580087
2. Inducción
3. Concertación de horarios y condiciones

**OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:**

1. Establecer los lineamientos que se van a llevar a cabo dentro del proceso de formación.

**DESARROLLO DE LA REUNIÓN**

Siendo la 2:00 pm del día 06 de AGOSTO del 2026 se había programado una reunión con los aprendices de la formación en MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO- FICHA 3580087, donde se explicó por parte de la instructora MARCELA ESPITIA AMADOR de manera detallada como sería la metodología del proceso de formación, la importancia de asistir a cada encuentro y la participación activa en cada uno de ellos. También se aprobó el horario que se había establecido para las clases, así mismo se realizó el proceso de inducción ( temas que se abordaron: Reglamento, desarrollo programático)

**CONCLUSIONES**

Siendo las 5:30pm se da por terminada y aprobada la reunión.

**ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS**

| ACTIVIDAD /DECISIÓN | FECHA | RESPONSABLE | FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL |
|---|---|---|---|
| Inducción de la formación | 06 De agosto | MARCELA ESPITIA Instructora | MARCELA ESPITIA |



Powered by CamScanner

| DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **NOMBRE** | **DEPENDENCIA/ EMPRESA** | **APRUEBA (SI/NO)** | **OBSERVACIÓN** | **FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL** |
| GISELA MORALES | | | | GISELA MORALES |
| ISAIAS ATENCIA | | | | ISAIAS ATENCIA |
| PAMELA FORASTIER | | | | |
| NENDY CARVAJAL | | | | |
| JAVIER BELTRAN | | | | |
| ELIANA CARPIO | | | | Eliana Carpio |
| KERY TRONCOSO | | | | |
| MARLENIS POLO | | | | MARLENIS POLO |
| VANESSA VALDEZ | | | | |
| DAYANA MENDOZA | | | | DAYANA MENDOZA |
| LEIDY TALAIGUA | | | | Leidy Talaigua |
| YISEL FLOREZ | | | | |
| YAILITH SUAREZ | | | | YAILITH SUAREZ |
| KENER ACOSTA | | | | |
| CILENY FLOREZ | | | | CILENI FLOREZ |
| | | | | |



Powered by CamScanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

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

**ANEXOS**



Powered by CamScanner

**REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 202**

**OBJETIVO (S)**

| No | NOMBRES Y APELLIDOS | No. DOCUMENTO | PLANTA | CONTRATISTA | OTRO ¿CUAL? | DEPENDENCIA/ EMPRESA | CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO/EXT. | AUTORIZA GRABACIÓN | FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | GISELLA MORALES | | | | | | | | | Gisela Morales |
| | ISAIAS ATENCIA | | | | | | | | | ISAIAS ATENCIA |
| | PAMELA FONSECA | | | | | | | | | |
| | WENDY CARVAJAL | | | | | | | | | |
| | JAVIER BETRAN | | | | | | | | | |
| | ELIANA CAMPO | | | | | | | | | Eliana Campo |
| | YERY TROMPETERO | | | | | | | | | |
| | MARLENIS POLO | | | | | | | | | Marlenis Polo |
| | VANESSA CASTAÑEDA | | | | | | | | | |
| | DAYANA MENDOZA | | | | | | | | | Dayana Mendoza |
| | LEIDY PALAGUA | | | | | | | | | leidy palaguá |
| | YISEL FLORES | | | | | | | | | |
| | YAILITH SUAREZ | | | | | | | | | Yailith Suarez |
| | YENER ACOSTA | | | | | | | | | |
| | CILENY FLOREZ | | | | | | | | | Cileni Florez |

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



Powered by CamScanner

**FORMATO**
**AUTORIZACIÓN PARA USO DE IMAGEN**

**Mediante el presente documento, autorizo al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para que mi testimonio, fotos y creaciones audiovisuales, grabados libre y espontáneamente, sean utilizados, reutilizados de forma vitalicia, editados, en cualquier formato existente o por existir y emitidos por cualquier medio, puesta a disposición o soporte, en cualquier tiempo y lugar de Colombia, el exterior o territorio universal; para promoción y divulgación de los servicios misionales y gestión de la Entidad.**

**Derechos de imagen y derechos de autor (comunicación pública, radiodifusión, sincronización y fijación) de la Entidad o a la persona que esta autorice.**

**Así mismo, manifiesto conocer que la producción audiovisual realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA es para ser empleada en espacios educativos, culturales, didácticos o de carácter institucional y no tiene fines publicitarios, comerciales, ni económicos.**

**Además, mantendré indemne al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, frente a todo reclamo, demanda y responsabilidad alguna con relación al uso del material mencionado anteriormente por termino indefinido.**

**Del mismo modo, reconozco y acepto que el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, no asume ninguna responsabilidad por grabaciones o publicaciones que puedan ser efectuadas por terceros invitados al evento o por personal de medios de comunicación.**

| Nombre | Correo | Celular | Firma |
|---|---|---|---|
| TATIANA ALEAN | | | Tania Alean |
| TANIA NOBLE | | | Tania Noble |
| GREGORIO GASPAR | | | GREGORIO GASPAR |
| PAULA ARRIETA | | | Paula arrieta |



@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Linea de atención a ciudadanos, empresarios y linea PQRS: 018000 910270

GC-F-030 V02

Powered by CamScanner

| | | | |
|---|---|---|---|
| CLARETH CORONADO | | | |
| SAMIRA GARCIA | | | samirá garcia |
| SARITH CIPRIAN | | | |
| AQUILES ORTIZ | | | Aquiles ortiz |
| VALENTINA HERNANDEZ | | | Valentina hernandez |
| SAMUEL TOUAR | | | |
| JORGE GARCIA | | | Jorge Garcia |
| JOSE GARCIA | | | |
| BRENDA FERIA | | | BRENDA FERIA |
| MOISES CAMARGO | | | |
| LUNA PARRA | | | Luna Parra |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Línea de atención a ciudadanos, empresarios y línea PQRS: 018000 910270

GC-F-030 V02

Powered by CamScanner

**FORMATO**
**AUTORIZACIÓN PARA USO DE IMAGEN**

Mediante el presente documento, autorizo al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para que mi testimonio, fotos y creaciones audiovisuales, grabados libre y espontáneamente, sean utilizados, reutilizados de forma vitalicia, editados, en cualquier formato existente o por existir y emitidos por cualquier medio, puesta a disposición o soporte, en cualquier tiempo y lugar de Colombia, el exterior o territorio universal; para promoción y divulgación de los servicios misionales y gestión de la Entidad.

Derechos de imagen y derechos de autor (comunicación pública, radiodifusión, sincronización y fijación) de la Entidad o a la persona que esta autorice.

Así mismo, manifiesto conocer que la producción audiovisual realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA es para ser empleada en espacios educativos, culturales, didácticos o de carácter institucional y no tiene fines publicitarios, comerciales, ni económicos.

Además, mantendré indemne al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, frente a todo reclamo, demanda y responsabilidad alguna con relación al uso del material mencionado anteriormente por termino indefinido.

Del mismo modo, reconozco y acepto que el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, no asume ninguna responsabilidad por grabaciones o publicaciones que puedan ser efectuadas por terceros invitados al evento o por personal de medios de comunicación.

| Nombre | Correo | Celular | Firma |
|---|---|---|---|
| GISELA MORALES | | | GISELA MORALES |
| ISAIAS ATENCIA | | | ISAIAS ATENCIA |
| PAMELA FORASTIER | | | |
| WENDY CARVAJAL | | | |





Powered by CamScanner

| | | | |
|---|---|---|---|
| JAVIER BETTRAN | | | |
| ELIANA CARPIO | | | Eliana Carpio |
| KERY TROQUERO | | | |
| MARLEISY POLO | | | MARLEISY POLO |
| VANESSA BALTAZA | | | |
| DAYANA MENDOZA | | | Dayana Mendoza |
| LEYDI FLOREZ | | | leidy Flores |
| YAILITH SUAREZ | | | Yailith Suarez |
| KEVER ACOSTA | | | |
| CILENY FLOREZ | | | Cileni Florez |
| | | | |

**DERECHOS DE IMAGEN DE MENORES DE EDAD**

En virtud de lo expresado por la Corte Constitucional C-748 de 2011 *"...se interpreta que los datos de los niños, las niñas y adolescentes pueden ser objeto de tratamiento siempre y cuando no se ponga en riesgo la prevalencia de sus derechos fundamentales e inequívocamente responda a la realización del principio de su interés superior, cuya aplicación específica devendrá del análisis de cada caso en particular."*

Es así como en calidad de Representante Legal del niño, niña o adolescente _____, identificado con R.C.N o T.I _____, declaro conocer que los datos de los menores de edad son datos sensibles de acuerdo con la normatividad vigente, por lo tanto, NO me encuentro obligado a autorizar el tratamiento de los mismos, sin embargo, declaro otorgar, voluntaria y expresamente,





Powered by CamScanner

**FORMATO**
**AUTORIZACIÓN PARA USO DE IMAGEN**

Mediante el presente documento, autorizo al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para que mi testimonio, fotos y creaciones audiovisuales, grabados libre y espontáneamente, sean utilizados, reutilizados de forma vitalicia, editados, en cualquier formato existente o por existir y emitidos por cualquier medio, puesta a disposición o soporte, en cualquier tiempo y lugar de Colombia, el exterior o territorio universal; para promoción y divulgación de los servicios misionales y gestión de la Entidad.

Derechos de imagen y derechos de autor (comunicación pública, radiodifusión, sincronización y fijación) de la Entidad o a la persona que esta autorice.

Así mismo, manifiesto conocer que la producción audiovisual realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA es para ser empleada en espacios educativos, culturales, didácticos o de carácter institucional y no tiene fines publicitarios, comerciales, ni económicos.

Además, mantendré indemne al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, frente a todo reclamo, demanda y responsabilidad alguna con relación al uso del material mencionado anteriormente por termino indefinido.

Del mismo modo, reconozco y acepto que el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, no asume ninguna responsabilidad por grabaciones o publicaciones que puedan ser efectuadas por terceros invitados al evento o por personal de medios de comunicación.

| Nombre | Correo | Celular | Firma |
|---|---|---|---|
| Bella Badiris B | Bellabeyambre@gmail.c | 3117397445 | Bella badiris |
| Alvaro Zapa R. | ambientaloo66@gmail. | 3012457305 | Alvaro |
| Miladis silva G | miladissilva@hotmail.c | 3232952015 | Miladis silva |
| Leidys Dominguez | leydomo5@gmail.com | 3003128899 | Leidys Dominguez |



@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Línea de atención a ciudadanos, empresarios y línea PQRS: 018000 910270

GC-F-030 V02

Powered by CamScanner

| | | | |
|---|---|---|---|
| Paula Giraldo J. | Paulagiraldo08@gmail. | 3006359303 | Paula Giraldo |
| KATY MIRA CANO | Kmiracano@gmail.com | 3127795655 | KATY MIRA |
| Lorena Tapia | Loretapia@gmail.com | 3203633383 | Lorena Tapia |
| Khaterine Corpus | Khatocorpus0912@gmail.com | 3006703894 | Khaterine Corpus. |
| Monica Alemán | Paolaaleman217@gmail.com | 3114187797 | Monica Alemán |
| Juanfelipe Soto | Juanfelipe Soto1905@gmail.com | 3246093596 | Juanfelipe Soto |
| Wendy martinez P. | Vm1233686@gmail.com | 3144776478 | Wendy m. |
| Juliana Sumaque e. | Julisumaque@gmail.com | 3172919450 | Juliana Sumaque |
| Elisa Cermeño | Cermeñoelisa17@gmail.com | 3012344681 | Elisa Cermeño |
| Lina Mestra | Linamestra664@gmail.com | 3045982754 | Lina Mestra |
| Uli Padilla Palacios | Puli1738@gmail.com | 3103754562 | Uli Padilla. |

**DERECHOS DE IMAGEN DE MENORES DE EDAD**

En virtud de lo expresado por la Corte Constitucional C-748 de 2011 ***"...se interpreta que los datos de los niños, las niñas y adolescentes pueden ser objeto de tratamiento siempre y cuando no se ponga en riesgo la prevalencia de sus derechos fundamentales e inequívocamente responda a la realización del principio de su interés superior, cuya aplicación específica devendrá del análisis de cada caso en particular."***

Es así como en calidad de Representante Legal del niño, niña o adolescente _____, identificado con R.C.N o T.I _____, declaro conocer que los datos de los menores de edad son datos sensibles de acuerdo con la normatividad vigente, por lo tanto, NO me encuentro obligado a autorizar el tratamiento de los mismos, sin embargo, declaro otorgar, voluntaria y expresamente,





Powered by CamScanner

la siguiente autorización:

Autorizo el uso de su imagen, fotografía, voz, sonidos, filmaciones magnéticas y cualquier otro registro audiovisual, para ser usadas por el SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA como parte del material publicitario promocional, interno y externo, que en la entidad se difunda públicamente por cualquier medio, sea medios impresos, internet, televisión, radio y cualquier otro medio de difusión

| Nombre | Correo | Celular | Firma |
|---|---|---|---|
| Aura Solano | aurasolano1071@gmail.com | 3043887746 | Aura Solano |
| Karen Solano | karensolano7854@gmail.com | 3116371262 | Karen Solano |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Línea de atención a ciudadanos, empresarios y línea PQRS: 018000 910270

GC-F-030 V02

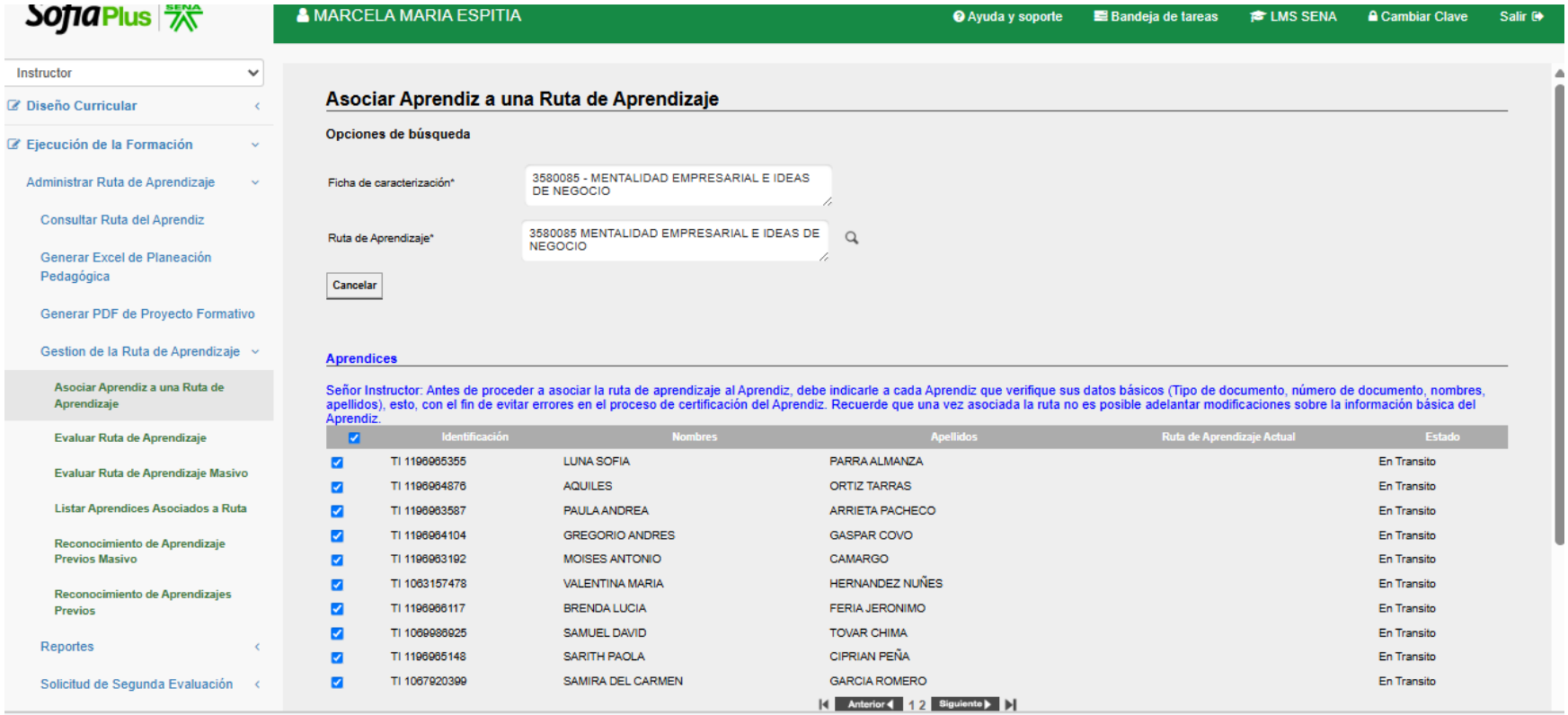
Powered by CamScanner

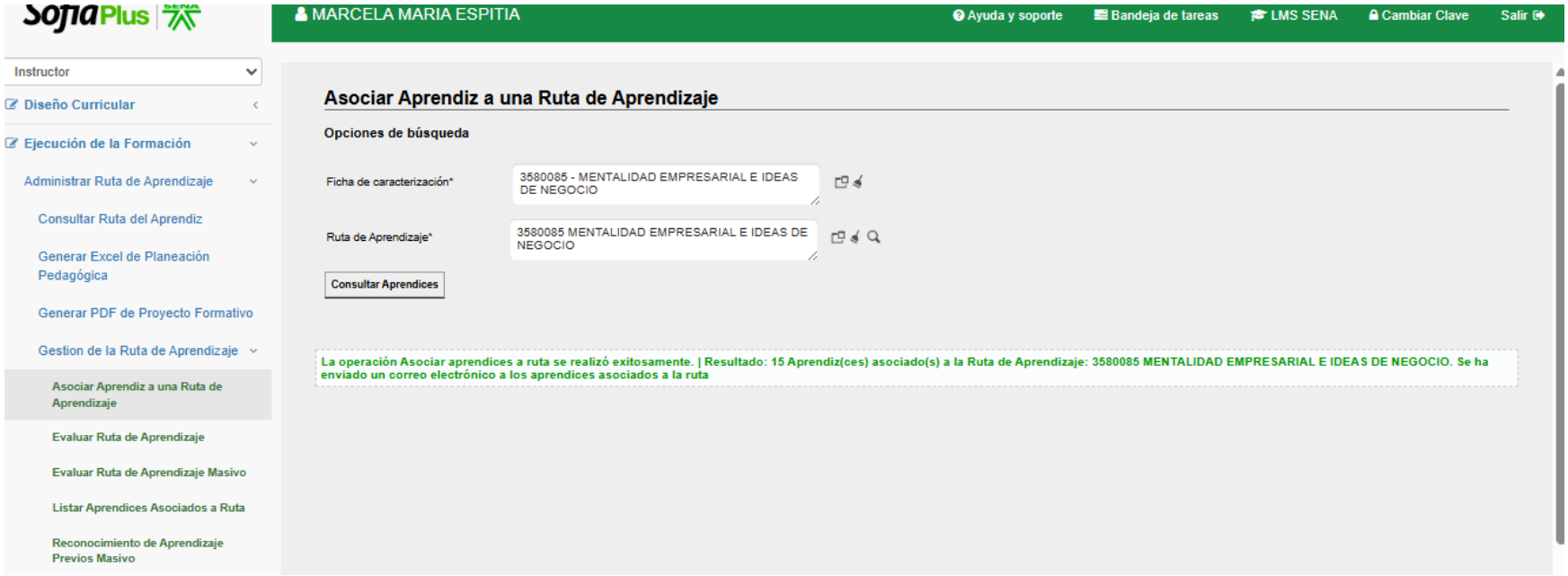
| | |
|---|---|
| SENA | **PLAN DE TRABAJO CONCERTADO** |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | **Mentalidad Empresarial e Ideas de Negocio.** |
| **FICHA** | **3580085** |
| **COMPETENCIA** | **Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa** |
| **RESULTADO DE APRENDIZAJE** | **RAP 1: Identificar el impacto de la idea de proyecto en la transformación del contexto social y productivo de acuerdo con normas y protocolos de investigación. RAP 2: Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos productivos de acuerdo con la política empresarial.** |
| **INSTRUCTOR** | **MARCELA ESPITIA AMADOR** |

| Aprendiz | Actividad a desarrollar | Forma de entrega actividad | | Fecha de entrega | ENTREGO | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Físico | Digital | | SI | No |
| TANIA LUZ ALEAN CORDERO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| TATIANA PAOLA NOBLE MONTALVO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| GREGORIO ANDRES GASPAR COVO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| PAULA ANDREA ARRIETA PACHECO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| CLARETH MARIA CORONADO PATERNINA | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| SAMIRA DEL CARMEN GARCIA ROMERO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| SARITH PAOLA CIPRIAN PEÑA | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| AQUILES ORTIZ TARRA | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| VALENTINA MARIA HERNANDEZ NUÑEZ | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| SAMUEL DAVID TOVAR CHIMA | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| JORGE ISAAC GARCIA BELLO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| JOSE RAFAEL GARCIA BELLO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| BRENDA LUCIA FERIA JERONIMO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| MOISES ANTONIO CAMARGO RAMOS | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| LUNA SOFIA PARRA ALMANZA | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 5/08/2026 | X | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | **PLAN DE TRABAJO CONCERTADO** |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | **Mentalidad Empresarial e Ideas de Negocio.** |
| **FICHA** | **3580087** |
| **COMPETENCIA** | **Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa** |
| **RESULTADO DE APRENDIZAJE** | **RAP 1: Identificar el impacto de la idea de proyecto en la transformación del contexto social y productivo de acuerdo con normas y protocolos de investigación. RAP 2: Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos productivos de acuerdo con la política empresarial.** |
| **INSTRUCTOR** | **MARCELA ESPITIA AMADOR** |

| Aprendiz | Actividad a desarrollar | Forma de entrega actividad | | Fecha de entrega | ENTREGO | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Físico | Digital | | SI | No |
| GISELLA PAOLA MORALES BORRERO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| ISAIAS ATENCIA SEQUEDA | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| PAMELA FORASTIER REDONDO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| WENDY KATERINE CARVAJAL SUAREZ | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| JAVIER DAVID BELTRAN PEREZ | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| ELIANA MARCELA CARPIO CASTRO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| KERY LUZ TROAQUERO REYES | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| MARLEISY PAOLA POLO POLO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| VANNESA DEL CARMEN BALTAZAR MONTALVO | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| DAYANA LUCIA MENDOZA MARTINEZ | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| LEIDY TALAIGUA GUZMAN | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| YISEL PAOLA FLORESZ FLOREZ | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| YAILITH SUAREZ PEREZ | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| KENER YESITH ACOSTA PEREZ | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| CILENY ROSA FLOREZ ALEAN | Actividad: El observador del territorio: Identificación de necesidades invisibles y pensamiento ético | X | | 3/08/2026 | X | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |


SofiaPlus
SENA
MARCELA MARIA ESPITIA
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3580085 - MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO
Ruta de Aprendizaje*
3580085 MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
TI 1196965355 LUNA SOFIA PARRA ALMANZA En Transito
TI 1196964876 AQUILES ORTIZ TARRAS En Transito
TI 1196963587 PAULA ANDREA ARRIETA PACHECO En Transito
TI 1196964104 GREGORIO ANDRES GASPAR COVO En Transito
TI 1196963192 MOISES ANTONIO CAMARGO En Transito
TI 1063157478 VALENTINA MARIA HERNANDEZ NUÑES En Transito
TI 1196966117 BRENDA LUCIA FERIA JERONIMO En Transito
TI 1069986925 SAMUEL DAVID TOVAR CHIMA En Transito
TI 1196965148 SARITH PAOLA CIPRIAN PEÑA En Transito
TI 1067920399 SAMIRA DEL CARMEN GARCIA ROMERO En Transito
Anterior 1 2 Siguiente


SofiaPlus
MARCELA MARIA ESPITIA
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3580085 - MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO
Ruta de Aprendizaje*
3580085 MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 15 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: 3580085 MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

# PROGRAMACION DE FICHAS - CAMPESENA 2026

| # | NOMBFRE DEL INSTRUCTOR | N° DE Ficha | FECHA | | MUNICIPIO | VEREDA | NOMBRE DE LA FORMACION |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Inicia | Fin | | | |
| 68 | MARCELA MIREYA NEGRETE MERCADO | 3574948 | 5-ago | 2-sep | TIERRALTA | BUENOS AIRES | EMBOLSE DE RACIMOS DE PLATANO O BANANO |
| 69 | Andrés Fabian Jara López | 3575584 | 5-ago | 2-sep | LORICA | | IMPLEMENTACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS EN LA PRODUCCIÓN PECUARIA |
| 70 | ANDRES FABIAN JARA LOPEZ | 3575583 | 31-ago | 28-sep | BUENAVISTA | | CONTROL DE ANIMALES TRANSMISORES DE ENFERMEDADES EN EXPLOTACIONES AVICOLAS |
| 71 | JULISSA ARRIETA HERNÁNDEZ | 3575818 | 3-ago | 31-ago | MONTERIA | | LIDERAZGO EFECTIVO |
| 72 | RUBEN DARIO FURNIELES MUÑOZ | 3575885 | 27-jul | 19-sep | CERETE | | MANEJO DE LA NUTRICION EN CULTIVOS AGRICOLAS |
| 73 | GABRIEL JAIME CARETT VELASQUEZ | 3576187 | 31-jul | 11-sep | BUENAVISTA | | HIGIENE Y MANIPULACION DE ALIMENTOS |
| 74 | Jorge Lui Espitia de Valle | 3576171 | 14-ago | 11-sep | MOMIL | | HIGIENE PARA MANIPULADORES DE ALIMENTOS |
| 75 | Jorge Lui Espitia de Valle | 3576181 | 4-ago | 1-sep | TIERRALTA | EL BANQUITO 2 | HIGIENE PARA MANIPULADORES DE ALIMENTOS |
| 76 | Jorge Lui Espitia de Valle | 3576182 | 6-ago | 3-sep | TIERRALTA | EL BANQUITO 1 | HIGIENE PARA MANIPULADORES DE ALIMENTOS |
| 77 | TONY ALBERTO LUNA HERNANDEZ | 3576354 | 21-ago | 18-sep | MOÑITOS | RIO CEDRO | LIDERAZGO EFECTIVO |
| 78 | GABRIEL JAIME CARETT VELASQUEZ | 3576444 | 6-ago | 10-sep | BUENAVISTA | PUERTO CORDOBA | HIGIENE Y MANIPULACION DE ALIMENTOS |
| 79 | LADIS LUCIA HORTA MACHACON | 3576516 | 11-ago | 8-sep | VALENCIA | | GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS |
| 80 | GABRIEL JAIME CARETT VELASQUEZ | 3576510 | 3-ago | 21-sep | SAN BERNARDO | C A Ñ O G R A N D E | HIGIENE Y MANIPULACION DE ALIMENTOS |
| 81 | EDUIN NOVA | : 3576765 | 6-ago | 17-sep | TIERRALTA | PUERTA NEGRAS | CRIAR GALLINAS PONEDORAS CON ALIMENTACION ALTERNA PARA PRODUCIR HUEVOS SEMICRIOLLOS |
| 82 | ROSA GONZALEZ | 3576756 | 5-ago | 2-sep | CERETE | BURRO QUEMAO | SERVICIO AL CLIENTE |
| 83 | HERNEDI DAVID ARRIETA RAMIREZ | 3576806 | 6-ago | 27-ago | LORICA | LA DOCTRINA | COMUNICACION EN EQUIPOS DE TRABAJO |
| 84 | GENY RODRÍGUEZ BARRIOS | 3576815 | 29-jul | 26-ago | LORICA | MATEO GOMEZ | ELABORACION DE PRODUCTOS ARTESANALES EN MACRAME |
| 85 | SHIRLY ELJACH MERCADO | 3576790 | 6-ago | 3-sep | TIERRALTA | PUERTO DEL TORO | MERCADEO Y VENTAS |
| 86 | ALFREDO MIGUEL SIERRA JIMÉNEZ | 3576872 | 3-ago | 27-ago | PUERTO LIBERTADOR | CENTRO AMERICA | EVALUACION DE LA CALIDAD SENSORIAL DEL CACAO |
| 87 | ANDRES FABIAN JARA LOPEZ | 3576881 | 6-ago | 3-sep | VALENCIA | | MANEJAR PLAN SANITARIO EN ESPECIES MENORES CUMPLIENDO CON MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y NORMAS VIGENTES |
| 88 | ANDRES FABIAN JARA LOPEZ | 3576879 | 14-ago | 11-sep | LOS CORDOBA | EL EBANO #3 | IMPLEMENTACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS EN LA PRODUCCIÓN PECUARIA |
| 89 | JESUS DAVID MONTIEL GONZALEZ | 3577527 | 5-ago | 23-sep | CIENEGA DE ORO | BERASTEGUI | PRODUCIR POLLOS DE ENGORDE SEMI-ORGANICOS COMPLEMENTANDO SU ALIMENTACION CON PASTOS Y FORRAJES. |
| 90 | MARCELA ESPITIA AMADOR | 3580087 | 6-ago | 31-ago | TUCHIN | NUEVA ESTRELLA | MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO |
| 91 | MARCELA ESPITIA AMADOR | 3580085 | 3-ago | 26-ago | TUCHIN | NUEVA ESTRELLA | MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO |
| 92 | Jorge Lui Espitia de Valle | 3577531 | 19-ago | 2-sep | TIERRALTA | LOS MORALES | HIGIENE PARA MANIPULADORES DE ALIMENTOS |
| 93 | SHIRLY ELJACH MERCADO | 3578410 | 14-ago | 11-sep | TIERRALTA | | MERCADEO Y VENTAS |
| 94 | LAUDY LLORENTE | 3578735 | 18-ago | 29-sep | TIERRALTA | RALITO | APLICACION DE MEDIDAS DE CONTROL PARA LA INOCUIDAD DE ALIMENTOS |
| 95 | GABRIEL ANTONIO RAMIREZ LUNA | 3579311 | 14-ago | 18-sep | SAHAGUN | BAJO GRANDE | ELABORACION DE BIOABONOS SOLIDOS |
| 96 | WILLIAN CURTIDOR | 3579511 | 28-jul | 25-ago | MOÑITOS | BAJO LIMON | ALIMENTACION DE PECES DE CULTIVO |
| 97 | JUAN DIEGO FERNÁNDEZ HOYOS | 3579674 | 3-ago | 11-ago | CANALETE | | MANEJO DE RESIDUOS SOLIDOS EN CONSTRUCCION |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **98** | MARIA JOSE SOTO MARTINEZ | 3579833 | 20-ago | 24-sep | LORICA | EL BALDIO | COMUNICACIÓN ASERTIVA Y EFECTIVA EN EQUIPOS DE TRABAJO. |
| **99** | _ROQUE DE JESUS GARCIA OTERO | 3580003 | 12-ago | 17-oct | PUEBLO NUEVO | EL VARAL | EMPRENDIMIENTO INNOVADOR |
| **100** | _YORLENE ESTHER AGUADO CABRALES | 3580075 | 29-jul | 26-ago | TIERRALTA | | DISEÑO DE RECORRIDOS TURISTICOS EN ESPACIOS RURALES |
| **101** | DAYANA VIOLET BARRANCO | 3580113 | 8-ago | 28-ago | TIERRALTA | | ALIMENTACION DE PECES DE CULTIVO |
| **102** | LADIS LUCIA HORTA MACHACON | 3580114 | 14-ago | 28-ago | VALENCIA | LAS TANGAS | GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS |
| **103** | BERENICE REVUELTAS GUZMÁN | 3580150 | 5-ago | 9-sep | CANALETE | VEREDA EL LIMON | ECONOMIA SOLIDARIA FORMALIZACION DE ORGANIZACIONES |
| **104** | CARLOS FERNAN LAZARO ARROYO | 3580171 | 6-ago | 1-oct | CHINU | SANTAROSA | EMPRENDIMIENTO INNOVADOR |
| **105** | ROSA GONZALEZ | 3580181 | 14-ago | 11-sep | CIENEGA DE ORO | | MERCADEO Y VENTAS |
| **106** | YORLENE ESTHER AGUADO CABRALES | 3580346 | 30-jul | 27-ago | TIERRALTA | | DISEÑO DE RECORRIDOS TURISTICOS EN ESPACIOS RURALES |
| **107** | LADIS LUCIA HORTA MACHACON | 3581334 | 5-ago | 9-sep | BUENAVISTA | COYONGO | GESTION DE MERCADO COMERCIALIZACION Y VENTAS BASADO EN EL MODELO CANVAS |
| **108** | MARLON BLANQUICETT GOMEZ | 3581727 | 29-jul | 13-ago | MONTELIBANO | | COCINA BASICA |
| **109** | ESTEBAN FIGUEROA SALAS | 3580455 | 14-ago | 28-ago | TIERRALTA | | INTERPRETACION DE PLANOS HIDRAULICOS Y SANITARIOS |
| **110** | JESUS DAVID MONTIEL GONZALEZ | 3582469 | 1-ago | 3-sep | MONTELIBANO | | APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRACTICAS GANADERAS EN LA PRODUCCION DE OVINOS CAPRINOS |
| **111** | Ximena Johanna Díaz Guerra | 3583870 | 12-ago | 31-ago | BUENAVISTA | | MERCADEO Y VENTAS |
| **112** | EDUIN JOSE NOVOA BUELVAS | 3580007 | 14-ago | 4-sep | TIERRALTA | COSTA DE ORO | PRACTICAS DE ALIMENTACION PARA POLLOS DE ENGORDE |
| **113** | SALEN CECILIA SOLANO HERNANDEZ | 3582797 | 13-ago | 28-ago | PLANETA RICA | | CONSTRUCCION DE PAVIMENTO CON PLACA HUELLA PARA VIAS TERCIARIAS |
| **114** | MELISSA ZABALA GONZALEZ | 3586883 | 12-ago | 9-sep | LORICA | | CONSTRUCCIÓN BÁSICA. |
| **115** | MELISSA ZABALA GONZALEZ | 3586906 | 13-ago | 10-sep | CERETE | CUERO CURTIDO | CONSTRUCCIÓN BÁSICA. |
| **116** | GABRIEL ANTONIO RAMIREZ LUNA | 3588200 | 8-ago | 1-sep | PUERTO LIBERTADOR | PICA PICA | BUENA SPRACTICAS AGRICOLAS |
| **117** | GABRIEL ANTONIO RAMIREZ LUNA | 3588202 | 6-ago | 3-sep | CHINU | LOS ANGELES | BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS |
| **118** | MARIA JOSE BULA MUÑOZ | 3588233 | 8-ago | 8-sep | CIENEGA DE ORO | | COCINA TIPICA COLOMBIANA |
| **119** | YORLENE ESTHER AGUADO CABRALES | 3588246 | 8-ago | 7-sep | TIERRALTA | CAMPO BELLO | DISEÑO DE RECORRIDOS TURISTICOS EN ESPACIOS RURALES |
| **120** | SALEN CECILIA SOLANO HERNANDEZ | 3588595 | 11-ago | 12-sep | SAN ANTERO | PORVENIR | BÁSICO DE INSTALACIONES SANITARIAS DOMICILIARIAS |
| **121** | MELISSA ZABALA GONZALEZ | 3589235 | 14-ago | 11-sep | LORICA | SAN NICOLÁS DE BARI | MAMPOSTERÍA |
| **122** | MELISSA ZABALA GONZALEZ | 3589228 | 10-ago | 14-sep | LORICA | SAN NICOLÁS DE BARI | BÁSICO EN CIMENTACIONES EN ESTRUCTURAS DE CONCRETO ARMADO |
| **123** | JUAN DIEGO FERNÁNDEZ HOYOS | 3589564 | 12-ago | 9-sep | PLANETA RICA | PROVIDENCIA | CONSTRUCCION DE PAVIMENTO CON PLACA HUELLA PARA VIAS TERCIARIAS 1 |
| **124** | JUAN DIEGO FERNÁNDEZ HOYOS | 3589519 | 8-ago | 5-sep | PLANETA RICA | PROVIDENCIA | MANEJO DE RESIDUOS SOLIDOS EN CONSTRUCCION |
| **125** | JUAN DIEGO FERNÁNDEZ HOYOS | 3589590 | 13-ago | 10-sep | PLANETA RICA | PROVIDENCIA | CONSTRUCCION BÁSICA |
| **126** | ALEX VICENTE OROZCO GALVAN | 3583376 | 4-ago | 11-sep | SAN ANDRES DE SOTAVENTO | PATIO BONITO | GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS |
| **127** | ALEX VICENTE OROZCO GALVAN | 3583414 | 5-ago | 9-sep | TUCHIN | SAN JOSE EL TAMARIDO | GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS |
| **128** | ELIS YANETH ALMANZA LAZARO | 3589919 | 8-ago | 10-sep | CHINU | | COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR |
| **129** | KELLY KARINA DIAZ GUERRA | 3582741 | 12-ago | 31-ago | PUEBLO NUEVO | EL VARAL | MULTIPLICACION Y PROPAGACION DE MATERIAL VEGETAL |
| **130** | FERNANDO JESUS BEDOYA AYAZO | 3582626 | 30-jul | 21-ago | LORICA | | MULTIPLICACION Y PROPAGACÍON DE MATERIAL VEGETAL |
| **131** | | | | | | | |
| **132** | | | | | | | |
| **133** | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 134 | | | | | | | |