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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, septiembre 16 del 2026

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

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

Referencia: CO1.PCCNTR.9172359 del año 2026

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

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

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2026

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

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

Ejecución mensual de actividades

Nro	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Planee y ejecute la formación profesional, de cursos complementarios de acuerdo al programa de formación, **FICHA 3559925** -EMPRENDIMIENTO INNOVADOR chima **Competencia**: coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa. **Resultado de aprendizaje:** formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política. **FICHA 3566068** MERCADEO Y VENTAS CHIMA **Competencia**: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.	**Anexo # 1** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **FICHA 3559925** - Emprendimiento Innovador Chima **Anexo # 2** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **FICHA 3566068** Mercadeo Y Ventas Chima

		Resultado de aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. **FICHA 3543260**-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS CERETE **Competencia: 3384** - negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. **Resultado de aprendizaje**: Presentar A Los Clientes Las Características, Ventajas Y Usos De Los Productos O Servicios **FICHA 3543439**-PROCESAMIENTO DE CARNES CIENAGA DE ORO **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. **Resultado de aprendizaje**: caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características	**Anexo # 3** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **Ficha 3543260**-Comercialización De Alimentos Cerete **Anexo # 4** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **ficha 3543439**-Procesamiento De Carnes Cienaga De Oro

		empresariales y tendencias de mercado valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social **ficha 3523568** -Gestión De Los Derechos Del Campesino Y Ordenamiento Pueblo Nuevo. **Competencia:** reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable **Resultado de aprendizaje**: 3. identificar registros contables de activos, pasivos y patrimonio en el contexto campesino. **Ficha 3605612-**Fortalecimiento En Mercadeo Y Ventas Cerete **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales **Resultado de aprendizaje**: Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del mercado. Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.	**Anexo # 5** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **ficha 3523568** -Gestión De Los Derechos Del Campesino Y Ordenamiento Pueblo Nuevo **Anexo # 6** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **Ficha 3605612-** Fortalecimiento En Mercadeo Y Ventas Cerete.

		Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado. **Ficha 3497359** -Construcción De Edificaciones Tierralta (Alto Sinú) **Competencia:** fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales. **Resultado de aprendizaje:** ra1 establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno. ra2 apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.	**Anexo # 7** Evidencias fotográficas y listado de asistencia **Ficha 3497359** -Construcción De Edificaciones Tierralta (Alto Sinú)
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **FICHA 3559925** - Emprendimiento Innovador Chima Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **FICHA 3566068** mercadeo y ventas chima Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del	**Anexo # 8** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3559925** - Emprendimiento Innovador Chima **Anexo # 9** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3566068** mercadeo y ventas chima **Anexo # 10** guía de aprendizaje y planeación pedagógica

		programa **FICHA 3543260**- Comercialización De Alimentos Cerete. Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **FICHA 3543439**- Procesamiento De Carnes Ciénaga De Oro. Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **ficha 3523568** -Gestión De Los Derechos Del Campesino Y Ordenamiento Pueblo Nuevo Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **Ficha 3605612-** Fortalecimiento En Mercadeo Y Ventas Cerete. Apoyé en la elaboración de las guías de aprendizaje planeación pedagógica Y plan concertado del programa **Ficha 3497359** - Construcción De Edificaciones Tierralta (Alto Sinú)	**FICHA 3543260**- Comercialización De Alimentos Cerete. **Anexo # 11** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3543439**- Procesamiento De Carnes Ciénaga De Oro. **Anexo # 12** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **ficha 3523568** -Gestión De Los Derechos Del Campesino Y Ordenamiento Pueblo Nuevo **Anexo # 13** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **Ficha 3605612-** Fortalecimiento En Mercadeo Y Ventas Cerete. **Anexo # 14** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **Ficha 3497359** - Construcción De Edificaciones Tierralta (Alto Sinú)
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del	Registre en el aplicativo Sofia plus la asociada de la ficha **3560741 gestión**	**Anexo # 15** pantallazo del proceso en la

	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.	de mercado, comercialización y ventas. Registre en el aplicativo Sofia plus la asociada de la **ficha 3559925** - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR Registre en el aplicativo Sofia plus la asociada de la **ficha 3605612-** Fortalecimiento En Mercadeo Y Ventas	plataforma Sofia plus asociar a los aprendices de la ficha **3560741.** **Anexo # 16** pantallazo del proceso en la plataforma Sofia plus asociar a los aprendices de la **ficha 3559925** **Anexo # 17** pantallazo del proceso en la plataforma Sofia plus asociar a los aprendices de la **ficha 3605612**
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.	Participe en reunión de equipo de ejecución el día 21 de agosto del 2026 en las instalaciones de la vitrina.	**Anexo # 17** evidencias fotográficas de la reunión
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 (Autoevaluación y Registro calificado).	Aporte todos los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, y guías de aprendizajes.	**Anexo # 6** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3559925** - Emprendimiento Innovador Chima **Anexo # 7** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3566068** mercadeo y ventas chima **Anexo # 8** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3543260**- Comercialización De Alimentos Cerete. **Anexo # 9** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **FICHA 3543439**- Procesamiento De Carnes Ciénaga De Oro. **Anexo # 10** guía de aprendizaje y planeación pedagógica **ficha 3523568** -Gestión De Los Derechos Del Campesino Y

			Ordenamiento Pueblo Nuevo Drive del Instructor https://drive.google.com/drive/folders/1JylccaTlhStidntCib9aMCU_SXteKbcj?usp=drive_link
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Subí los documentos correspondientes al pago mes de septiembre a la plataforma secop II.	Información registrada en el aplicativo Secop II, y Planilla si contratistas. Formato informe mensual de ejecución GCCON-F-087 V3.
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,	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

	novedades del Contrato (Cesion - Terminacion).		cumplimiento de esta obligación.

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

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

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	128926	MONTERIA- CHIMA- MONTERIA	19/08/2026	19/08/2026
2	128926	MONTERIA- CERETE - MONTERIA	20/08/2026	20/08/2026
3	128926	MONTERIA- CHIMA - MONTERIA	21/08/2026	21/08/2026
4	128926	MONTERIA- CIENAGA DE ORO - MONTERIA	24/08/2026	24/08/2026
5	128926	MONTERIA- CHIMA - MONTERIA	26/08/2026	26/08/2026
6	128926	MONTERIA- CIENAGA DE ORO - MONTERIA	31/08/2026	31/08/2026

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

- **Certificación de antecedentes fiscales:** 08/09/2026
- **Certificación de antecedentes penales:** 08/09/2026
- **Certificación de antecedentes disciplinarios:** 08/09/2026
- **Certificación de registro nacional de medidas correctivas** 08/09/2026

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **4659658492**, expedida por Bancoomeva referente al mes de agosto del año 2026.

Evidencias en (113) folios

Cordialmente,



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

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

ANEXO # 1 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3559925-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CHIMA CAROLINA**





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	LUGAR: CHIMA
N° DE FICHA: 3559925	INSTRUCTOR: Carlos José Ruiz M		FECHA FIN DEL CURSO: 12-8-2026			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	18-7-2026 Fecha (D/M/AA)	5-8-2026 Fecha (D/M/AA)	12-8-2026 Fecha (D/M/AA)	19-08-2026 Fecha (D/M/AA)	26-08-2026 Fecha (D/M/AA)
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1		ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ
2		DANIELA CANTERO GALEANO	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano
3		DAY DIAZ CUETO	DAY DIAZ	DAY DIAZ	DAY DIAZ	DAY DIAZ	DAY DIAZ
4		DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez
5		HUGO PASTOR CANTERO GALEANO	Hugo Cantero	Hugo Cantero	Hugo Cantero	Hugo Cantero	Hugo Cantero
6		JANIS MARIA PALACIOS DORIA	Janis Palacios	Janis Palacios	Janis Palacios	Janis Palacios	Janis Palacios
7		JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal
8		LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza
9		MARISELA MARIA GALEANO ARGEL	Marisela Galeano	Marisela Galeano	Marisela Galeano	Marisela Galeano	Marisela Galeano
10		MATEO RAMOS PASTRANA	Mateo Ramos	Mateo Ramos	Mateo Ramos	Mateo Ramos	Mateo Ramos
11		SANDY LORENA PAEZ PEREZ	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez
12		SARAY HERNANDEZ PEREZ	Saray Hernandez	Saray Hernandez	Saray Hernandez	Saray Hernandez	Saray Hernandez
13		SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez
14		VANESA PEREZ PEREZ	VANESA PETRO	VANESA PETRO	VANESA PETRO	VANESA PETRO	VANESA PETRO
15		YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ
16							
17							
18							
19							
20							

OBSERVACIONES:

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

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ANEXO # 2 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3566068 MERCADEO Y VENTAS CERETÉ RABOLARGO**





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: MERCADEO Y VENTA
N° DE FICHA: 3566068
INSTRUCTOR:
FECHA DE INICIO DEL CURSO: 14-08
FECHA FIN DEL CURSO:
HORARIO:
LUGAR: CHIMA - CAROLINA

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 14-08-2026		Fecha (D/M/AA) 21-08-2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	1192780983	ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA		Alba L. Velasquez		Alba L Velasquez						
2	1003035040	DANIELA CANTERO GALEANO		daniela Cantero Gale		daniela Cantero Gale						
3	50975779	DAY DIAZ CUETO		DAY. DIAZ		DAY. DIAZ						
4	1003193950	DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ		Doris RUBIO Hernandez		Doris Rubio Hernandez						
5	78031406	HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		Hugo Cantero		Hugo Cantero						
6	50926620	JANIS MARIA PALACIOS DORIA		Janis Palacio		Janis Palacio						
7	72052797	JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		JHON J. Garizabal		JHON J. Garizabal						
8	1065850678	LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA		Luis F. Mendoza		Luis F. Mendoza						
9	1143374924	MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		Marisela Galeano		Marisela Galeano						
10	1016011383	MATEO RAMOS PASTRANA		Mateo Ramos		Mateo Ramos						
11	1003713521	SANDY LORENA PAEZ PEREZ		Sandy Paez Perez		Sandy Paez Perez						
12	1027561873	SARAY HERNANDEZ PEREZ		SARAY HERNANDEZ		SARAY HERNANDEZ						
13	1062607747	SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		Sebastian Martinez		Sebastian Martinez						
14	1065010177	VANESA PEREZ PEREZ		VANESA PEREZ		VANESA PEREZ						
15	1003771750	YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		YULIETH PAEZ		YULIETH PAEZ						
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES

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

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ANEXO # 3 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3543260-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS CERETE**











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:	Comercialización de Alimentos		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR:	Cereté
N° DE FICHA:	3543260	INSTRUCTOR: Carlos José Ruiz Paz	FECHA FIN DEL CURSO:			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	13 Fecha (D/M/AA) 28/8/2026	20 Fecha (D/M/AA) 8/2026	27 Fecha (D/M/AA) 8/2026	3 Fecha (D/M/AA) 9/2026	10 Fecha (D/M/AA) 9/2026
			* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz	* Firma aprendiz
1	1064993801	Isabella Rosso	Isabella R.	Isabella R.	Isabella Rosso	Isabella Rosso	Isabella Rosso
2	1001158652	Deilys Durango	Deilys D	Deilys D	Deilys D	Deilys D	Deilys D
3	1064981142	Karen villadiego	KAREN V	KAREN V	Karen villadiego	Karen villadiego	Karen villadiego
4	1005592080	Cristian Rodriguez.	Cristian R.	Cristian R.	Cristian Rodriguez.	Cristian Rodriguez.	Cristian Rodriguez.
5	1065006347	Rosaura Perez	Rosaura P	Rosaura P	Rosaura Perez	Rosaura Perez	Rosaura Perez
6	1003588533	Luis Ramirez	Luis Ramirez	Luis Ramirez	Luis Andres	Luis Andres	Luis Andres
7	1064978897	Jordyn Hernández	Jordyn	Jordyn	Jordyn	Jordyn	Jordyn
8	1064993438	Samuel Burgos	Samuel B.	Samuel B	Samuel B.	Samuel B.	Samuel B.
9	1064996725	Maikol serpa	Maikol.s	Maikol.s	Maikol.s	Maikol.s	Maikol.s
10	1064944599	Elkin Martinez	Elkin M	Elkin M	Elkin M	Elkin M	Elkin M
11	1064989209	Aura Mercado	Aura M.	Aura M.	Aura M.	Aura M.	Aura M.
12	1072349563	Yisel Casarrubia	Yisel C	Yisel C	Yisel C	Yisel C	Yisel C
13	1003610760	Yulieth Genes V.	Yulieth Genes	Yulieth Genes	Yulieth Genes	Yulieth Genes	Yulieth Genes V.
14	1193206690	Ledi López C.	ledi lopez	ledi lopez	ledi lopez	ledi lopez	Ledi López
15	1064983334	Mª Andrea Montalvo	Mª Montalvo	Andrea M.	Andrea M.	Andrea M.	Andrea M.
16	1063646264	claudia ortega A.	claudia o.	claudia.o	claudia o.	claudia o.	Claudia O.
17	1062606628	Katherine Sanchez	Katherine S.	Katherine S.	Katherine S.	Katherine S.	Katherine S.
18	1064992895	Andry Montalvo	Andry Montalvo	Andry Montalvo	Andry Montalvo	Andry Montalvo	Andry Montalvo
19	1003026937	Mayra Casarrubia	Mayre. C	Mayre C	Mayre. C	Mayre. C	Mayre. C
20	1193540944	Anadys Gaviria	Anadys G.G	Anadys G.G	Anadys G	Anadys G	Anadys G.

OBSERVACIONES:

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

*	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:	Comercialización de Alimentos		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR:	Coxete
N° DE FICHA:	3543260	INSTRUCTOR: Carlos José Reyes	FECHA FIN DEL CURSO:			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	13-08-2026		20-08-2026		27-08-2026		3-09-2026		10-09-2026	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1003188100	Jorge Javier Villadiego										
2	1065013799	Moises Hoyos Cerro										
3	106500											
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Reyes	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Reyes	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Reyes	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Reyes	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Carlos Reyes

*	SIN EXCUSA	SE	*	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE	-	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ANEXO # 4 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3543439-PROCESAMIENTO DE CARNES CIENAGA DE ORO**





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: PROCESAMIENTO DE CARNE | FECHA DE INICIO DEL CURSO: 10-08-2026 | HORARIO: | LUGAR: C. de. ORO
N° DE FICHA: 3543439 | INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA | FECHA FIN DEL CURSO: 31 Agosto

No	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 24-08-2026	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 31-08-2026	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	Firma aprendiz
1	1.068665581	Janini Lara Aguilar		Janini lara		Janini lara.						
2	1065292979	Ivana Rodriguez		Ivana Andrea		Ivana Andrea						
3	1068656299	Dana Fuentes S.		Dana Fuentes P		Dana FuentesP						
4	1064985095	Marisol Santana.		MARYSOL.		MARYSOL.						
5	1007800296	Jesus Hernandez		Jesus H.		Joyus H.						
6	1067885073	Jesus Usta		Jesus Usta		Jesus Usta						
7	1062436711	Johan Peña		Johan. P.		Johan P.						
8	1007931034	Jhoryeth pacheco		Jhoryth Pacho.		Jhoryeth Pacheco						
9	1065265479	Diego A. Diaz A		Diego Diaz		Diego Diaz						
10	1003456536	Katerine Mendoza		Katerine Mendoza		Katerine M.						
11	1006890259	Kenerys Hernandez		Kenerys Hernandez		Kenerys Hernandez						
12	1052948110	Norkelis Perozo		Norkelis Perozo		Norkelis Perozo						
13	1.138076587	Maria Jose Carabano		Maria Jose Carabano		Maria Jose Carabano						
14	1062965394	Shanatan Causil		Shanatan		Shanatan						
15	1078560856	Stiven Lozano Vibria		Stiven Lozano		Stiven Lozano						
16	1005681225	Ana Maricela Plaza N.		Ana plaza		Ana plaza						
17	1071353105	Jhon Yenny Reginaldo		Jhon Regino		Jhon Regino						
18	1068662728	Omar David Cardero Pinedo		Omar Cardero		Omar Cardero						
19	1027720990	Maricela Solano Regino		Maricela Solano		Maricela Solano						
20												

OBSERVACIONES	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE	
CON EXCUSA	CE	

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ANEXO # 5 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3523568-**GESTION DE LOS DERECHOS DEL CAMPESINO Y ORDENAMIENTO PUEBLO NUEVO





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA:	GESTION DE LOS DERECHOS DEL CAMPESINO Y OTORGAMIENTO		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR: P. NUEVO	
N° DE FICHA:	3523568	INSTRUCTOR:	FECHA FIN DEL CURSO:			

No	DOCUMENTO	APRENDIZ	2 - Fecha (D/M/AA) 09-04-2026		9 - Fecha (D/M/AA) 09-04-2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1106685414	Gleinis Guerra		Gleinis Guerra		Gleinis Guerra						
2	1066172704	Yalenis Pila		Yalenis P.		Yalenis Pila.						
3	26046x00	Erica ortiz		Erica ortiz		Erica ortiz						
4	1067085838	Andres Quiñonez		Andres Quiñonez		Andres Quiñonez						
5	1.067291777	Ingrid Pertuz		Ingrid Pertuz		Ingrid Pertuz						
6	1030566808	Angelica Pacheco		Angelica P.		Angelica P.						
7	1119391538	Daily Quiñonez		Daily Quiñonez		Daily Quiñonez						
8	1067281644	Esteban Quiñonez		Esteban Q.		Esteban Q.						
9	11.106182	Enderpure Lemus		Enderpure		Enderpure						
10	1067285838	Andres Quin										
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												

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

*	SIN EXCUSA	SE	*	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE	-	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ANEXO # 6 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3605612-FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS CERETE**





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:	FORTALECIMIENTO EN MERCADO Y VENTA	FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR: Cerete Rabolargo
N° DE FICHA:	360562	INSTRUCTOR:	FECHA FIN DEL CURSO:	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	1 Fecha (D/M/AA) 29/09/2026		8 Fecha (D/M/AA) 06/10/2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	1003790753	Javier Petro		Javier Petro		Javier Petro						
2	1064998258	Ingri Bruno Ades		Ingris Bruno		Ingris Bruno.						
3	1003027981	Izamar B.H.		Izamar B.H.		Izamar B.H.						
4	1016726033	Nahomi Cantero		Nahomi Cantero		~~Nahomi Cantero~~						
5	1007709599	Jesi Alemán Sierra		Jesi Alemán		Jesi Alemán						
6	1.065007548	Gustavo a contreras		Gustavo a contre		Gustavo a contre						
7	1.064988625	Carlos Mario Pitre Pitre		Carlos Mario		Carlos Mera						
8	1064983907	yaredvi S. Royetti A		yaredvi Royetti		yaredvi Royetti						
9	1067877952	Samuel Espitia Rosso		Samuel Espitia Rosso		Samuel Espitia Rosso						
10	1073871162	Maria S. Espitia R.		Marias Espitia R.		Maria S. EspitiaR						
11	1064985955	Maria Alejandra Angel		Maria Alejandra A.		Maria Alejandra						
12	1193157746	Jose D. Bolaño A		Jose D Bolaño		Jose D Bolaño						
13	1062606773	Jimena Mestra C.		Jimena MestraC		Jimena MestraC						
14	1064987434	Dasiri Martinez		Dasiri Martinez		Dasiri Martinez						
15	1064988648	Doni Daniela Heredia		Doni Daniela here		Doni Daniela H.						
16	1062603012	Angyney Montalvo M		Angyney Montalvo		Angyney Montalvo						
17												
18												
19												
20												

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

•	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

•	RETARDO	R
•	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ANEXO # 7 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS Y LISTADO DE ASISTENCIA **FICHA 3497359** -CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES TIERRALTA (ALTO SINÚ)



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:	CONTRUCCION DE EDIFICACIONES		FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	LUGAR: T. Alta
N° DE FICHA:	3497359	INSTRUCTOR: Carlos José Ruiz	FECHA FIN DEL CURSO:			

No	DOCUMENTO	APRENDIZ	7 Fecha (D/M/AA) 8/9/2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	1071433264	Ana Vga		Patricia Vga								
2	1003733244	Ingrid Zunta		Ingrid Zunta								
3	1064959831	Yurani Serpa		Yurani Serpa								
4	1013991247	Jose C.		Jose C								
5	78767105	Jairo Morales		[illegible]								
6	1022440239	Luis Guerrero		Luis Guerrero								
7	1073944544	Miguel Gil		Miguel Gil								
8	1071981054	Karen Pena		Karen Pena								
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												

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

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
-	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

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

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

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

2. PRESENTACIÓN

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

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

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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

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

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

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

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

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

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

Duración de la actividad: 5 horas.

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

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

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

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

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

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

Duración de la actividad: 10 horas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Duración de la actividad: 35 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

					.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Código: GFPI-F-134
	Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública X	**Pública Clasificada**	**Pública Reservada**

Fecha de Elaboración	**25/05/2026**
Denominación del Programa de Formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**11220053**
Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)	
Código del Proyecto (no aplica para complementaria)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUZ MESTRA** — **Regional y Centro de formación AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	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	
		COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVO SAGRO PECUARIOS ,PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS	Elentornoagropecuarioo agroindustrial:reconocimientodelentorno,políticasdedesarrolloAgropecuario,caracterización zonalytipología,análisisglobaldelentorno, proyectosdesarrolladosenlaregión. Diagnósticoestratégico:elaboraciónyanálisis. Identificacióndeproyectos:estrategiasométodos	Recopilar,organizaryanalizar información técnicasostenible referentealproyectodeacuerdoconprocesos, tecnologías aimplementar, localización, tamañoydistribuciónenplanta. Efectuarelestudioorganizacionalylegaldelproyectodeacuerdoconparámetrostécnicos,tipodeempresayentorno.	Aplicaherramientasdediagnosticoparadeterminar lasamenazasyoportunidadesestratégicasdelaempresafrentealas políticasyel entorno, identificando, definiendoyelaborando laetapadeperfil yprefactibilidaddeunproyecto agropecuarioo agroindustrial. Definesobre	Fomentar la Cultura Emprendedora Apropiando el autodiagnóstico, los procesos de toma de decisiones, la creatividad y	55	15	Socializacion	Trabajo de campo participativo	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

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

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA	Revisar los planes y programas establecidos por la empresa para entender los objetivos y metas. Identificar los proyectos que se van a coordinar y priorizarlos según su importancia y urgencia.			26/08/2026		
DANIELA CANTERO GALEANO						
DAY DIAZ CUETO		X			X	
DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ						
HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		X			X	
JANIS MARIA PALACIOS DORIA		x			x	
JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		x			x	
LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA						
MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		X			X	
MATEO RAMOS PASTRANA		X			X	
SANDY LORENA PAEZ PEREZ		X			X	
SARAY HERNANDEZ PEREZ		X			X	
SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		x			x	
VANESA PEREZ PEREZ		X			X	
YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		X			X	

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del 29/08/2026
Ficha de 3559925
Cógigo: 11220053
Versión: 1
Denominació EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Estado de la TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 08/07/2026
Fecha Fin: 26/08/2026
Modalidad de PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Ti	Número	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y	Funcionario que registro el
CC	1003035040	DANIELA	CANTERO GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003035040	DANIELA	CANTERO GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003193950	DORIS DEL CARMEN	RUBIO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003193950	DORIS DEL CARMEN	RUBIO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003713621	SANDY LORENA	PAEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003713621	SANDY LORENA	PAEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003714750	YULIETH ESTHER	PAEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1003714750	YULIETH ESTHER	PAEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1016011383	MATEO	RAMOS PASTRANA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1016011383	MATEO	RAMOS PASTRANA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1027661876	SARAY	HERNANDEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1027661876	SARAY	HERNANDEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1062607947	SEBASTIAN	MARTINEZ FARIÑO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
TI	1062607947	SEBASTIAN	MARTINEZ FARIÑO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065007043	LUIS FERNANDO	MENDOZA MESTRA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065007043	LUIS FERNANDO	MENDOZA MESTRA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065010127	VANESA	PEREZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1065010127	VANESA	PEREZ PEREZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1133749225	MARISELA MARIA	GALEANO ARGEL	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	1133749225	MARISELA MARIA	GALEANO ARGEL	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

CC	11927809 83	ALBA LUCIA	VELASQUEZ VALETA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	11927809 83	ALBA LUCIA	VELASQUEZ VALETA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50926620	JANIS MARIA	PALACIOS DORIA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50926620	JANIS MARIA	PALACIOS DORIA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50975779	DAY	DIAZ CUETO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	50975779	DAY	DIAZ CUETO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	72052797	JHON JAIRO	GARIZABALO ARRIETA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	72052797	JHON JAIRO	GARIZABALO ARRIETA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78031906	HUGO PASTOR	CANTERO GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221819 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
CC	78031906	HUGO PASTOR	CANTERO GALEANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	221820 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	########	CC 78019472 - CARLOS JOSE RUIZ MESTRA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

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

Código del Programa de Formación: **63210007**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

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

2. PRESENTACIÓN

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

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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

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

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



¿Qué es el MERCADEO? Definición de MARKETING

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

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

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

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

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

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

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

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

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



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

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

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



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.

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

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

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					

	Código: GFPI-F-134
	Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública ☐	Pública Clasificada ☐	Pública Reservada ☐

Fecha de Elaboración	**8/07/2026**
Denominación del Programa de Formación	**MERCADEO Y VENTAS**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**63110195 - Versión 1**
Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)	
Código del Proyecto (no aplica para complementaria)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUIZ MESTRA** — **Regional y Centro de formación: Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir - Regional Córdoba**

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	
		Diseñar el canal de distribución según el plan de mercadeo y normativa técnica	**Planificar la estructura del canal de distribución de acuerdo con los segmentos de mercado, variables de comercialización y objetivos del plan de mercadeo.**	**Mercado: concepto, cobertura, tendencias, tipos de segmento, métodos y criterios de segmentación de mercados. Planes de comercialización: tipos, objetivos, características, variables de la mezcla de mercadeo (marketing mix). Entorno: microentorno y macroentorno comercial,**	**Aplicar técnicas de segmentación de mercado, para definir el perfil del consumidor final. Aplicar estrategias de mezcla de mercado, acordes al perfil del consumidor final. Contrastar las estrategias de mercadeo actuales frente a las necesidades de distribución identificadas.**	**Define el perfil del consumidor final, aplicando técnicas de segmentación. Selecciona las variables de la mezcla de mercadeo que componen el plan de mercadeo.**	- Control Estadístico y Monitoreo Metodológico del Canal: Taller de construcción de Cuadro de Mando Comercial e indicadores KPI, tabulación de datos históricos de ventas, análisis de variaciones porcentuales e interpretación de	38	10		*Evidencia de Desempeño y Producto:* Dashboard / Reporte estadístico de monitoreo operativo del canal **Estrategias Didácticas Activas:** Taller de estadística comercial	Ambiente conv	Plantillas de tabulación de datos, datasets de ventas, guías de formulación de KPI y casos de análisis comercial	Instructor Técnico en Mercadeo	

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Mercadeo Y Ventas
FICHA	3566068
COMPETENCIA	Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA	dentificar los intereses y necesidades de los proveedores y clientes.	X		21/08/2026	X	
DANIELA CANTERO GALEANO		X			X	
DAY DIAZ CUETO		X			X	
DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ		X			X	
HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		X			X	
JANIS MARIA PALACIOS DORIA		x			x	
JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		x			x	
LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA		X			X	
MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		X			X	
MATEO RAMOS PASTRANA		X			X	
SANDY LORENA PAEZ PEREZ		X			X	
SARAY HERNANDEZ PEREZ		X			X	
SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		x			x	
VANESA PEREZ PEREZ		X			X	
YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		x			x	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
- **Código del Programa de Formación**: 632215 - Versión 100
- Nombre del Proyecto Formativo: IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
- **Fase del Proyecto :** PLANEACIÓN
- **Actividad de Proyecto Formativo** : REALIZAR PLAN DE SUMINISTRO DE PRODUCTOS AL PUNTO DE VENTA / RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE ACUERDO A NORMATIVIDAD VIGENTE.
- **Competencia:** 260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
- **Resultados de Aprendizaje**: 260101021-01 - PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA
- **Duración de la Guía de Aprendizaje** (horas): 60

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz, bienvenido a esta guía de aprendizaje centrada en la habilidad clave de **Presentación de Productos y Servicios Alimenticios**. En un mercado dinámico y altamente competitivo, saber comunicar el valor de un producto alimenticio es determinante para el éxito comercial.

A través de esta guía, desarrollará destrezas para argumentar y demostrar las características intrínsecas y extrínsecas de los alimentos (calidad, empaque, valor nutricional, ventajas y usos), respetando los protocolos corporativos, la normatividad legal e inocuidad vigente.

Lo invitamos a trabajar de manera autónoma, reflexiva y colaborativa, conectando sus vivencias previas con los nuevos conocimientos comerciales y técnicos. ¡Éxitos en su proceso formativo!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial: **Descripción de la actividad:** Piense en una oportunidad en la que asistió a un supermercado o feria y le ofrecieron la degustación o presentación de un nuevo producto alimenticio (un queso especial, un embutido o un jugo natural). Reflexione en grupo sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué factores en la actitud del vendedor o en la presentación del producto llamaron su atención?
2. ¿Qué información técnica o comercial del producto fue determinante para que decidiera comprarlo o rechazarlo?
3. ¿Considera que el empaque, la limpieza y la comunicación influyen en la confianza del cliente al adquirir alimentos? *Comparta sus opiniones en una mesa redonda orientada por el instructor.*

 Ambiente requerido: Ambiente de formación polivalente / Aula de comercio.

 Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda, Lluvia de ideas.

 Materiales de formación: Libretas de apuntes, marcadores, tablero.

 Material de apoyo: Videos de presentaciones comerciales en puntos de venta.

 Duración de la actividad: 4 horas

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

Descripción de la actividad: Para presentar un producto alimenticio con efectividad, el Asesor Comercial debe dominar tanto la teoría comercial como las especificaciones del producto. Lea atentamente el mapa conceptual entregado por el instructor sobre los conceptos fundamentales de negociación y realice un **cuadro comparativo** identificando:

- **Características del Mercado y Perfiles de Clientes** (Nacionales e Internacionales).
- **Características Intrínsecas** (sabor, textura, ingredientes, aportes nutricionales) y **Extrínsecas** (empaque, marca, precio, certificaciones ISO 9000/14000, HACCP, Eco Label) de un producto alimenticio seleccionado.
- **Canales y Modos de Presentación:** Venta personal vs. Venta virtual.

 Ambiente requerido: Ambiente de formación con conectividad a Internet / Biblioteca.

 Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapa conceptual, Cuadro comparativo, Estudio de caso preliminar.

 Materiales de formación: Computadores con acceso a internet, resúmenes técnicos de productos.

 Material de apoyo: Manuales de fabricante, Fichas técnicas de productos alimenticios.

 Duración de la actividad: 10 horas

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Realice la apropiación teórica y práctica de los conceptos fundamentales mediante el desarrollo del siguiente **Taller Individual y Grupal de Argumentación y Protocolos Comerciales**, que aborda los temas clave de la competencia:

1. **Manual del Producto y Ficha Técnica:** Diseñe un manual de producto alimenticio con sus características, ventajas, beneficios y objetivos. Integre el uso de catálogos y certificados del productor.
2. **Técnicas de Demostración y Muestras/Degustaciones:** Defina la lista de chequeo para una demostración/degustación de alimento en punto de venta.
3. **Comunicación y Técnicas de Venta:** Elabore un guion de comunicación verbal y no verbal aplicando fases de la venta (Atención, Interés, Deseo, Acción - AIDA / SPIN) y manejo de respuestas.
4. **Escenarios y Medios de Comunicación:** Determine el escenario físico o virtual adecuado y el material de apoyo (brochures, presentaciones, catálogos) según el perfil del cliente.
5. **Nomenclatura Técnica e Inglés Comercial:** Redacte la descripción de las bondades y valor agregado del producto alimenticio en español y en inglés técnico básico.

 Ambiente requerido: Ambiente de formación dotado de equipos de cómputo, laboratorio de ventas / punto de venta simulado.

 Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller guiado, Juego de roles (Role-playing), Exposición técnica.

 Materiales de formación: Papelería, muestras simuladas de productos, empaques, catálogos impresos y digitales.

 Material de apoyo: Normas sanitarias, guías de etiquetado, manuales de ventas.

 Evidencias de aprendizaje:

- *Evidencia de Conocimiento:* Cuestionario sobre conceptos comerciales, características intrínsecas/extrínsecas y técnicas de venta AIDA/SPIN.
- *Evidencia de Desempeño:* Simulación (Juego de Roles) de la presentación de un producto alimenticio a un cliente simulado cumpliendo con los protocolos de la empresa.

 Instrumentos de evaluación: Cuestionario de preguntas (Conocimiento), Lista de chequeo de desempeño (Desempeño).

 Duración de la actividad: 26 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: En equipos de trabajo, asuma el rol de Ejecutivos Comerciales de una empresa de alimentos. Deberá estructurar y ejecutar la **Presentación de un Producto Alimenticio Innovador o de Valor Agregado** frente a un comité de clientes potenciales:

1. Seleccione un producto del portafolio del proyecto formativo.
2. Prepare el escenario físico/virtual, exhibición de muestras o degustación, catálogo digital y lista de chequeo.
3. Argumente las ventajas, calidad-precio, certificaciones (HACCP/ISO) e innovación del producto.
4. Aplique técnicas de comunicación asertiva, resolución de preguntas del cliente e inglés técnico comercial básico.
5. Entregue un **Informe Final de la Presentación Comercial** respaldado con el manual y ficha del producto.

 Ambiente requerido: Ambiente polivalente con escenarios de exhibición y equipos tecnológicos (televisor/proyector).

 Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP), Simulación real en punto de venta o sala de negociación.

 Materiales de formación: Insumos para presentación/degustación, utensilios de servicio, material publicitario, catálogos.

 Material de apoyo: Plantillas de presentación corporativa, listas de cotejo.

 Evidencias de aprendizaje:

- *Evidencia de Producto:* Dossier/Informe de presentación comercial del producto alimenticio (incluye catálogo, ficha técnica, argumento de beneficios y guion comercial).

 Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo de producto.

 Duración de la actividad: 20 horas

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
PLANEACIÓN	REALIZAR PLAN DE SUMINISTRO DE PRODUCTOS AL PUNTO DE VENTA / RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE ACUERDO A NORMATIVIDAD VIGENTE.	Argumentar e impulsar las características, ventajas y usos de productos alimenticios según protocolos y normatividad comercial.	Cuestionario sobre conceptos de negociación, tipos de producto, características intrínsecas/extrínsecas y técnicas de venta. **Evidencia de Desempeño:** Simulación de presentación comercial de un producto alimenticio aplicando técnicas de comunicación, argumentación y degustación. **Evidencia de Producto:** Dossier de presentación comercial (Catálogo, Ficha técnica, Guion de ventas y plan de argumentación).	Realiza las presentaciones de productos y servicios con base en argumentos sobre beneficios, demostraciones, muestras, degustaciones, exhibiciones y el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores que contengan gráficos o animaciones, apoyados en la certificación del productor. - Determina el escenario físico y de comunicación para la presentación y argumentación de las características distintivas de los productos o servicios a partir de aspectos de exclusividad e innovación, de acuerdo con el producto o	Realiza las presentaciones de productos y servicios con base en argumentos sobre beneficios, demostraciones, muestras, degustaciones, exhibiciones y el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores que contengan gráficos o animaciones, apoyados en la certificación del productor. - Determina el escenario físico y de comunicación para la presentación y argumentación de las características distintivas de los productos o servicios a partir de aspectos de exclusividad e innovación, de acuerdo con el producto o

				servicio, perfil del cliente, protocolo de la organización, y la estrategia de ventas	servicio, perfil del cliente, protocolo de la organización, y la estrategia de ventas

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

 Características Intrínsecas: Propiedades propias e inseparables del producto alimenticio, tales como composición nutricional, sabor, olor, textura e ingredientes.

 Características Extrínsecas: Atributos externos que modifican la percepción del producto, tales como la marca, el empaque, la etiqueta, el precio y las certificaciones.

 Degustación: Prueba promocional de un alimento o bebida que se realiza a los consumidores para dar a conocer sus propiedades organolépticas e incentivar la compra.

 HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points): Sistema de gestión en el que la seguridad alimentaria se aborda a través del análisis y control de riesgos biológicos, químicos y físicos.

 Protocolo Comercial: Conjunto de reglas, procedimientos y estándares de comunicación que un asesor de ventas debe seguir al interactuar con un cliente bajo la imagen corporativa.

 Técnica AIDA: Modelo clásico de ventas que describe las fases por las que pasa un cliente: Atención, Interés, Deseo y Acción.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

 Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principios de Marketing*. Pearson Educación.

 Schnarch, A. (2014). *Desarrollo de nuevos productos: Una estrategia de innovación*. McGraw-Hill.

 Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001. *Sistemas de gestión de la calidad. Requisitos*. Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS RUIZ MESTRA**	**INSTRUCTOR CONTRATISTA**	**CABP**	**29/07/2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Código: GFPI-F-134
	Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública X	**Pública Clasificada**	**Pública Reservada**

Fecha de Elaboración	**28/07/2026**
Denominación del Programa de Formación	**COMERCIALIZACÓN DE ALIMENTO**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**632215**
Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)	
Código del Proyecto (no aplica para complementaria)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUZ MESTRA** — **Regional y Centro de formación AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	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	
• PLANEACIÓN	REALIZAR EL PLAN DE SUMINISTRO DE PRODUCTOS AL PUNTO DE VENTA / RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE ACUERDO A NORMATIVIDAD VIGENTE.	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO. PERFILES DE CLIENTES NACIONALES E INTERNACIONALES. PRODUCTOS Y SERVICIOS Y SU CLASIFICACIÓN. CARACTERÍSTICAS INTRÍNSECAS Y EXTRÍNSECAS DE PRODUCTOS YSERVICIOS. MANUALES DE PRODUCTOS. CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, VENTAJAS	APOYAR LAS PRESENTACIONES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CON EL USO DE CATÁLOGOS, MANUALES, PROGRAMAS O NAVEGADORES QUE CONTIENEN GRÁFICOS O ANIMACIONES. REFORZAR INFORMACIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON DEMOSTRACIONES, MUESTRAS, DEGUSTACIONES O	APOYAR LAS PRESENTACIONES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CON EL USO DE CATÁLOGOS, MANUALES, PROGRAMAS O NAVEGADORES QUE CONTIENEN GRÁFICOS O ANIMACIONES. REFORZAR INFORMACIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON DEMOSTRACIONES, MUESTRAS,	AREA DESARROLLO CONOCITIVO. AREA DE PROCEDIMIENTO	46	10	Socializacion	Trabajo de campo participativo	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
FICHA	3543260
COMPETENCIA	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ISABELLA ROSSO	1.¿Qué factores en la actitud del vendedor o en la presentación del producto llamaron su atención? 2.¿Qué información técnica o comercial del producto fue determinante para que decidiera comprarlo o rechazarlo? 3.¿Considera que el empaque, la limpieza y la comunicación influyen en la confianza del cliente al adquirir alimentos? Comparta sus opiniones en una mesa redonda orientada por el instructor.			3/09/2026		
DERLYS DURANGO						
LUIS RAMIREZ		X			X	
JORDYS RODRIGUEZ						
ANADYS GAVIRIA		X			X	
MAIKOL SERLA		x			x	
ELKIN MARTINEZ		x			x	
LEIDI LOPEZ						
MARIA ANDREA MONTALVO		X			X	
ANDRY MONTALVO		X			X	
YULIETH GENES VILLA		X			X	
YISEL CASARRUBIA		X			X	
MOISES HOYOS		x			x	
JOSE VILLADIEGO		X			X	
SAMUEL BURGOS		X			X	
KATHERINE SANCHEZ		X			X	
CLAUDIA ORTEGA		X			X	
MAUREN CASARRUBIA		X			X	
AURA MERCADO		X			X	
KAIZA VILLADIEGO		X			X	
CRISTIAN RODRIGUEZ		X			X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Técnico en Procesamiento de Carnes

- **Código del Programa de Formación**: 936187
- **Nombre del Proyecto Formativo** : Fortalecimiento de la producción y comercialización rural sustentable de derivados cárnicos en el sector agroindustrial.
- **Fase del Proyecto** : Fase de Planeación y ESTRUCTURACIÓN.
- **Actividad de Proyecto Formativo**: Estructurar propuestas de negocio e innovación en el procesamiento y comercialización de productos derivados cárnicos
- **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: • **24020152901:** Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.

• **24020152902:** Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.

• **24020152903:** Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.

• **24020152904:** Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

- **Duración de la Guía de Aprendizaje** (48 horas):

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento y la investigación aplicada son pilares fundamentales dentro de la Formación Profesional Integral del SENA. En el sector agroindustrial, especialmente en el procesamiento y comercialización de derivados cárnicos, no basta con dominar las técnicas de transformación; es imprescindible desarrollar competencias para identificar necesidades del mercado, formular soluciones innovadoras y estructurar iniciativas empresariales sostenibles y competitivas.

Esta guía de aprendizaje de 48 horas está diseñada para orientar y fortalecer sus competencias emprendedoras a partir del autoanálisis de su perfil personal y ético, el estudio sistemático del sector productivo y la aplicación de metodologías de ideación e investigación de mercados. A través del trabajo autónomo y colaborativo, usted aprenderá a

modelar y validar ideas de negocio, a formular estructuras organizacionales y operacionales sólidas, y a evaluar la factibilidad técnica y económica de su propuesta.

Lo invitamos a asumir este proceso formativo con liderazgo, creatividad, autogestión y responsabilidad social, conectando sus saberes previos con las nuevas herramientas de gestión empresarial para transformar ideas en oportunidades reales de desarrollo productivo y comunitario.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial: • Partiendo de sus experiencias personales, sociales y conocimientos previos sobre la mentalidad emprendedora:

1. Participe en un conversatorio guiado analizando la pregunta: *"¿Qué diferencia a un operario de un emprendedor e innovador en la agroindustria de alimentos?"*
2. Analice un caso de éxito empresarial representativo del sector agroindustrial/cárnico nacional. Reflexione en grupo sobre los valores, habilidades y principios éticos que permitieron la consolidación de dicha empresa.
3. Realice una autoevaluación inicial de su perfil emprendedor e identifique sus fortalezas, debilidades, responsabilidad social y habilidades de comunicación asertiva y autogestión.

- **Ambiente requerido:** Ambiente convencional / Aula de formación con conectividad.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lluvia de ideas, análisis de casos y conversatorio.
- **Materiales de formación:** Hojas de papel, marcadores, tablero, videobeam.
- **Material de apoyo:** Casos de estudio impresos o digitales sobre emprendimientos agroindustriales.
- **Duración de la actividad:** 6 horas.

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

Descripción de la actividad: • Para abordar adecuadamente la formulación de una idea de negocio basada en investigación aplicada:

1. **Desarrollo Teórico y Conceptualización de la Ideación:** El instructor presentará la exposición magistral sobre el concepto de ideación, metodologías (Design Thinking, Lean Startup), técnicas de pensamiento creativo e instrumentos de identificación de problemas.
2. **Análisis de Problemas y Oportunidades del Sector:** En equipos colaborativos, consulte fuentes de información primarias y secundarias sobre el entorno cárnico u agroindustrial local/regional. Identifique y redacte la estructura de un problema o necesidad específica en el mercado.
3. **Planteamiento de Soluciones Creativas:** Mediante la aplicación de técnicas creativas, genere alternativas de solución enfocadas en responder a las necesidades previamente caracterizadas.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación dotado con TIC e internet.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Exposición dialogada, taller guiado y mapas mentales.

- **Materiales de formación:** Computadores, conexión a internet, pliegos de papel, marcadores.

- **Material de apoyo:** Artículos sectoriales, informes de mercado agroalimentario y guías de metodologías de ideación.

- **Duración de la actividad:** 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: • Desarrollo secuencial y exhaustivo de todos los contenidos teóricos del saber según el diseño curricular de la competencia:

- **Módulo Teórico 1: Cultura Emprendedora, Perfil y Valores Éticos**

  Estudio detallado de: Emprendimiento (concepto, características, habilidades, tipos), Perfil emprendedor, Responsabilidad social, Comunicación asertiva, Autogestión, Autonomía, y Principios y valores éticos universales.

- **Módulo Teórico 2: Ideación, Problema e Ideas y Oportunidades de Negocio**

  Profundización en: Ideación (conceptos, metodologías, técnicas y herramientas), Problema (conceptos, estructura de problema, alternativas creativas de solución), Ideas y oportunidades de negocio, Modelaje de ideas, Validaciones tempranas de mercado, Innovación, Creatividad y Proceso creativo.

- **Módulo Teórico 3: La Empresa y los Mercados**

  Desarrollo conceptual de: Empresa (concepto, características, estructura, tipología, áreas funcionales, formalización), Mercados (concepto, tipos, estructura, características, productividad, competitividad).

- **Módulo Teórico 4: Estructura Operacional, Organizacional y Planeación Estratégica**

  Revisión teórica de: Estructura operacional (concepto, producto, proceso, infraestructura física, requerimientos técnicos, tecnológicos y humanos), Estructura organizacional (concepto, tipología, estructura orgánica), y Planeación estratégica (misión, visión, objetivos, matriz DOFA).

- **Módulo Teórico 5: Finanzas y Gestión Empresarial**

  Construcción teórica de: Finanzas (concepto, tipos, estructura básica, tendencia y prospectiva), Gestión empresarial (concepto, habilidades, destrezas, niveles, estructura, control y requerimientos).

- **Taller de Aplicación:** Posterior al desarrollo integral de las temáticas, los aprendices conformarán grupos de trabajo para construir el prototipo/modelo de la idea de negocio (Lienzo Canvas o Ficha Técnica de la Idea) y diseñar el instrumento para la validación temprana de mercado (encuesta/entrevista para grupo focal).

- **Ambiente requerido:** Ambiente-taller / Aula convencional con equipos de cómputo.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lección magistral integradora, trabajo en equipo, matriz de relación y estudio analítico de casos.

- **Materiales de formación:** Cuadernos, computadores, software de procesamiento de texto y hojas de cálculo.

- **Material de apoyo:** Documentos guía SENA sobre emprendimiento, plantillas Lean Canvas, normas de formalización empresarial.

- **Evidencias de aprendizaje:**

    - **Evidencia de Conocimiento:** Cuestionario evaluativo individual sobre los conocimientos del saber (Cultura emprendedora, Empresa, Mercados, Operación, Finanzas y Gestión).
    - **Evidencia de Desempeño:** Observación en la sustentación de la caracterización del problema, perfil emprendedor y aplicación de metodologías de ideación y validación temprana.

- **Instrumentos de evaluación:** Cuestionario de preguntas y Lista de chequeo de desempeño.

- **Duración de la actividad:** 18 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: • Consolidación e integración práctica del Plan de Negocio o Propuesta Empresarial:

1. **Estructuración del Documento de Propuesta/Plan de Negocio:** Cada equipo integrará los elementos abordados (Planeación Estratégica, Análisis de Mercado Potencial, Estructura Organizacional, Estructura Operacional, Proyección Financiera Básica y Tendencias).
2. **Valoración y Argumentación de la Propuesta:** Realice el análisis del impacto del plan de negocio considerando las dinámicas y atribuciones del sector productivo.
3. **Pitch de Negocio / Exposición Final:** Presente y argumente la propuesta de negocio mediante un pitch ejecutivo ante un jurado o grupo par, defendiendo la viabilidad, pertinencia e innovación de la propuesta frente a las necesidades del sector.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación o auditorio con medios audiovisuales.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Juego de roles (Pitch comercial), exposición oral argumentativa y coevaluación.

- **Materiales de formación:** Videobeam, computador, diapositivas, pendones o material de muestra/prototipo.

- **Material de apoyo:** Guía de estructuración de pitches de negocio e indicadores de evaluación sectorial.

- **Evidencias de aprendizaje:**

    - **Evidencia de Producto:** Documento final estructurado del Plan de Negocio / Propuesta Empresarial que incluya la investigación de mercado, estructura operacional, organizacional y financiera.

- **Instrumentos de evaluación:** Lista de chequeo de producto y Rúbrica de evaluación de exposición/pitch.

- **Duración de la actividad:** 14 horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Planeación y ESTRUCTURACIÓN.	Estructurar propuestas de negocio e innovación en el procesamiento y comercialización de productos derivados cárnicos	Integrar elementos de la cultura emprendedora, análisis de mercado y estructuración técnico-financiera de la propuesta empresarial. Caracterizar y validar tempranamente la idea de negocio en el sector agroindustrial.	**Evidencia de Conocimiento:** Cuestionario sobre fundamentos de emprendimiento, ideación, empresa, mercados, estructuras y gestión. **Evidencia de Desempeño:** Sustentación de la ideación, caracterización del problema y validación temprana de mercado mediante grupo focal.	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. • Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. • Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. **Técnica:** Observación directa. **Instrumento:** Lista de chequeo de desempeño

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Autogestión: Capacidad del individuo para dirigir su propio desarrollo profesional y personal de manera autónoma y organizada.

- **Cultura Emprendedora:** Conjunto de valores, actitudes, habilidades y conductas que predisponen a las personas a asumir retos, innovar y generar valor en la sociedad.
- **Estructura Operacional:** Conjunto de recursos físicos, humanos y tecnológicos, así como los procesos requeridos para la elaboración de un bien o servicio.
- **Grupo Focal (Focus Group):** Técnica de investigación cualitativa donde un grupo seleccionado de personas analiza y opina sobre un producto, servicio o idea de negocio.
- **Ideación:** Proceso creativo enfocado en la generación, desarrollo y conceptualización de ideas para resolver problemas específicos.
- **Lean Canvas:** Herramienta de gestión estratégica que permite visualizar y estructurar de manera ágil los elementos clave de un modelo de negocio.
- **Planeación Estratégica:** Proceso de definición de objetivos, estrategias y acciones organizacionales orientadas al posicionamiento y sostenibilidad a largo plazo.
- **Validación Temprana:** Procedimiento para probar hipótesis de mercado con usuarios o clientes reales antes del lanzamiento masivo de una propuesta.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.

- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. Ediciones Deusto.

- Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA. (2019). *Programa de Formación Técnico en Procesamiento de Carnes (Código 936187)*. SENA.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Carlos Jose Ruiz Mestra	Instructor	CABP	09/08/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Código: GFPI-F-134
	Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública X	**Pública Clasificada** ☐	**Pública Reservada** ☐

Fecha de Elaboración	**9/08/2026**
Denominación del Programa de Formación	**EMPRENDIMIENTO E INVESTIGACIÓN APLICADA**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**936187**
Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)	**Fortalecimiento de la producción y comercialización rural sustentable de derivados cárnicos en el sector agroindustrial.**
Código del Proyecto (no aplica para complementaria)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUZ MESTRA** — **Regional y Centro de formación AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	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	
		EMPRENDIMIENTO E INVESTIGACIÓN APLICADA	24020152903 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO 24020152902 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y	EMPRENDIMIENTO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, HABILIDADES, TIPOS, PERFIL EMPRENDEDOR, RESPONSABILIDAD, COMUNICACIÓN ASERTIVA, AUTOGESTIÓN, AUTONOMÍA, PRINCIPIOS YVALORES ÉTICOS. IDEACIÓN, CONCEPTO, METODOLOGÍAS, TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS. PROBLEMA, CONCEPTOS, ESTRUCTURA DE PROBLEMA, ALTERNATIVAS CREATIVAS DE SOLUCIÓN	IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA RECONOCER CASOS DE ÉXITO EMPRESARIAL DETERMINAR ELEMENTOS PERSONALES EN LA CULTURA EMPRENDEDORA ANALIZAR EL SECTOR PRODUCTIVO DE INFLUENCIA CONSULTAR FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS Y SECUNDARIAS	APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME CONELANÁLISISSECTORIAL	AREA DESARROLLO CONOCITIVO. AREA DE PROCEDIMIENTO	30	18	Socializacion	Trabajo de campo participativo	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	PROCESAMIENTO DE CARNES
FICHA	3543439
COMPETENCIA	GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
YORYETH PACHECO	1.Participe en un conversatorio guiado analizando la pregunta: "¿Qué diferencia a un operario de un emprendedor e innovador en la agroindustria de alimentos?" 2.Analice un caso de éxito empresarial representativo del sector agroindustrial/cárnico nacional. Reflexione en grupo sobre los valores, habilidades y principios éticos que permitieron la consolidación de dicha empresa. 3.Realice una autoevaluación inicial de su perfil emprendedor e identifique sus fortalezas, debilidades, responsabilidad social y habilidades de comunicación asertiva y autogestión.			31/08/2026		
ANA PLAZA						
IVANNA RODIGUEZ		X			X	
MARIA JOSE CARABALLO						
DANA FUENTE FANNI JARABA		X			X	
JOHANA PEÑA		x			x	
OMAR EL CORDERO		x			x	
NORKELIS PEROZO						
JHONATA CAUSIL		X			X	
HENARLS HERNANDEZ		X			X	
JESUS HERNANDEZ		X			X	
KATERINE MENDOZA		X			X	
DIEGO DIAZ		x			x	
STIVEN LOZANO		X			X	
MARISOL SANTANA		X			X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestión de los Derechos del Campesino y Ordenamiento de la Territorialidad
- Código del Programa de Formación: 212500
- Nombre del Proyecto Formativo : Implementación de estrategias de gestión territorial, asociativa y económica para el fortalecimiento de las unidades productivas campesinas.
- Fase del Proyecto : Ejecución.
- Actividad de Proyecto Formativo: Caracterizar y registrar los flujos económicos y contables de las unidades de producción campesina bajo normatividad vigente y enfoque territorial.
- Competencia: RECONOCER RECURSOS DE ACUERDO CON POLÍTICA Y NORMATIVIDAD CONTABLE.
- Resultados de Aprendizaje: **RA3:** Identificar registros contables de ingresos, costos y gastos en el contexto campesino de acuerdo con la normatividad contable y la dinámica de la economía familiar y comunitaria.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (72horas):

2. PRESENTACIÓN

El reconocimiento de la economía campesina, familiar y comunitaria implica comprender cómo las familias rurales dinamizan sus recursos, producen alimentos y garantizan la sostenibilidad de sus territorios. Tradicionalmente, los sistemas contables comerciales han invisibilizado las particularidades del sector agropecuario campesino, tales como el trabajo familiar no remunerado, el trueque, los costos de producción biológica y el autoconsumo.

Con el desarrollo de esta guía de aprendizaje, correspondiente al **Resultado de Aprendizaje 3**, usted adquirirá habilidades para identificar, clasificar y registrar adecuadamente los **ingresos, costos y gastos** en las unidades productivas agropecuarias. Comprender la naturaleza contable de las actividades campesinas no solo permite llevar un control financiero eficiente y transparente, sino que fortalece la toma de decisiones, facilita el acceso a instrumentos de fomento e incentivos del Estado, y dignifica el trabajo rural en el marco de la soberanía alimentaria y la autonomía económica de las comunidades campesinas.

Lo invitamos a asumir este proceso con actitud crítica, reflexiva y colaborativa, conectando los saberes tradicionales de la producción del campo con las herramientas y normativas contables vigentes.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial: • En grupos de 4 aprendices, analicen la siguiente situación de la cotidianidad campesina: *"Don José y su familia tienen una parcela donde cultivan yuca, plátano y crían gallinas criollas. Al finalizar el mes, Don José vende una parte de la cosecha en la plaza de mercado local, otra parte la intercambia (trueque) por panela y café con su vecino, y una porción considerable la consume la familia en el hogar. Para mantener los cultivos, compró abonos y pagó el transporte de la cosecha, pero las jornadas de trabajo de él, su esposa y sus hijos no fueron contabilizadas en dinero."*

Responda de manera individual y socialice en plenaria:

1. ¿Cree usted que Don José sabe exactamente si su unidad productiva generó ganancias o pérdidas en el mes? ¿Por qué?
2. ¿Qué diferencia encuentra entre los gastos personales de la familia y los costos reales de la cosecha?
3. ¿Por qué es importante para la economía campesina valorar en dinero el trabajo familiar y los trueques comunitarios?

- **Ambiente requerido:** Ambiente abierto en territorio rural o aula de formación pluritecnológica con mesas colaborativas.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lluvia de ideas, estudio de caso rural y mesa redonda.

- **Materiales de formación:** Libretas de apuntes, marcadores, pliegos de papel kraft.

- **Material de apoyo:** Cartilla ilustrada sobre economía familiar campesina.

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

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

Descripción de la actividad: • Para abordar los registros contables en el campo, es indispensable identificar y clarificar los conceptos básicos que componen la contabilidad rural. El instructor orientará la actividad mediante una matriz de asociación donde los aprendices, organizados en equipos de trabajo, categorizarán situaciones reales del entorno campesino en los siguientes ejes temáticos:

- Concepto y clasificación de Ingresos en la economía campesina (Ventas directas, venta en fresco, agroturismo, subsidios/incentivos estatales).
- Concepto y clasificación de Costos (Insumos, semillas, bioinsumos, mano de obra familiar y contratada, preparación de suelo).
- Concepto y clasificación de Gastos (Fletes, mantenimiento de herramientas, servicios básicos del predio, comisiones de venta).
- Naturaleza de las cuentas (Débitos y Créditos) y dinámica contable del Catálogo de Cuentas aplicado al sector agropecuario.
- Documentación soporte (Facturas, recibos de caja, cuentas de cobro, comprobantes de ingreso y egreso campesino).

Cada equipo elaborará un mapa mental que sintetice cómo interactúan estos elementos en un ciclo productivo (agrícola o pecuario) específico de la región.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación rural dotado con conectividad a internet y equipo audiovisual.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Mapa mental colaborativo, diálogo de saberes y exposición participativa.

- **Materiales de formación:** Tablero acrílico, marcadores borrables, papel bond, fichas bibliográficas.

- **Material de apoyo:** Guía técnica de principios contables básicos aplicados a la microempresa rural.

- **Duración de la actividad:** 16 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: • **Taller Práctico: "Estructuración de Registros Contables para la Economía Campesina"**

Con el acompañamiento del instructor, los aprendices desarrollarán en subgrupos los siguientes pasos operativos para afianzar los conocimientos del saber (Ítem 4.6.2 - RA3):

1. **Clasificación de Hechos Económicos Rurales:**
    - A partir de un simulador de transacciones de un predio campesino (compras de insumos, pago de jornales, venta de cosechas, autoconsumo y adquisición de herramientas), identifique y clasifique cada operación en *Ingreso*, *Costo o Gasto*.
2. **Valoración del Trabajo Familiar y Recursos Endógenos:**
    - Aplique la metodología de estimación para monetizar el valor del jornal de la mano de obra familiar no remunerada y el valor de los bioinsumos elaborados en la propia finca, integrándolos a la estructura de costos de producción.
3. **Diligenciamiento de Libros y Documentos Soporte:**
    - Registre las operaciones identificadas en los formatos contables básicos: Libro de Ingresos y Egresos, Registro de Costos por Cultivo/Especie Pecuaria, y Kárdex de almacenamiento de cosechas e insumos.
    - Diligencie comprobantes de venta campesina y recibos de egreso respetando los requisitos formales mínimos y la normativa tributaria/contable simplificada.
4. **Determinación del Resultado Económico:**
    - Calcule el Margen Bruto y la Utilidad Neta de la unidad productiva restando los costos y gastos totales de los ingresos brutos obtenidos en el periodo objeto de estudio.

• **Ambiente requerido:** Ambiente de aprendizaje dotado con computadores portátiles y software contable/hojas de cálculo (Excel o LibreOffice).

• **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Taller práctico guiado, simulación de situaciones contables y aprendizaje basado en problemas (ABP).

• **Materiales de formación:** Computadores portátiles, calculadora, paquetes de formatos físicos contables.

• **Material de apoyo:** Plantilla en Excel para el control de Kárdex e Ingresos/Gastos campesinos; Plan Único de Cuentas (PUC) comercial y agrícola.

• **Evidencias de aprendizaje:** Taller resuelto con la clasificación contable, diligenciamiento de libros de registro e informe de resultados económicos de la unidad productiva simulada.

• **Instrumentos de evaluación:** Lista de chequeo de desempeño y cuestionario sobre conocimientos contables.

• **Duración de la actividad:** 24 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: • **Estudio de Campo y Propuesta de Sistema de Registro Contable en una Unidad Productiva Campesina Real**

Los aprendices realizarán una visita de campo a una finca o unidad productiva de una asociación o familia campesina de la localidad/región para aplicar lo aprendido:

1. Entrevistar al productor campesino para diagnosticar cómo lleva el control de sus recursos económicos.
2. Identificar los flujos de ingresos (ventas, autoconsumo, trueque), costos (semillas, jornales, biopreparados) y gastos reales de la unidad productiva durante el último ciclo de producción.
3. Diseñar y entregar al productor una *Cartilla o Cuaderno de Control Contable Simplificado* adaptado a sus particularidades socioculturales y de alfabetización digital, explicándole pedagógicamente cómo registrar sus ingresos, costos y gastos para conocer la rentabilidad de su parcela.

- **Ambiente requerido:** Predios rural-campesinos del territorio / Unidades de producción agropecuaria de la comunidad.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Trabajo de campo, Investigación Acción Participativa (IAP), taller de transferencia "campesino a campesino".

- **Materiales de formación:** Formatos impresos de registro contable rural, carpetas organizadoras, tableros de apoyo.

- **Material de apoyo:** Guía metodológica para la caracterización socioeconómica y contable de predios rurales.

- **Evidencias de aprendizaje:** Documento final de diagnóstico financiero y propuesta del sistema de registro contable entregado a la unidad productiva campesina.

- **Instrumentos de evaluación:** Rúbrica de evaluación de producto final.

- **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
Ejecución	Caracterizar y registrar los flujos económicos y contables de las unidades de producción campesina bajo normatividad vigente y enfoque territorial.	Caracterizar y registrar los flujos económicos y contables de las unidades de producción campesina bajo normatividad vigente y enfoque territorial.	**Evidencia de Conocimiento:** Cuestionario evaluativo sobre conceptos de ingresos, costos, gastos, naturaleza de cuentas y normatividad contable simplificada. **Evidencia de Desempeño:** Observación directa durante el taller práctico de clasificación de hechos económicos y diligenciamiento de libros contables. **Evidencia de Producto:** Cartilla/Cuaderno de registro de ingresos, costos y gastos adaptado y aplicado a una unidad productiva campesina real del territorio.	- Reconoce e identifica los ingresos, costos y gastos según la naturaleza de las operaciones en la economía campesina. - Clasifica correctamente los hechos económicos en las cuentas contables correspondientes de acuerdo con la normatividad. Valora adecuadamente la mano de obra familiar y las dinámicas propias de la economía familiar y comunitaria.- Elabora soportes y libros de registro contable atendiendo a los requerimientos técnicos y del contexto rural.	**Conocimiento:** Cuestionario / Cuestionario de preguntas. **Desempeño:** Observación / Lista de chequeo. **Producto:** Valoración de producto / Rúbrica de evaluación de propuesta contable.

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

- **Autoconsumo:** Porción de la producción agrícola, ganadera o artesanal que la familia campesina reserva para su propia alimentación y subsistencia sin mediar transacción monetaria.

- **Costo de Producción:** Erogación económica o inversión directa realizada para la generación de un bien agropecuario (semillas, fertilizantes, jornales, alimento concentrado).
- **Economía Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC):** Sistema de producción, transformación y comercialización gestionado por familias y comunidades rurales, caracterizado por el uso predominantemente familiar de la fuerza de trabajo y la vinculación directa con el territorio.

- **Gasto:** Erogación o salida de dinero destinada a la administración, comercialización omantenimiento general de la finca que no se incorpora directamente en el producto físico final.

- **Ingreso:** Valor monetario u homogéneo percibido por la venta de productos agropecuarios, prestación de servicios rurales, subsidios o intercambios económicos.
- **Jornal:** Valor económico asignado a la jornada diaria de trabajo en el campo. En la contabilidad campesina debe presupuestarse y valorarse aun cuando corresponda a trabajo familiar no remunerado en efectivo.
- **Trueque:** Práctica ancestral e intercambio directo de bienes, productos o servicios entre productores o comunidades sin el uso de moneda circulante.

5. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Congreso de la República de Colombia. (2023). *Acto Legislativo 01 de 2023: Por el cual se reconoce al campesinado como sujeto de derechos y de especial protección*. Diario Oficial.

- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural - MADR. (2020). *Estrategia Nacional de Agricultura Familiar, Campesina y Comunitaria en Colombia*. Bogotá D.C.

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO. (2018). *Gestión financiera y contabilidad básica para organizaciones y productores rurales*. Roma: FAO.

6. • Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA. (2023). *Acuerdo 0003 de 2023: Por el cual se crea la estrategia CampeSENA y el programa de Formación Especializada*

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS JOSE RUIZ MESTRA**	**INSTRUCTOR**	**CABP**	**31 AGOSTO 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Código: GFPI-F-134
	Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública [X]	Pública Clasificada [ ]	Pública Reservada [ ]

Fecha de Elaboración	**9/08/2026**
Denominación del Programa de Formación	
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**212500**
Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)	**Implementación de estrategias de gestión territorial, asociativa y económica para el fortalecimiento de las unidades productivas campesinas.**
Código del Proyecto (no aplica para complementaria)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUZ MESTRA** — **Regional y Centro de formación AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	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	
EJECUCIÓN	Caracterizar y registrar los flujos económicos y contables de las unidades de producción campesina bajo normatividad vigente	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable	2. IDENTIFICAR EL MARCO NORMATIVO CONTABLE Y TRIBUTARIO APLICABLE A UNIDADES CAMPESINAS. 3. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO EN EL CONTEXTO CAMPESINO. 4. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS EN EL	RA1 CONSTITUCIÓN DE LA RÉPUBLICA DECOLOMBIA 7.LOS CAMPESINOS TIENEN DERECHO A RECONOCIMIENTO DE SU PERSONALIDADJURÍDICA. 9.LOSCAMPESINOSTIENENDERECHOAFUNDARORGANIZACIONES,SINDICATOS,COOPERATIVAS,O CUALQUIER OTRA ORGANIZACIÓN O	RA1 RECONOCER LOS DERECHOS DEL CAMPESINADO RELACIONADOS CON DIFUNDIR INFORMACION, PERSONALIDAD JURIDICA, FUNDACION DE ORGANIZACIONES. IDENTIFICAR NORMATIVA APLICABLE EN LA CONSTITUCIÓN Y FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA CAMPESINA.	RA1 RECONOCE LA ECONOMÍA CAMPESINA COMO EJE FUNDAMENTAL PARA LA SOBERANÍA ALIMENTARIA Y EL EQUILIBRIO TERRITORIAL EN COLOMBIA. IDENTIFICA LA LEGISLACIÓN Y NORMAS COMERCIALES, TRIBUTARIAS, CONTABLES Y DESARROLLO DEL	AREA DESARROLLO CONOCITIVO. AREA DE PROCEDIMIENTO	54	18	Socializacion	Trabajo de campo participativo	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE LOS DERECHOS DEL CAMPESINO Y ORDENAMIENTO DE LA
FICHA	3523568
COMPETENCIA	RECONOCER RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON POLÍTICA Y
RESULTADO DE APRENDIZAJE	3. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO EN EL CONTEXTO CAMPESINO.
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANGELICA MARIA PACHECO SALGADO	Revisar los planes y programas establecidos por la empresa para entender los objetivos y metas. Identificar los proyectos que se van a coordinar y priorizarlos según su importancia y urgencia.			9/09/2026		
YORLENYS PILA BASILIO						
MARIA CAMILA ORTIZ BETIN		X			X	
ROSAURA RESTREPO PACHECO						
ANDRES MIGUEL QUIÑONEZ BANQUET		X			X	
ALBERT JOSE RAMOS GONZALEZ		x			x	
ESTEBAN DE JESUS QUIÑONEZ PILA		x			x	
MAICOL DE JESUS MOTIEL SOMOYAL						
KEYLA LUZ PEREZ SANTANA		X			X	
KEINER CANTILLO LOPEZ		X			X	
INGRID JOHANA PERTUZ GUZMAN		X			X	
GLEINIS DEL CARMEN GUEVARA PEREZ		X			X	
ENOR DE JESUS PEREZ GUZMAN		x			x	
DAILY SANDRITH QUIÑONES PILA		X			X	
SIRLEY GALINDO ESTRADA		X			X	
MARIA LORENZA MURILLO CORDERO		X			X	
ERICA YULIETH ORTIZ PERTUZ		X			X	
ALICIA DEL CARMEN PEREZ ALEMAN		X			X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas
- Código del Programa de Formación: 62330031
- Nombre del Proyecto Formativo : Fortalecimiento y estructuración de la gestión comercial y de ventas en emprendimientos o unidades productivas rurales
- Fase del Proyecto (si aplica): ejecución
- Actividad de Proyecto Formativo : Diseñar e implementar el plan de comercialización y atención al cliente de acuerdo con las condiciones del mercado.
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

Resultados de Aprendizaje: • 26010104701 - Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de.

• 26010104702 - Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condiciones del mercado.

• 26010104703 - Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.

• 26010104704 - Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: (96horas)

2. PRESENTACIÓN

Bienvenido al programa de formación **Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas**. El mercado actual exige organizaciones e iniciativas productivas con capacidades dinámicas para adaptarse a los constantes cambios económicos, sociales y comerciales del entorno. Por esta razón, el desarrollo de esta guía le permitirá apropiar las bases conceptuales y prácticas indispensables para investigar mercados, definir segmentos estratégicos, estructurar propuestas comerciales sólidas y ejecutar procesos de venta y servicio al cliente de alto impacto.

A través de las actividades planteadas, usted desarrollará habilidades de pensamiento crítico, negociación, resolución de problemas y atención al cliente, impulsando el crecimiento de su unidad productiva o dinamizando el sector comercial

en su región. Lo invitamos a asumir este proceso con autonomía, responsabilidad, motivación hacia el trabajo colaborativo y un constante espíritu de superación profesional e integral.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: • Reflexione individualmente a partir de la siguiente pregunta orientadora: *"¿Qué factores determinan que un cliente elija comprar un producto o servicio en lugar del ofrecido por la competencia, y qué impacto tiene la atención recibida en esa decisión?"*. Comparta sus reflexiones en un conversatorio guiado por el instructor para identificar saberes previos sobre compra, venta y servicio.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación polivalente / Aula de clases con conectividad o espacio abierto en entorno rural.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lluvia de ideas, conversatorio socializado.
- **Materiales de formación:** Tablero, marcadores, libreta de apuntes.
- **Material de apoyo:** Video/Lectura introductoria sobre experiencias de compra exitosas.
- **Duración de la actividad:** 6 horas.

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

Descripción de la actividad: • En grupos de trabajo, identifique un emprendimiento o producto de su región. Elabore un mapa mental sobre los conceptos que considera que debe saber un vendedor antes de ofrecer dicho producto (e.g., quién es el comprador, cuánto cobrar, cómo publicitarlo, qué canales usar). Exponga su mapa mental al grupo.

- **Ambiente requerido:** Ambiente abierto/pluritecnológico o aula de clase.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Mapa mental colaborativo, taller de trabajo en equipo.
- **Materiales de formación:** Papelógrafos, marcadores de colores, cinta adhesiva.
- **Material de apoyo:** Documentos guía sobre elementos básicos del mercadeo.
- **Duración de la actividad:** 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: • Apropiar e integrar los conceptos fundamentales del proceso comercial a través de guías de trabajo y exposiciones temáticas guiadas por el instructor. El aprendiz desarrollará los siguientes subtemas según los **Conocimientos de Conceptos y Principios** del programa:

1. **Investigación de mercados y Segmentación:**
    - Definición, tipos y aplicabilidad de la investigación de mercados.
    - Segmento objetivo: Variables de segmentación (geográfica, demográfica, psicográfica, conductual) y clasificación de segmentos.
    - *Benchmarking*: Concepto, metodología y ejemplos aplicados.
2. **Perfil del Cliente y Canales de Comunicación:**
    - Caracterización del cliente, tipologías de clientes y servicios de atención.
    - Medidas de satisfacción del cliente.
    - Canales de comunicación con clientes: Conceptos, tipos (directos, indirectos, digitales) y aplicabilidad.
3. **Plan de Mercadeo, Estrategias de Venta y Fijación de Precios:**
    - Plan de mercadeo y estrategia de ventas: Concepto, estructura y aplicabilidad.
    - Gestión de mercadeo según metas y objetivos de los proponentes.
    - Formulación de estrategias según el tipo de cobertura de mercado (intensiva, selectiva, exclusiva) para la toma de decisiones.
    - Fijación de precios con base en los costos de producción y distribución, y márgenes de intermediación.
4. **Propuesta Comercial, Merchandising y Técnicas de Venta/Negociación:**
    - Propuesta comercial: Concepto, estructura, componentes y argumentos de venta.
    - Sistemas de información organizacional y herramientas de venta.
    - *Merchandising*: Concepto, tipos y aplicabilidad en el punto de venta.
    - Técnicas de venta y negociación: Etapas de la venta, preventa, cierre del negocio, motivaciones y hábitos de compra, clínica de ventas, promoción, fidelización, venta y posventa.
    - Valoración de condiciones y suscripción de acuerdos de venta conforme a procedimientos técnicos y políticas comerciales.

• **Ambiente requerido:** Ambiente de formación dotado de equipos de cómputo con acceso a Internet / Biblioteca / Espacio de formación rural.

• **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Exposición dialogada, taller práctico individual y grupal, clínica de ventas (rol playing).

• **Materiales de formación:** Computadores, papel, marcadores, lapiceros.

• **Material de apoyo:** Documentos normativos, presentaciones en diapositivas, textos de consulta sobre mercadeo y ventas.

• **Evidencias de aprendizaje:**

- Cuestionario resuelto sobre conceptos de investigación de mercado, segmentación, costos, fijación de precios y técnicas de venta.
- Informe técnico del diseño de la propuesta comercial y plan de mercadeo para un producto/servicio específico.

• **Instrumentos de evaluación:** Cuestionario de conocimientos, Lista de chequeo de desempeño/producto.

• **Duración de la actividad:** 50 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: • plicar los conocimientos adquiridos en un caso real o simulado. Los aprendices deberán:

1. Diseñar el perfil de cliente y la segmentación para la unidad productiva elegida.
2. Estructurar la propuesta comercial del producto/servicio incluyendo precio (costos + margen), canales de comunicación y estrategia de mercadeo.
3. Realizar un ejercicio simulación ("Clínica de Ventas") donde apliquen técnicas de abordaje, argumentación de venta, manejo de objeciones, cierre de la venta y acuerdos posventa con políticas institucionales.

- **Ambiente requerido:** Ambiente simulación de ventas / Espacio real de exhibición comercial o feria productiva rural.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Juego de roles (Clínica de ventas), estudio de caso práctico, simulación comercial.

- **Materiales de formación:** Productos o muestras comerciales, fichas técnicas, acuerdos/contratos de venta, calculadora.

- **Material de apoyo:** Formatos de reporte de ventas y listas de chequeo.

- **Evidencias de aprendizaje:**

  - Desempeño: Grabación o desempeño en vivo de la simulación de clínica de ventas y atención al cliente.
  - Producto: Documento consolidado del Plan Comercial que incluye estrategia de ventas, estructura de precios, propuesta comercial y plan de mejora del servicio.

- **Instrumentos de evaluación:** Lista de chequeo de desempeño, Lista de chequeo de producto.

- **Duración de la actividad:** 30 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
Ejecución	Diseñar e implementar el plan de comercialización y atención al cliente de acuerdo con las	Aplicar conceptos de investigación, segmentación, estrategias de precio y técnicas de negociación en	**Evidencia de Conocimiento:** Cuestionario escrito sobre investigación de mercados, segmentación, tipologías de	• Caracteriza los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado. • Selecciona los segmentos de mercado	**Técnica:** Formulación de preguntas. **Instrumento:** Cuestionario.

	condiciones del mercado.	la oferta comercial.	clientes, precios y técnicas de venta. **Evidencia de Desempeño:** Simulación práctica (Clínica de ventas) aplicando técnicas de negociación, abordaje, cierre y posventa. **Evidencia de Producto:** Documento del Plan de Comercialización con propuesta comercial, estructura de costos y estrategias de ventas	aplicando los criterios de segmentación y las políticas de la organización. • Estructura la oferta comercial teniendo en cuenta el perfil de los clientes y condiciones del mercado. • Presenta los productos o servicios teniendo en cuenta el portafolio definido por la organización. • Informa la disponibilidad de los productos o servicios de acuerdo con el portafolio y las técnicas de comunicación. • Realiza la venta de los productos o servicios según políticas y estrategias comerciales.	**Técnica:** Observación directa. **Instrumento:** Lista de chequeo de desempeño. **Técnica:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo de producto

GLOSARIO DE TÉRMINOS: • B**enchmarking:** Proceso continuo de medir productos, servicios y prácticas contra los competidores más duros o aquellas compañías reconocidas como líderes en la industria.

• **Clínica de Ventas:** Formato o técnica de entrenamiento basada en la simulación de situaciones reales de venta para evaluar y mejorar las habilidades comerciales.

• **Fidelización de Clientes:** Estrategia orientada a mantener a los clientes actuales de la empresa comprando de forma continua mediante la entrega de valor y excelente atención.

- **Merchandising:** Conjunto de técnicas aplicadas en el punto de venta para motivar el acto de compra en las condiciones más rentables.

- **Propuesta Comercial:** Documento formal u oferta donde se detallan los productos/servicios, condiciones técnicas, precios y beneficios ofrecidos a un cliente.

- **Segmentación de Mercado:** Proceso de dividir un mercado en grupos de compradores homogéneos que tienen diferentes necesidades, características o comportamientos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS:

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Principios de Marketing*. Pearson Educación.

- Schnarch, A. (2014). *Marketing para pymes: Un enfoque práctico*. Ediciones de la U.

- Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2007). *Fundamentos de Marketing*. McGraw-Hill.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CARLOS JOSE RUIZ**	**INSTRUCTOR**	**CABP**	**30 /08/2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Código: GFPI-F-134
	Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública ☐	Pública Clasificada ☐	Pública Reservada ☐

Fecha de Elaboración	**30/08/2026**
Denominación del Programa de Formación	**FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**
Modalidad de Formación	**presencial**
Código y versión del Programa de Formación	**62330031**
Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)	
Código del Proyecto (no aplica para complementaria)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**carlos jose Ruiz** / **Regional y Centro de formación CAP**

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	
		Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	**26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO** **26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA**	**INVESTIGACIÓN DE MERCADOS: INTRODUCCIÓN, CONCEPTO, TIPOS Y APLICABILIDAD** **SEGMENTO OBJETIVO: CONCEPTO, VARIABLES DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO Y**	**REALIZAR DIAGNÓSTICOS DE MERCADOS IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO. CARACTERIZAR LOS CLIENTES. SELECCIONAR EL SEGMENTÓ DEL MERCADO. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LOS**	**CARACTERIZA LOS CLIENTES CON BASE AL DIAGNÓSTICO DE MERCADO REALIZADO. SELECCIONA LOS SEGMENTOS DE MERCADO APLICANDO LOS CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN Y LAS**	Aplicar conceptos de investigación, segmentación, estrategias de precio y técnicas de negociación en la oferta comercial.	80	16	Evidencia de Conocimiento: Cuestionario escrito sobre investigación de mercados, segmentación, tipologías de clientes, precios y técnicas de	Técnica: Formulación de preguntas. Instrumento: Cuestionario. Técnica: Observación directa.	Ambiente de formación Convencional/ Biblioteca / Espacio de	: Tableros, papel, marcadores, lapiceros.	carlos ruiz	

NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3605612
COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos
RESULTADO DE APRENDIZAJE	260101047702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANGYENEY MONTALVO MENGUEL	REALIZAR DIAGNÓSTICOS DE MERCADOS IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO. CARACTERIZAR LOS CLIENTES. SELECCIONAR EL SEGMENTÓ DEL MERCADO. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. FIJAR PRECIOS. FORMULAR ESTRATEGIAS DE VENT			8/09/2026		
DANYS DANIELA HEREDIA CORREA						
DASIRIS MARTINEZ AYALA		X			X	
GUSTAVO ADOLFO CONTRERAS FLOREZ						
INGRI PAOLA BRUNO HERNANDEZ		X			X	
IZAMAR ESPITIA HERNANDEZ		x			x	
JAVIER JOSE PETRO CALDERA		x			x	
JIMENA CAROLINA MESTRA CARABALLO						
JOSE DAVID BOLAÑO ARTEAGA		X			X	
MAIRA ALEJANDRA ARGEL HERNANDEZ		X			X	
MARIA SALOME ESPITIA ROSSO		X			X	
NAHOMI SOFIA CANTERO CORONADO		X			X	
SAMUEL ESPITIA ROSSO		x			x	
YANDRI SOFIA ROYETH ARGEL		X			X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: TÉCNICO EN CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIÓNES

- **Código del Programa de Formación**: 836138
- **Nombre del Proyecto Formativo** : Fortalecimiento de la producción y comercialización rural .
- **Fase del Proyecto** : Fase de Planeación .
- **Actividad de Proyecto Formativo**: Estructurar propuestas de negocio e innovación en servicios, infraestructura y soluciones constructivas para edificaciones rurales y de apoyo al sector agroindustrial.
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

Resultados de Aprendizaje: • **24020153301:** Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

• **24020153302:** Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

• **24020153303:** Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

• **24020153304:** Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Duración de la Guía de Aprendizaje (48 horas):

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento y la innovación en el sector de la construcción son pilares fundamentales dentro de la Formación Profesional Integral del SENA. En el ámbito de la construcción de edificaciones y el desarrollo rural, no basta con dominar las técnicas de armado estructural, mampostería o sistemas en seco; es imprescindible desarrollar competencias socioempresariales para identificar necesidades de infraestructura en las comunidades, formular soluciones constructivas sostenibles y estructurar iniciativas empresariales competitivas que fortalezcan la producción y comercialización rural.

Esta guía de aprendizaje de 48 horas está diseñada para orientar y fortalecer sus competencias emprendedoras a partir del autoanálisis de su perfil personal, el estudio sistemático del entorno de la construcción y la aplicación de metodologías de ideación y creatividad enfocadas en soluciones habitacionales y productivas para el campo. A través

del trabajo autónomo y colaborativo, usted aprenderá a modelar ideas de negocio orientadas al sector constructor, gestionar riesgos y proponer alternativas innovadoras que aporten al mejoramiento de la calidad de vida y al desarrollo socioeconómico regional.

Lo invitamos a asumir este proceso formativo con liderazgo, creatividad, autogestión y conciencia ambiental, conectando sus saberes técnicos en edificación con las herramientas de gestión empresarial para transformar ideas en oportunidades reales de emprendimiento productivo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial: • Partiendo de sus experiencias personales, sociales y conocimientos previos sobre la mentalidad emprendedora:

1. Participe en un conversatorio guiado analizando la pregunta: *"¿Qué diferencia a un operario de un emprendedor e innovador en la agroindustria de alimentos?"*
2. Analice un caso de éxito empresarial representativo del sector agroindustrial/cárnico nacional. Reflexione en grupo sobre los valores, habilidades y principios éticos que permitieron la consolidación de dicha empresa.
3. Realice una autoevaluación inicial de su perfil emprendedor e identifique sus fortalezas, debilidades, responsabilidad social y habilidades de comunicación asertiva y autogestión.

- **Ambiente requerido:** Ambiente convencional / Aula de formación con conectividad.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lluvia de ideas, análisis de casos y conversatorio.
- **Materiales de formación:** Hojas de papel, marcadores, tablero, videobeam.
- **Material de apoyo:** Casos de estudio impresos o digitales sobre emprendimientos agroindustriales.
- **Duración de la actividad:** 6 horas.

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

Descripción de la actividad: • **Para abordar adecuadamente la formulación de una idea de negocio en el sector de la construcción de edificaciones:**

- **Desarrollo Teórico y Conceptualización del Comportamiento Emprendedor:** El instructor presentará una exposición dialogada sobre las Características Emprendedoras Personales (CEP), la búsqueda de oportunidades en el sector edificador y la importancia del cumplimiento y la calidad.
- **Análisis de Problemas y Oportunidades en Infraestructura Rural:** En equipos colaborativos, consulte fuentes de información sobre las necesidades de vivienda, bodegas de almacenamiento agroindustrial, centros de acopio o vías terciarias y edificaciones de apoyo rural en la región. Identifique y redacte la estructura de un problema específico del sector.
- **Planteamiento de Soluciones Constructivas Creativas:** Mediante la aplicación de técnicas creativas, genere alternativas de solución basadas en el uso eficiente de materiales, técnicas sostenibles o prefabricados para dar respuesta a las necesidades caracterizadas.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación dotado con TIC e internet.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Exposición dialogada, taller guiado y mapas mentales.

- **Materiales de formación:** Computadores, conexión a internet, pliegos de papel, marcadores.

- **Material de apoyo:** Informes del sector constructor (CAMCOL / DANE), guías de ideación y normatividad de edificaciones.

- **Duración de la actividad:** 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: • Desarrollo secuencial y exhaustivo de los contenidos teóricos del saber según el diseño curricular:

  - **Módulo Teórico 1:** Características Emprendedoras Personales (CEP), autoconfianza, búsqueda de información, fijación de metas, planificación sistemática y responsabilidad emprendedora en proyectos de construcción.
  - **Módulo Teórico 2:** Proceso de toma de decisiones en la cotidianidad y en la ejecución de obras, análisis de riesgos y evaluación de alternativas técnicas y económicas.
  - **Módulo Teórico 3:** Creatividad e innovación aplicadas a la construcción de edificaciones, diseño de estrategias emprendedoras y formulación de planes de acción orientados a soluciones habitacionales o comerciales.
  - **Módulo Teórico 4:** Negociación en el emprendimiento, identificación de intereses, técnicas de concertación y acuerdos comerciales en el sector de obras y servicios de construcción.

- **Taller de Aplicación:** Los aprendices conformarán grupos de trabajo para estructurar una propuesta de emprendimiento o unidad productiva de servicios en construcción de edificaciones (ej. mantenimiento especializado, construcción de estructuras livianas, acabados sostenibles o soluciones rurales), aplicando herramientas de planificación y estrategias de negociación.

- **Ambiente requerido:** Aula convencional con equipos de cómputo / Ambiente taller.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Lección magistral integradora, trabajo en equipo y estudio analítico de casos.

- **Materiales de formación:** Cuadernos, computadores, software de procesamiento de texto y hojas de cálculo.

- **Material de apoyo:** Documentos guía SENA sobre fomento de la cultura emprendedora y normatividad aplicable al sector constructor.

- **Evidencias de aprendizaje:**

  - **Evidencia de Conocimiento:** Cuestionario evaluativo individual sobre los fundamentos del comportamiento emprendedor, toma de decisiones, creatividad, innovación y negociación.
  - **Evidencia de Desempeño:** Sustentación de la identificación de características emprendedoras personales y la aplicación del proceso de toma de decisiones ante casos prácticos de obra.

- **Instrumentos de evaluación:** Cuestionario de preguntas y Lista de chequeo de desempeño.

- **Duración de la actividad:** 18 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

- **onsolidación e integración práctica de la propuesta emprendedora:**

    - **Estructuración del Plan de Acción Emprendedor:** Cada equipo integrará las herramientas de creatividad, análisis de riesgos y estrategias de negociación en un documento de propuesta de servicio o unidad de negocio orientada a la construcción de edificaciones con enfoque en el desarrollo rural.
    - **Sustentación / Pitch de Emprendimiento:** Presente y argumente la propuesta de negocio o solución constructiva innovadora mediante una exposición ejecutiva ante un jurado o grupo par, defendiendo su viabilidad y pertinencia para el fortalecimiento del sector.

- **Ambiente requerido:** Ambiente de formación o auditorio con medios audiovisuales.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Juego de roles (Pitch comercial), exposición oral argumentativa y coevaluación.

- **Materiales de formación:** Videobeam, computador, diapositivas y material gráfico o digital de la propuesta.

- **Material de apoyo:** Guía de estructuración de pitches de negocio e indicadores de evaluación sectorial.

- **Evidencias de aprendizaje:**

    - **Evidencia de Producto:** Documento final estructurado con el plan de acción, estrategia creativa y modelo de negociación del emprendimiento en construcción.

- **Instrumentos de evaluación:** Lista de chequeo de producto y Rúbrica de evaluación de exposición/pitch.

- **Duración de la actividad:** 14 horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Planeación	Estructurar propuestas de negocio e innovación en servicios, infraestructura y soluciones	Apropiar características emprendedoras, toma de decisiones, creatividad,	**Evidencia de Conocimiento:** Cuestionario sobre comportamiento emprendedor,	Valora sus características emprendedoras personales acorde con	**Técnica:** Observación directa, valoración de producto y

	constructivas para edificaciones rurales y agroindustriales .	innovación y negociación aplicadas a proyectos de construcción de edificaciones.	creatividad y negociación. **Evidencia de Desempeño:** Sustentación de perfil emprendedor y análisis de decisiones.	herramientas de diagnóstico. - Aplica el proceso de toma de decisiones según riesgos y alternativas. - Aplica capacidad creativa e innovadora ante desafíos del sector constructor. - Identifica elementos de negociación según intereses del entorno.	evaluación escrita. **Instrumento:** Lista de chequeo, rúbrica y cuestionario.

1. GLOSARIO DE TÉRMINOS

2. • **Autogestión:** Capacidad del individuo para dirigir su propio desarrollo profesional y personal de manera autónoma y organizada.
3. • **Característica Emprendedora Personal (CEP):** Conjunto de comportamientos y actitudes que distinguen a una persona con mentalidad emprendedora (ej. persistencia, búsqueda de oportunidades, planificación).
4. • **Construcción Sostenible:** Modelo de construcción que incorpora criterios de ecoeficiencia, optimización de recursos, manejo de residuos y habitabilidad.
5. • **Creatividad:** Capacidad de generar nuevas ideas, conceptos o soluciones novedosas para resolver problemas prácticos en el entorno productivo.
6. • **Innovación:** Introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto, servicio o proceso en el mercado de la construcción.
7. • **Negociación:** Proceso mediante el cual dos o más partes buscan llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso en el marco de una relación comercial o de servicios

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- McClelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Narcea Ediciones.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Deusto

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.

- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. Ediciones Deusto.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Carlos Jose Ruiz Mestra	**I**nstructor	CABP	09/08/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Código: GFPI-F-134
	Versión: 05

PROCESO

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública X	**Pública Clasificada** ☐	**Pública Reservada** ☐

Fecha de Elaboración	**9/08/2026**
Denominación del Programa de Formación	**EMPRENDIMIENTO EN EL PROGRAMA CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**836138 V.1**
Nombre del Proyecto Formativo (no aplica para complementaria)	**Fortalecimiento de la producción y comercialización rural**
Código del Proyecto (no aplica para complementaria)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**CARLOS JOSE RUZ MESTRA** — **Regional y Centro de formación AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	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	
PLANEACION	Estructurar propuesta	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	24020153301: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno. • 24020153302: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.	RA 1-EMPRENDEDOR:CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPORTAMIENTO.-CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES:-BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES: CONCEPTO-PERSISTENCIA: CONCEPTO-CUMPLIMIENTOCONEL CONTRATO DE TRABAJO: CONCEPTO-CALIDAD Y EFICACIA: CONCE	RA1-DESCRIBIR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.-IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES (CEP) .-ASOCIAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PERSONALES.-RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA CON SITUACIONES DE LA	RA 1- VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL.- FORMULALOS OBJETIVOS PERSONALES DE ACUERDO CON SU MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO DE VIDA.- APLICA LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA DE ACUERDO CON	AREA DESARROLLO CONOCITIVO. AREA DE PROCEDIMIENTO	30	18	Socializacion	Trabajo de campo participativo	El seleccionado por el instructor	Tablero,marcadore,borradoe,libreta de notas,guia de aprendizaje	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	Los aprendices realizan las actividades con la orientacion del instructor

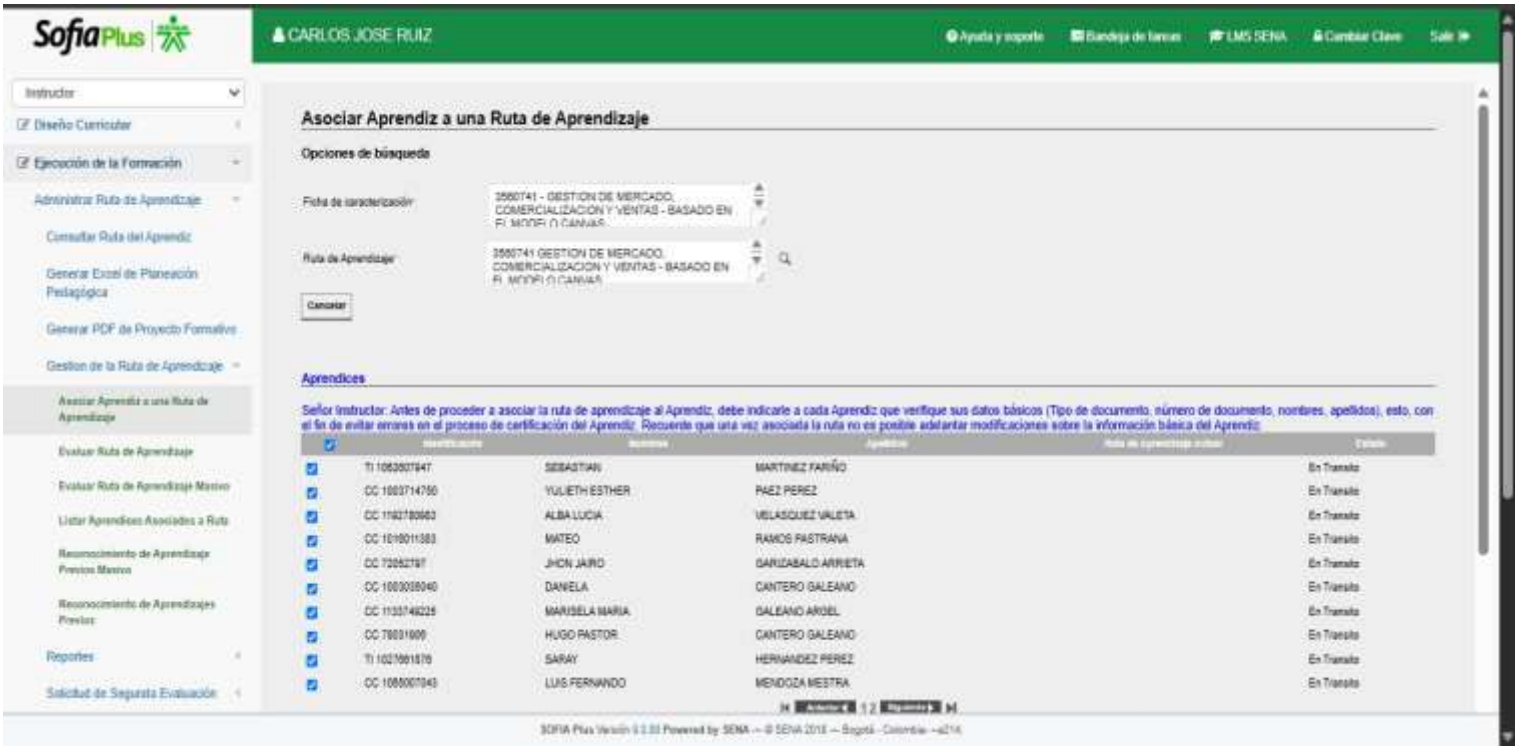
NOMBRE DEL PROGRAMA

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Regional Córdoba - Montería

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES
FICHA	7. FICHA 3497359 -
COMPETENCIA	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO. RA2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU
INSTRUCTOR	CARLOS RUIZ

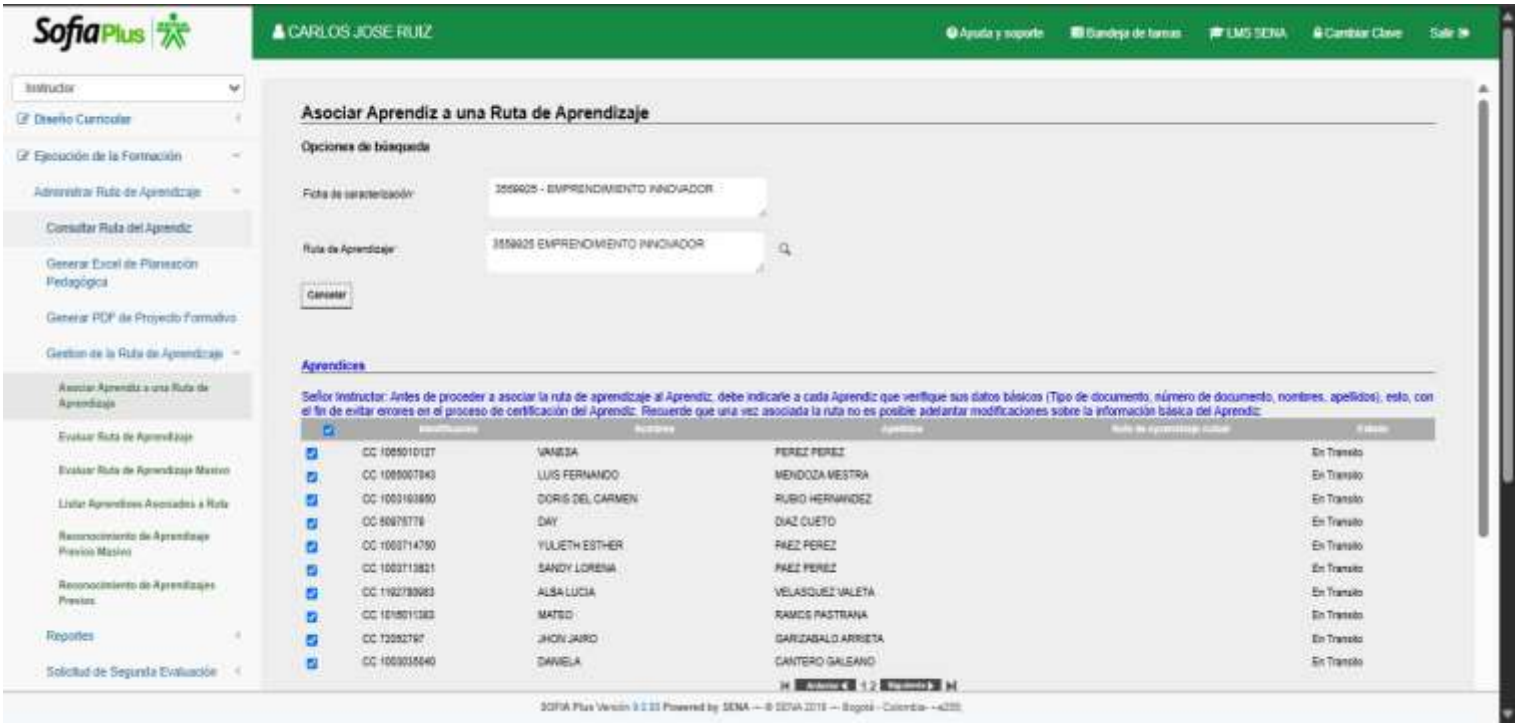
Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
YADIRA SANCHEZ DIAZ	1.Participe en un conversatorio guiado analizando la pregunta: "¿Qué diferencia a un operario de un emprendedor e innovador en la agroindustria de alimentos?" 2.Analice un caso de éxito empresarial representativo del sector agroindustrial/cárnico nacional. Reflexione en grupo sobre los valores, habilidades y principios éticos que permitieron la consolidación de dicha empresa. 3.Realice una autoevaluación inicial de su perfil emprendedor e identifique sus fortalezas, debilidades, responsabilidad social y habilidades de comunicación asertiva y autogestión.	X		7/09/2026	X	
ARACELIS ECHEVERRY SANCHEZ		X			X	
KENNIA CABALLERO ARTEAGA		X			X	
JAVIER ANTONIO LOZANO HERNANDEZ		X			X	
INGRID YOHANA ZURITA ACOSTA		X			X	
MARIN ELIAS ZAPA MADERA		X			X	
EVIS JULIETH GUERRERO CORDERO		X			X	
AVIECED CASTILLO ARRIETA		X			X	
YURANIS SOFIA SERPA MARTINEZ		X			X	
KEVIN ANDRES PEÑA RUIZ		X			X	
ANA PATRICIA VIGA DIAZ		X			X	
CAMILA ANDREA ECHEVERRY SANCHEZ		X			X	
BRIHAINYS ORTIZ AMAYA		X			X	
JOSE EDUARDO CONTRERAS CABALLERO		X			X	
MIGUEL DARIO ALEGRIA GUERRERO		X			X	
JUAN SEGUNDO DIAZ SOLIPA		X			X	
LUIS ARLEYS TAMAYO MANCO		X			X	
JAVIER ANDRES GONZALEZ NAAR		X			X	
OVEIDA DEL CARMEN ORTIZ ALGARIN		X			X	
JAIRO MANUEL MORALES MENDOZA		X			X	

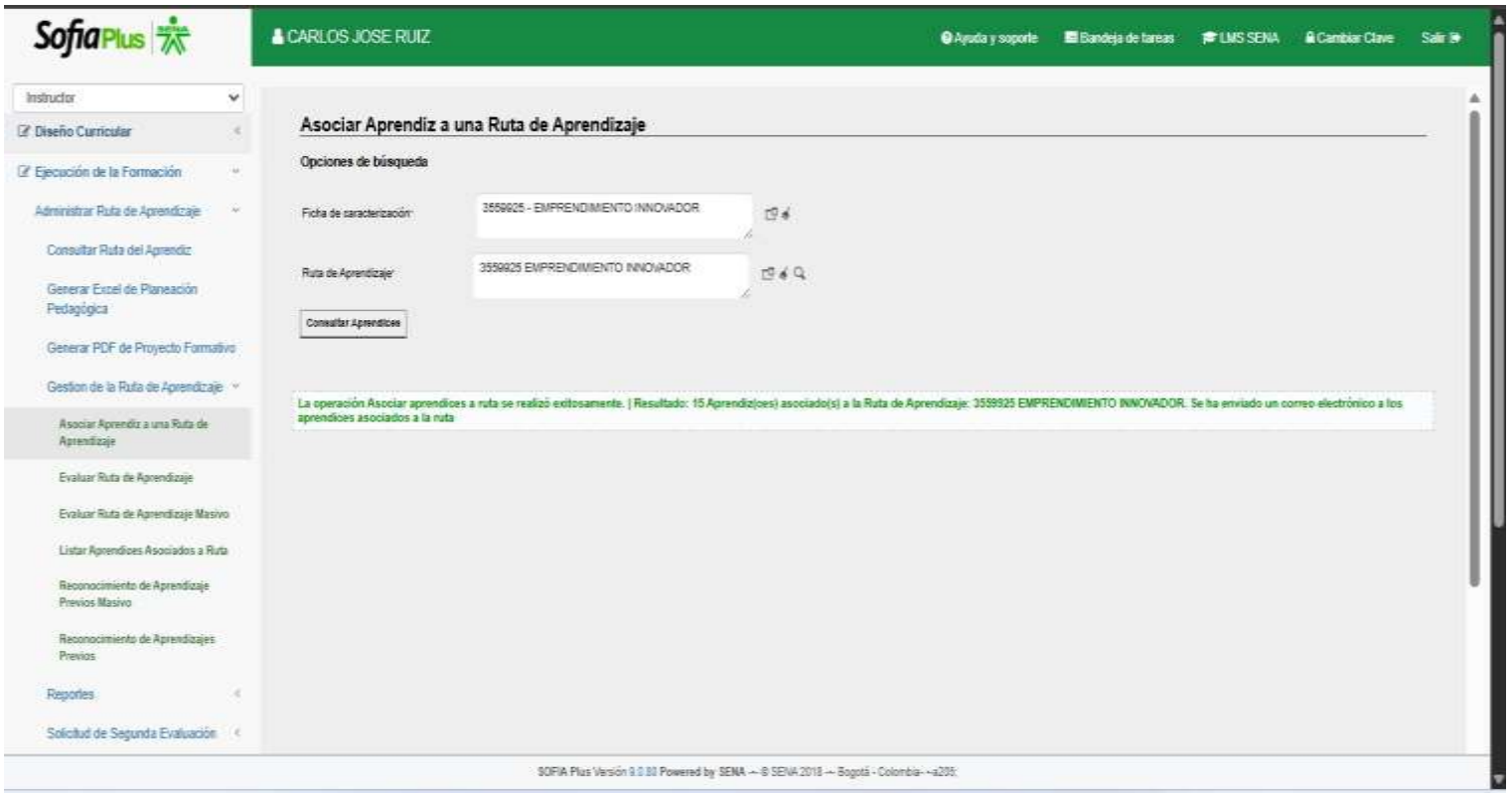
ANEXO # 15 PANTALLAZO DEL PROCESO EN LA PLATAFORMA SOFIA PLUS FICHA **3560741 GESTIÓN** DE MERCADO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS.



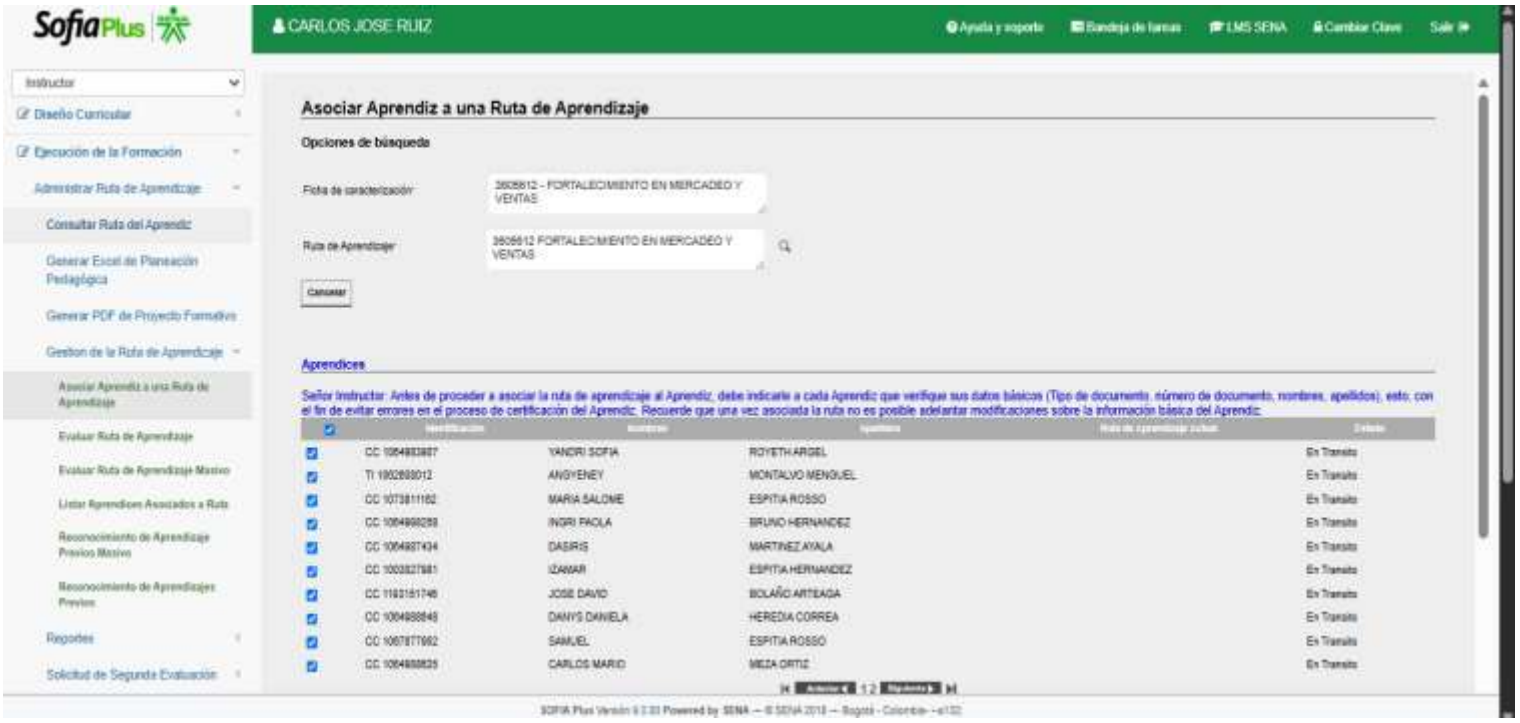


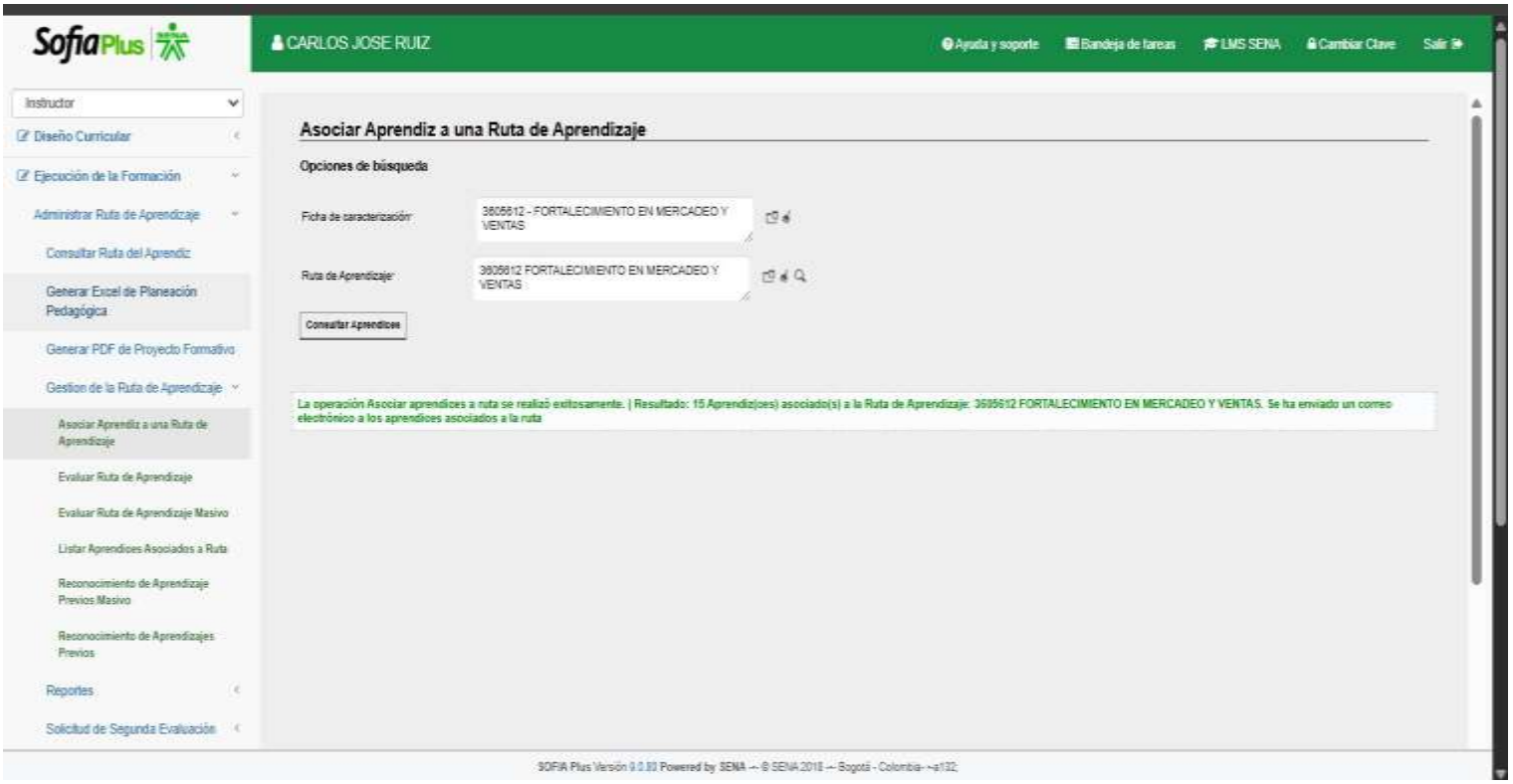
ANEXO # 16 PANTALLAZO DEL PROCESO EN LA PLATAFORMA SOFIA PLUS FICHA 3559925 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR





ANEXO # 17 PANTALLAZO DEL PROCESO DE ASOCIAR EN LA PLATAFORMA SOFIA PLUS FICHA 3605612 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS





ANEXO # 18 EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS DE LA REUNIÓN 21 DE AGOSTO DEL 2026 EN LAS INSTALACIONES DE LA VITRINA.



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 21 DEL MES DE agosto DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Ranion Seguimiento CAMPESTRE

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
33	Oberto Nova	50926109		X				3008029146	✓	
34	Salud Solano	1067987057		X				3103873147	✓	
35	Gabriel Carrillo	1067853723		X				3228369185	✓	
36	Diana Soto	1067857937		X				3128027860	✓	
37	Marcela Negrete	34989493		X				3103186872	✓	
38	Gabriel Ramirez	73096597		X				3235851931	✓	
39	Adeth Montiel	30365106		X				3116559436	✓	
40	Ribeo Fuenteles	78026344		X				3135978777	✓	
41	[illegible]	[illegible]		X				3187345973	✓	
42	Carlos Ruiz	78019472		X				3008376360	✓	
43	[illegible]	50 [illegible]		X				3012609[illegible]	✓	
44	Maria Jose Santana	1064[illegible]		X				3126[illegible]	✓	
45	Jorge [illegible]	1067[illegible]		X				3013666[illegible]	✓	
46	[illegible]	6618692		✓				3002[illegible]	✓	
47	[illegible]	22.122.244		X				3174314587	✓	
48	Yorliza Cogollo	1067924176		X						

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

GOR-F-085 V02

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS	12635773
Nombre del Instructor	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA
Tipo Documento	CC
Número de Documento	78019472
Responsabilidad	IMPARTIR FPI PROGRAMA CAMPESENA

Fecha Inicial: 01/09/2026

Fecha Final: 30/09/2026

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario: Mensual

Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
31/08/26	01/09/26	02/09/26	03/09/26	04/09/26	05/09/26
	06:00 - 10:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
	10:00 - 18:00: (3605612)VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES				06/09/26
	18:00 - 23:00: Disponible				
07/09/26	08/09/26	09/09/26	10/09/26	11/09/26	12/09/26
06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 10:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
	10:00 - 18:00: (3605612)VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES				13/09/26
	18:00 - 23:00: Disponible				
14/09/26	15/09/26	16/09/26	17/09/26	18/09/26	19/09/26
06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 10:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
	10:00 - 18:00: (3605612)VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES				20/09/26
	18:00 - 23:00: Disponible				
21/09/26	22/09/26	23/09/26	24/09/26	25/09/26	26/09/26
06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 10:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
	10:00 - 18:00: (3605612)VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES				27/09/26
	18:00 - 23:00: Disponible				
28/09/26	29/09/26	30/09/26	01/10/26	02/10/26	03/10/26
06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 10:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible			
	10:00 - 18:00: (3605612)VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES				04/10/26
	18:00 - 23:00: Disponible				

Anterior | Siguiente

Volver

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REGIONAL CORDOBA

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha		Consultar		Identificacion Instructor	Consultar

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

<< Anterior | September 2026 | Siguiente >>

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
		01 10-18 3605612-FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CERETÉ	02 10-18 3523568-GESTION DE LOS DERECHOS DEL CAMPESINO Y ORDENAMIENTO DE LA RECONOCER RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON POLÍTICA Y NORMATIVA CONTABLE 3. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO EN EL CONTEXTO CAMPESINO. PUEBLO NUEVO	03 08-16 3543260-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. 18661 - PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS S CERETÉ	04	05
06	07 08-16 3497359 - CONSTRUCCION DE	08 10-18 3605612-FORTALECIMIENTO	09 10-18 3523568-GESTION DE LOS	10 08-16 3543260-COMERCIALIZACIÓN	11	12

	EDIFICACIONES FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES RA1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO. TIERRALTA (ALTO SINÚ)	EN MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CERETÉ	DERECHOS DEL CAMPESINO Y ORDENAMIENTO DE LA RECONOCER RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON POLÍTICA Y NORMATIVA CONTABLE 3. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO EN EL CONTEXTO CAMPESINO. PUEBLO NUEVO	DE ALIMENTOS 3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. 18661 - PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS S CERETÉ		
13	14 08-16 3497359 - CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES RA2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR. TIERRALTA (ALTO SINÚ)	15 10-18 3605612-FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CERETÉ	16 10-18 3523568-GESTION DE LOS DERECHOS DEL CAMPESINO Y ORDENAMIENTO DE LA RECONOCER RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON POLÍTICA Y NORMATIVA CONTABLE 3. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO EN EL CONTEXTO CAMPESINO. PUEBLO NUEVO	17 08-16 3543260-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. 18662 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, CERETÉ	18	19
20	21 08-16 3497359 - CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES RA2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	22 10-18 3605612-FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CERETÉ	23 10-18 3523568-GESTION DE LOS DERECHOS DEL CAMPESINO Y ORDENAMIENTO DE LA RECONOCER RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON POLÍTICA Y NORMATIVA	24 08-16 3543260-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. 18662 - ACORDAR	25	26

	PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR. TIERRALTA (ALTO SINÚ)		CONTABLE 3. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO EN EL CONTEXTO CAMPESINO. PUEBLO NUEVO	TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, CERETÉ		
27	28 08-16 3497359 - CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES RA3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA. TIERRALTA (ALTO SINÚ)	29 10-18 3605612-FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA CERETÉ	30 10-18 3523568-GESTION DE LOS DERECHOS DEL CAMPESINO Y ORDENAMIENTO DE LA RECONOCER RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON POLÍTICA Y NORMATIVA CONTABLE 3. IDENTIFICAR REGISTROS CONTABLES DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO EN EL CONTEXTO CAMPESINO. PUEBLO NUEVO			

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 martes 08 de septiembre de 2026, a las 09:50:28, el número de identificación, relacionado a continuación, NO SE ENCUENTRA REPORTADO COMO RESPONSABLE FISCAL.

Tipo Documento	Cédula de Ciudadanía
No. Identificación	78019472
Código de Verificación	78019472260908095027

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 09:50:59 AM horas del 08/09/2026, el ciudadano identificado con:
Cédula de Ciudadanía Nº **78019472**
Apellidos y Nombres: **RUIZ MESTRA CARLOS JOSE**

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

CERTIFICADO DE ANTECEDENTES

CERTIFICADO ORDINARIO
No. 302542197

PIB
09:55:49

Bogotá DC, 08 de septiembre 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) CARLOS JOSE RUIZ MESTRA identificado(a) con Cédula de ciudadanía número 78019472:

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, 08/09/2026 09:52:53 a. m. el ciudadano con Cédula de Ciudadanía Nº. **78019472** y Nombre: **CARLOS JOSE RUIZ MESTRA.**

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. **147216764** . 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

Policía Nacional de Colombia
Dirección General - Carrera 59 # 26 - 21
Centro Administrativo Nacional CAN , Bogotá D.C
Línea de atención: 018000-910112

GOV.CO

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

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 6 de agosto de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	128926	**Fecha Solicitud**	2026-08-05	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-08-06	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Formación			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

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

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

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 1566035429378378625
Entidad: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Unidad Organizacional: Persona Juridica
Hora de firma: 2026/08/06 11:02:14 -05:00

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

				2026-08-19	2026-08-19	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CHIMA	0,5	No	50							
				2026-08-19	2026-08-19	CORDOBA / CHIMA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-08-20	2026-08-20	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CERETE	0,5	No	50							
				2026-08-20	2026-08-20	CORDOBA / CERETE	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-08-21	2026-08-21	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CHIMA	0,5	No	50							
				2026-08-21	2026-08-21	CORDOBA / CHIMA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	CC: 78019472	Instructor	Autorizada								6	4.737.497,00	100.656,00	603.936,00	384.000,00	987.936,00	Impartir formación

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

				2026-08-24	2026-08-24	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CIENAGA - ORO	0,5	No	50								
				2026-08-24	2026-08-24	CORDOBA / CIENAGA - ORO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50								
				2026-08-26	2026-08-26	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CHIMA	0,5	No	50								
				2026-08-26	2026-08-26	CORDOBA / CHIMA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50								
				2026-08-31	2026-08-31	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CIENAGA - ORO	0,5	No	50								
				2026-08-31	2026-08-31	CORDOBA / CIENAGA - ORO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50								
														Totales Solicitud de Comisión	**603.936,00**	**384.000,00**	**987.936,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN
Impartir formación

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 6 de agosto de 2026	

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

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

Firma Responsable

Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	05/08/2026 20:21:15

Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
6/08/2026 11:02:28 a. m.

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

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

FORMATO DE LEGALIZACIÓN DESPLAZAMIENTO DE CONTRATISTA

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA Montería 08 de Septiembre de 2026

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

ORDEN DE VIAJE No: 128926	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
	19,20,21,24,26,31 de Agosto de 2026.	19,20,21,24,26,31 de Agosto de 2026.
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA:**
Municipio de Chima Vereda Carolina, Cerete Vereda Caracas, Chima Vereda Carolina Ciénaga de Oro Barrio Centro, Chima Vereda Carolina, Ciénaga de Oro Barrio Centro.	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR CORDOBA	Municipio de Chima Vereda Carolina, Cerete Vereda Caracas, Chima Vereda Carolina Ciénaga de Oro Barrio Centro, Chima Vereda Carolina, Ciénaga de Oro Barrio Centro.

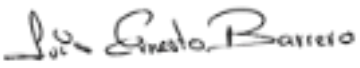
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Impartir formación profesional integral programa CampeSena 2026 en los diferentes municipios asignados.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. Impartir formación profesional integral del programa CampeSena.
   Ficha 3559925 – Emprendimiento Innovador
   Ficha 3543260 – Comercialización de Alimento
   Ficha 3566068 – Mercadeo y Ventas
   Ficha 3543439 – Procesamiento de Carnes

RESULTADOS:

1. Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política.
2. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
3. Presentar A Los Clientes Las Características, Ventajas Y Usos De Los Productos O Servicios.
4. Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.

EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe		
1. Listados de Asistencia, Tiquetes, Registro fotográfico de las sesiones.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Impartir formación profesional integral programa CampeSena Desarrollo de actividades asignadas de acuerdo con los resultados de aprendizaje.	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA Instructor programa CampeSena	19,20,21,24,26,31 de Agosto de 2026.
CONCLUSIÓNES: Se impartió formación en atención programa CampeSena. Ficha 3559925 – Emprendimiento Innovador Ficha 3543260 – Comercialización de Alimento Ficha 3566068 – Mercadeo y Ventas Ficha 3543439 – Procesamiento de Carnes		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
CARLOS JOSE RUIZ MESTRA		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADOR ACADÉMICO	LUIS ERNESTO BARRERA	

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

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 83045

Origen	Destino
Montería	Chima

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
19	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz Mestra

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 4869

Origen	Destino
Chima	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
19	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M.

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $5000

TIQUETE Nº 83046

Origen	Destino
Montería	Cerete

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
20	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA 5000

TIQUETE Nº 4870

Origen	Destino
Cerete	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
20	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M.

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 83047

Origen	Destino
Montería	Chima

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
21	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 4871

Origen	Destino
Chima	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
21	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA 18.000

TIQUETE Nº 83048

Origen	Destino
Montería	C. de oro

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
24	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz Mestra

C.C Nº: 78.019.472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $18.000

TIQUETE Nº 4872

Origen	Destino
C. de oro	Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
24	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz M.

C.C Nº: 78.019.472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 83049

Origen	Destino
Montena	Chima

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
26	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78.019.472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $37.000

TIQUETE Nº 4373

Origen	Destino
Chima	Montena

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
26	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78.019.472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $18.000

TIQUETE Nº 83050

Origen	Destino
Montería	Ciénaga de oro

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
31	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78019472

FIRMA DESPACHADOR

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

TARIFA $18.000

TIQUETE Nº 4374

Origen	Destino
C. de oro	Montena

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº
31	08	26		

NOMBRE: Carlos Ruiz

C.C Nº: 78.019.472

FIRMA DESPACHADOR

	Versión: 02
	Código: GRF-F-057

COMISIONES DE SERVICIOS

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - FUNCIONARIOS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**MONTERIA 08 DE SEPTIEMBRE DE 2026**	**Código Regional :**	**23**
NOMBRE DEL FUNCIONARIO:	CARLOS JOSE RUIZ MESTRA	**Código Centro:**	**911510**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	78019472	**Fecha de elaboración:**	**8/09/2026**

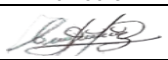
En desarrollo de la comisión No. **128926** durante los días **19,20,21,24,26,31** del mes de **AGOSTO** de 2026 se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
19/08/2026	CHIMA - CORREGIMIENTO CAROLINA - CHIMA	MOTO	20000
20/08/2026	CERETE - VEREDA CARACAS - CERETE	MOTO	20000
21/08/2026	CHIMA - CORREGIMIENTO CAROLINA - CHIMA	MOTO	20000
26/08/2026	CHIMA - CORREGIMIENTO CAROLINA - CHIMA	MOTO	20000
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		**80.000**

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

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

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

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

IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3559925– EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DIA 19 DE AGOSTO DE 2026 CHIMA CORREGIMIENTO DE CAROLINA.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3543260– COMERCIALIZACION DE ALIMENTO DIA 20 DE AGOSTO DE 2026 CERETE VEREDA CARACAS.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3566068– MERCADEO Y VENTA DIA 21 DE AGOSTO DE 2026 CHIMA CORREGIMIENTO DE CAROLINA.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3543439– PROCESAMIENTO DE CARNES DIA 24 DE AGOSTO DE 2026 CIENAGA DE ORO BARRIO CENTRO.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3559925– EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DIA 26 DE AGOSTO DE 2026 CHIMA CORREGIMIENTO DE CAROLINA.



IMPARTI FORMACION EN LA FICHA 3543439– PROCESAMIENTO DE CARNES DIA 31 DE AGOSTO DE 2026 CIENAGA DE ORO BARRIO CENTRO.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

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

PROGRAMA: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	LUGAR: CHIMA
N° DE FICHA: 3559925	INSTRUCTOR: Carlos José Ruiz M		FECHA FIN DEL CURSO: 12-8-2026			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	18-7-2026 Fecha (D/M/AA)	5-8-2026 Fecha (D/M/AA)	12-8-2026 Fecha (D/M/AA)	19-08-2026 Fecha (D/M/AA)	26-08-2026 Fecha (D/M/AA)
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1		ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ	ALBA L. VASQUEZ
2		DANIELA CANTERO GALEANO	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano	daniela cantero galeano
3		DAY DIAZ CUETO	DAY DIAZ	DAY DIAZ	DAY DIAZ	DAY DIAZ	DAY DIAZ
4		DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez	Doris Rubio Hernandez
5		HUGO PASTOR CANTERO GALEANO	Hugo Cantero	Hugo Cantero	Hugo Cantero	Hugo Cantero	Hugo Cantero
6		JANIS MARIA PALACIOS DORIA	Janis Palacios	Janis Palacios	Janis Palacios	Janis Palacios	Janis Palacios
7		JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal	Jhon J. Garizabal
8		LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza	Luis F. Mendoza
9		MARISELA MARIA GALEANO ARGEL	Marisela Galeano	Marisela Galeano	Marisela Galeano	Marisela Galeano	Marisela Galeano
10		MATEO RAMOS PASTRANA	Mateo Ramos	Mateo Ramos	Mateo Ramos	Mateo Ramos	Mateo Ramos
11		SANDY LORENA PAEZ PEREZ	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez	Sandy Paez Perez
12		SARAY HERNANDEZ PEREZ	Saray Hernandez	Saray Hernandez	Saray Hernandez	Saray Hernandez	Saray Hernandez
13		SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez	Sebastian Martinez
14		VANESA PEREZ PEREZ	VANESA PETRO	VANESA PETRO	VANESA PETRO	VANESA PETRO	VANESA PETRO
15		YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ	YULIETH PAEZ
16							
17							
18							
19							
20							

OBSERVACIONES:

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

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:	COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS.		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 30	HORARIO:	LUGAR: CERETE	
N° DE FICHA:	3543260	INSTRUCTOR: Carlos J. Ruiz el	FECHA FIN DEL CURSO:			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	30-4-2026 Firma aprendiz	6-5-2026 Firma aprendiz	13-5-2026 Firma aprendiz	20-5-2026 Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) Firma aprendiz
1	1064993807	Isabella Rosso	Isabella	Isabella Rosso	Isabella Rosso	Isabella Rosso	
2	1010158652	Deklys Dueango	Deklys D.	Deklys D	DEKLYS D	DEKLYS D	
3	1003588533	Luis Ramirez	Luis Andres	Luis Andres	Luis Andres	Luis Andres	
4	1064988851	Jordyn Hernandez	Jordyn	Jordyn	Jordyn	Jordyn	
5	1193540044	Anadys Gaviria	Anadys G.	Anadys G.	Anadys G.	Anadys G.	
6	1064996725	MAIKOL SERNA	MAIKOL S.	MAIKOL S.	MAIKOL. S	MAIKOL. S	
7	1064994599	ELKIN MARTINEZ	ELKIN MV	ELKIN MV	ELKIN MV	ELKIN MV	
8	1193206690	Ledi López	Ledi López	Ledi López	Ledi López	Ledi López	
9	1064983334	Mª Andrea Montalvo	Mª Andrea Montalvo	Mª Andrea Montalvo	Mª Andrea Montalvo	Mª Andrea Montalvo	
10	1064992895	Andry Montalvo	Andry Montalvo	Andry Montalvo	Andry Montalvo	Andry Montalvo	
11	1003070760	Yulieth Genes Villar	Yulieth Genes.	Yulieth Genes	Yulieth Genes	Yulieth Genes	
12	1071349563	YISEL CASARRUBIA P	YISEL CASARRUBIA	YISEL CASARRUBIA	YISEL CASARRUBIA	YISEL CASARRUBIA	
13	1065013799	Moises Hoyos Genes	Moises Hoyos	Moises Hoyos	Moises Hoyos	Moises Hoyos	
14	1083188100	Jorge Jose Villadiego	Jorge Villalop	Jorge Villadiego	Jorge Villadiego	Jorge Villadiego	
15	1064993438	Samuel Burgos	Samuel	Samuel	Samuel B.	Samuel B.	
16	1062606628	Katherine Sanchez	Katherine S.	Katherine Sanchez	Katherine S.	Katherine S.	
17	1063646264	Claudia ortega A.	claudia ortega.	claudia ortega.	claudia ortega	claudia O.	
18	1003026937	Maura Casarrubia	Maura C.	Maora. C	maura. C	maura. C	
19	1064989209	Aura Mercado	Aura M.	Aura M.	Aura M.	Aura M.	
20	1064981142	KAREN villadiego	KAREN	KAREN	KAREN villadiego	KAREN villadi	
TI	1003 542 080	Cristian Rodriguez.	Cristian R.	Cristian R.	Cristian Rodriguez	Cristian R.	

OBSERVACIONES:

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

SIN EXCUSA	SE	RETARDO	R
CON EXCUSA	CE	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: MERCADEO Y VENTA
N° DE FICHA: 3566068
INSTRUCTOR:
FECHA DE INICIO DEL CURSO: 14-08
FECHA FIN DEL CURSO:
HORARIO:
LUGAR: CHIMA - CAROLINA

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 14-08-2026		Fecha (D/M/AA) 21-08-2026		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	1192780983	ALBA LUCIA VELASQUEZ VALETA		Alba L. Velasquez		Alba L Velasquez						
2	1003035040	DANIELA CANTERO GALEANO		daniela Cantero Gale		daniela Cantero Gale						
3	50975779	DAY DIAZ CUETO		DAY. DIAZ		DAY. DIAZ						
4	1003193950	DORIS DEL CARMEN RUBIO HERNANDEZ		Doris RUBIO Hernandez		Doris Rubio Hernandez						
5	78031406	HUGO PASTOR CANTERO GALEANO		Hugo Cantero		Hugo Cantero						
6	50926620	JANIS MARIA PALACIOS DORIA		Janis Palacio		Janis Palacio						
7	72052797	JHON JAIRO GARIZABALO ARRIETA		JHON J. Garizabal		JHON J. Garizabal						
8	1065850678	LUIS FERNANDO MENDOZA MESTRA		Luis F. Mendoza		Luis F. Mendoza						
9	1143374924	MARISELA MARIA GALEANO ARGEL		Marisela Galeano		Marisela Galeano						
10	1016011383	MATEO RAMOS PASTRANA		Mateo Ramos		Mateo Ramos						
11	1003713521	SANDY LORENA PAEZ PEREZ		Sandy Paez Perez		Sandy Paez Perez						
12	1027561873	SARAY HERNANDEZ PEREZ		SARAY HERNANDEZ		SARAY HERNANDEZ						
13	1062607747	SEBASTIAN MARTINEZ FARIÑO		Sebastian Martinez		Sebastian Martinez						
14	1065010177	VANESA PEREZ PEREZ		VANESA PEREZ		VANESA PEREZ						
15	1003771750	YULIETH ESTHER PAEZ PEREZ		YULIETH PAEZ		YULIETH PAEZ						
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES

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

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

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: PROCESAMIENTO DE CARNE | FECHA DE INICIO DEL CURSO: 10-08-2026 | HORARIO: | LUGAR: C. de. ORO
N° DE FICHA: 3543439 | INSTRUCTOR: CARLOS JOSE RUIZ MESTRA | FECHA FIN DEL CURSO: 31 Agosto

No	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 24-08-2026	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA) 31-08-2026	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	Firma aprendiz	Fecha (D/M/AA)	Firma aprendiz
1	1.068665581	Janini lara Aguilar		Janini lara		Janini lara.						
2	1065292979	Ivana Rodriguez		Ivana Andrea		Ivana Andrea						
3	1068656299	Dana Fuentes.		Dana Fuentes		Dana Fuentes						
4	1064985095	Marisol Santana.		Marysol.		Marysol.						
5	1007800296	Jesus Hernandez		Jesus H.		Jesus H.						
6	1067885073	Jesus Usta		Jesus Usta		Jesus Usta						
7	1062436711	Johan Peña		Johan P.		Johan P.						
8	1007931034	Jhoryeth pacheco		Jhoryeth Pacheco.		Jhoryeth Pacheco						
9	1065265479	Diego A. Diaz A		Diego Diaz		Diego Diaz						
10	1003456536	Katerine Mendoza		Katerine Mendoza		Katerine M.						
11	1006890259	Kenrys Hernandez		Kenrys Hernandez		Kenrys Hernandez						
12	1052948110	Norkelis Perozo		Norkelis Perozo		Norkelis Perozo						
13	1.138076587	Maria Jose Carabano		Maria Jose Carabano		Maria Jose Carabano						
14	1062965394	Shanatan Causil		Shanatan		Shanatan						
15	1078560856	Stiven Lozano Vibria		Stiven Lozano		Stiven Lozano						
16	1005681225	Ana Marcela Plaza N.		Ana plaza		Ana plaza						
17	1071353105	Jhon Yenny Reginaldo		Jhon Regino		Jhon Regino						
18	1068662728	Omar David Cardero Pinedo		Omar Cardero		Omar Cardero						
19	1027720990	Yuraciba Solano Regino		Yuraciba Solano		Yuraciba Solano						
20												

OBSERVACIONES

	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE	
CON EXCUSA	CE	

RETARDO	R	
ASISTENCIA	✓	

Powered by CamScanner