PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, Agosto 31 - 2021

Señor
JIMMY TORRES BUSTILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **2188453**
Coordinador Academico
Centro Agropecuario y de Biotecnologia el Porvenir
Monteria

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Agosto del año 2021

Referencia: No 2188453 del año 2021

Sonia Cristina Abisambra López identificado con la cédula de ciudadanía No. 30.687.389 de Cereté, en mi calidad de Contratista del SENA, en Regional Córdoba, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es de treinta y un millones trescientos cincuentamil pesos **M/CTE. (**$31.350.000,00**).** Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Nueve (9) pagos iguales por los meses de Marzo a Noviembre de 2021, por valor de **TRES MILLÓNES TRESCIENTOS PESOS M/CTE ($3.300.000)** cada uno. Y b) un último pago de Diciembre por valor de **UN MILLON SEISCIENTOS CINCUENTAMIL PESOS M/CTE ($1.650.000).** Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la **cuenta de Ahorros No. 68000013815 del Bancolombia,** cuyo titular es el Contratista

Plazo: Será hasta el 15 de Diciembre de 2021.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES PARA IMPARTIR FORMACIÓN INTEGRAL PRESENCIAL EN EL PROGRAMA OFERTA REGULAR DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CÓRDOBA

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Impartir formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en	Se desarrolló acciones de formación en el programa de Integracion de operaciones logísticas ficha 2254243 Se desarrolló acciones de formación en el programa de	• Pantallazos de Meet que evidencian la interacción con los aprendices y el acompañamiento de los

	las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación	Integracion de operaciones logísticas ficha 2203576 Se desarrolló acciones de formación en el programa de Comercialización de Alimentos con ficha 2203085 Se desarrolló acciones de formación en el programa de Comercialización de Alimentos con ficha 2292836 Se desarrolló acciones de formación en el programa de Corte y venta de carnes con ficha 2203561	mismos durante el proceso de formación • Link de la evidencia en el drive: https://drive.google.com/drive/folders/1iJYuaV_jn-EdvPVLjJBPxtinNFD3TLrZ?usp=sharing
2	Ejecutar la formación profesional integral para el desarrollo de los programas en todo el departamento de Córdoba.		
3	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato	No se cuenta con el rol en sofiaplus para el cumplimiento de la obligación contractual	No aplica evidencia.
4	Asociar los aprendices los aprendices de las fichas a cargo, a las respectivas rutas de aprendizaje en el aplicativo Sofía Plus dentro de los términos estipulados.	Los aprendices de fichas 2292836, 2254243, 2203576, 2203085 y 2203561 ya están asociados	Pantallazos
5	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje	Se alistó material formativo.	Pantallazos de Meet que muestran las indicaciones suministradas a los cursos para el desarrollo de las actividades de aprendizaje
6	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.	Se elaboró planeaciones pedagógicas y guías de aprendizaje del programa de Comercialización de Alimentos fichas 2292836, 2203085. Del programa integracion de operaciones logísticas fichas 2203576 2254243 y programa de Corte y venta de carnes con ficha 2203561	Carpeta que contiene los elementos de desarrollo curricular del programa
7	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el	Se Apoyó en la implementación de estrategias publicitarias en redes sociales personales, para la divulgacion de programas con ofertas abiertas en los diferentes municipios de Cordoba	Pantallazos de whatsaap.

	supervisor del contrato.		
8	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se gestionan y promocionan formaciones complementarias, en el cual se usan formulario google. Para recolección de datos de aspirantes a las formaciones	Pantallazos de whatsaap.
9	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total por programa de formación.	Se hizo Reflexiones motivacionales, charlas, estrategias lúdicas y/o dinámicas implementadas en el programa de formación del programa de Comercialización de Alimentos fichas 2292836, 2203085 y del programa integracion de operaciones logísticas fichas 2203576 2254243, programa de Corte y venta de carnes con ficha 2203561 para la permanencia de los aprendices	Pantallazo
10	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje, aplicando los respectivos planes de mejoramiento en los casos que se requiera conforme a los lineamientos institucionales.	Se realizo retroalimentación a los aprendices en el desarrollo de las actividades, asi como responder llamadas o preguntas por whatsap	• Pantallazos de Meet que evidencian la interacción con los aprendices y el acompañamiento de los mismos durante el proceso de formación
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.	No aplica para mes objeto de cobro ya que por motivos de restricción sanitaria se impide la movilización y ejecución de la misma	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro
12	El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON	Cuento con la certificación en Orientar formacion presencial de acuerdo con procedimientos tecnicos y normativa y Manipular alimentos de acuerdo con normatividad vigente. Se estará atento a cualquier proceso de certificación en competencia para mejorar el proceso formativo.	Las certificaciones de las normas realizadas

	PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.		
13	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.	Se Impartió formación en las fichas asignadas 2292836, 2203085, 2203576, 2254243, 2203561	Reporte de gestión de tiempos del instructor generado por Sofía plus.
14	Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo.	Se Presentó el informe mensual de ejecución contractual, debidamente diligenciado y soportado para el mes objeto de cobro	Informe contractual cargado en el Secop II
15	Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.	Se realizó la construcción de proyectos formativos, planeación pedagógica, guías de formación y material de apoyo a la formación.	guías de aprendizaje.
16	Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual dado que se esta trabajando por medio de herramientas tecnológicas como meet y whatsapp	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro
17	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se Presentó el informe mensual de ejecución contractual, debidamente diligenciado y soportado para el mes objeto de cobro en el Secop II Se realiza diariamente el link de autoreporte de condiciones de salud. Se asistió a charla sobre Socializacion circular bioseguridad	pantallazos legibles de los requerimientos
18	Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad, y diligencia estos servicios	Se Prestó con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad, y diligencia estos servicios	Evidencias soportadas en el informe mensual de ejecución
19	Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos.	Se evaluo las competencias asignadas	Pantallazo
20	Construir y mantener en tiempo real el portafolio de	Se Realizó la construcción del portafolio de evidencias del	Enlace activo al drive: https://drive.google.com/drive/fo

	evidencias del instructor y de los aprendices.	instructor en el Drive destinado por la Coordinación Académica según cada programa	lders/1iJYuaV_jn-EdvPVLjJBPxtinNFD3TLrZ?usp=sharing
21	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro actividades de apoyo a la supervisión de contratos según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque no hubo requerimiento por parte del subdirector para apoyar supervisión de contratos	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro
22	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque no se ha participado en actividades de investigación e innovación.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro
23	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato específicamente ejecutando mensualmente seguimiento y posterior evaluación en el aplicativo SofiaPlus, y evidenciado en el reporte de actividades, de cuatro (4) aprendices que se encuentren en etapa práctica en los niveles de formación titulados.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque no han asignado aprendices en etapa practica.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro
24	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque se esta iniciando el proceso de etapa lectiva con inducción y aun no se ha visto deserción	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro

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 Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9423263858 de la planilla, operador aportes en linea y periodo Julio 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (53) folios

Cordialmente,

Sonia Abisambra

Firma
Sonia Cristina Abisambra López
Contratista
C.C. No. 30.687.389

Recibí a satisfacción:

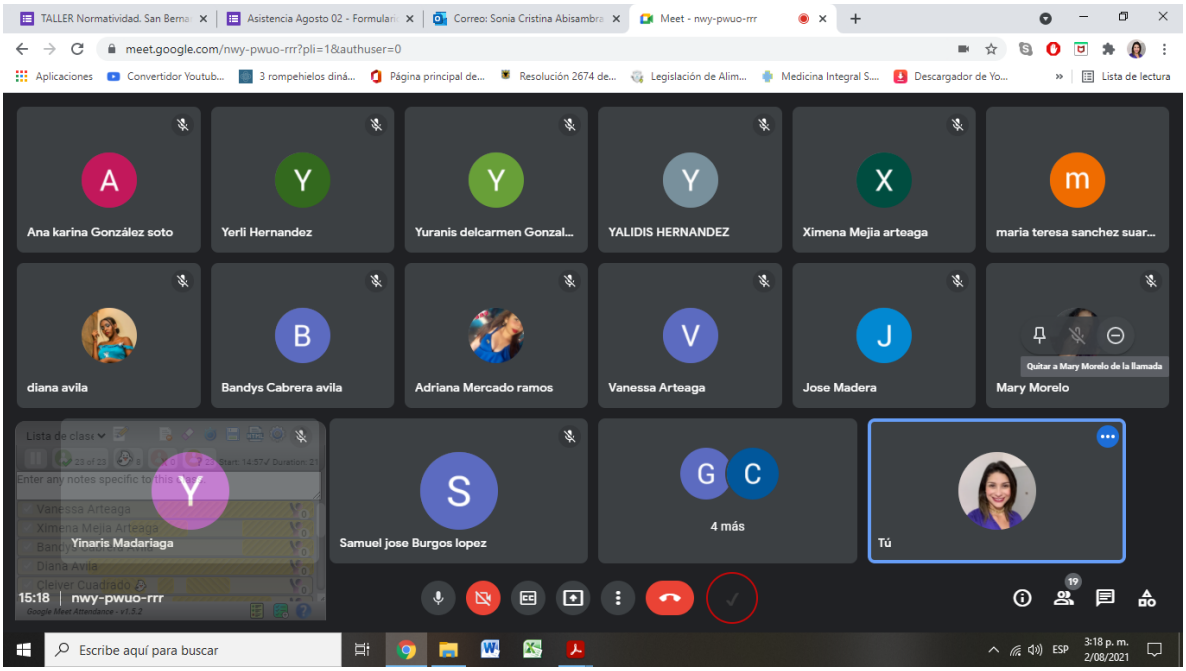
Firma
JIMMY TORRES BUSTILLO
Supervisor contrato No. 2188453
Coordinador Académico

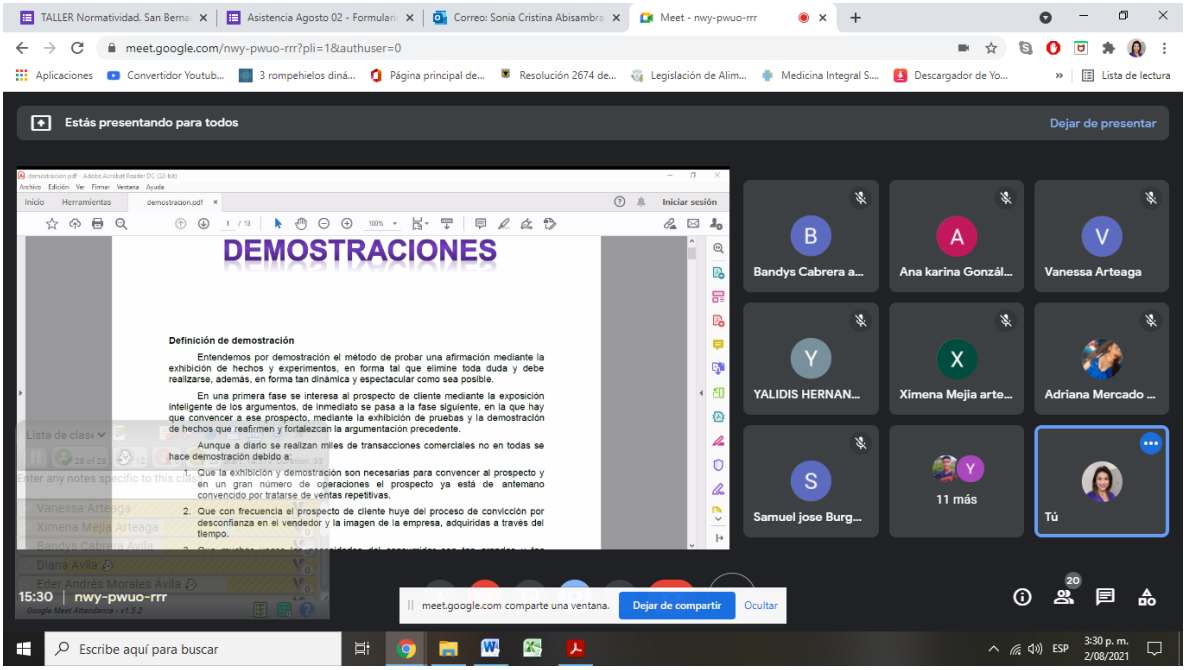
ANEXOS

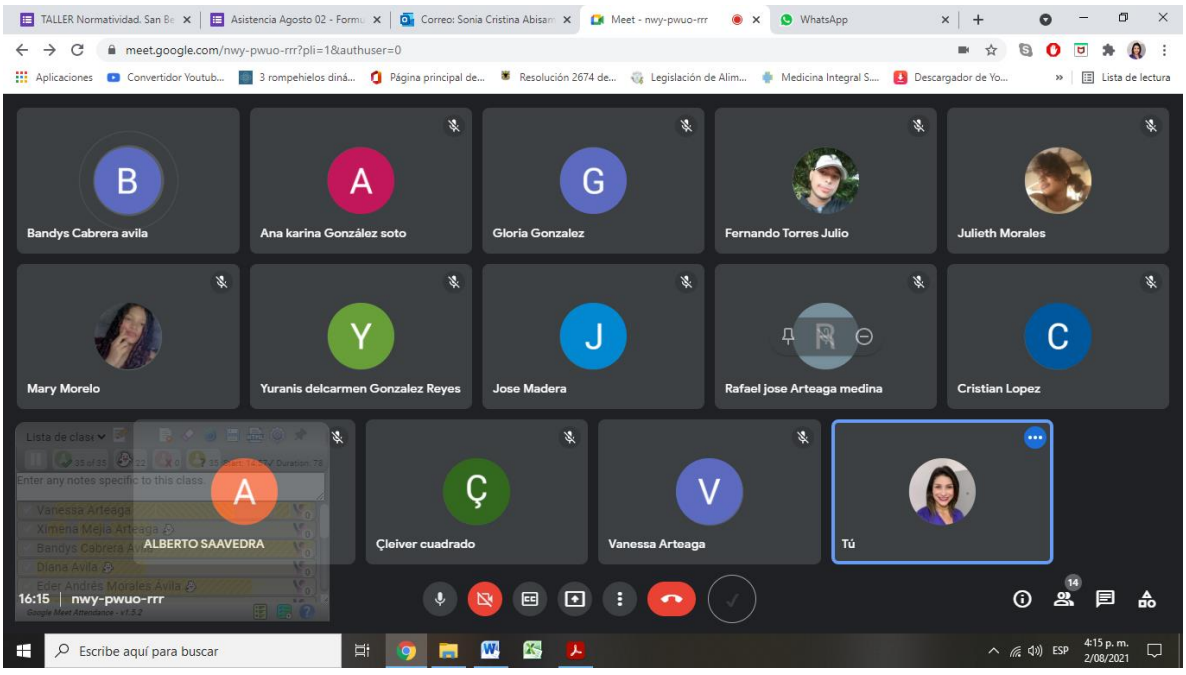
Anexo Obligación contractual 1, 2, 5 y 10

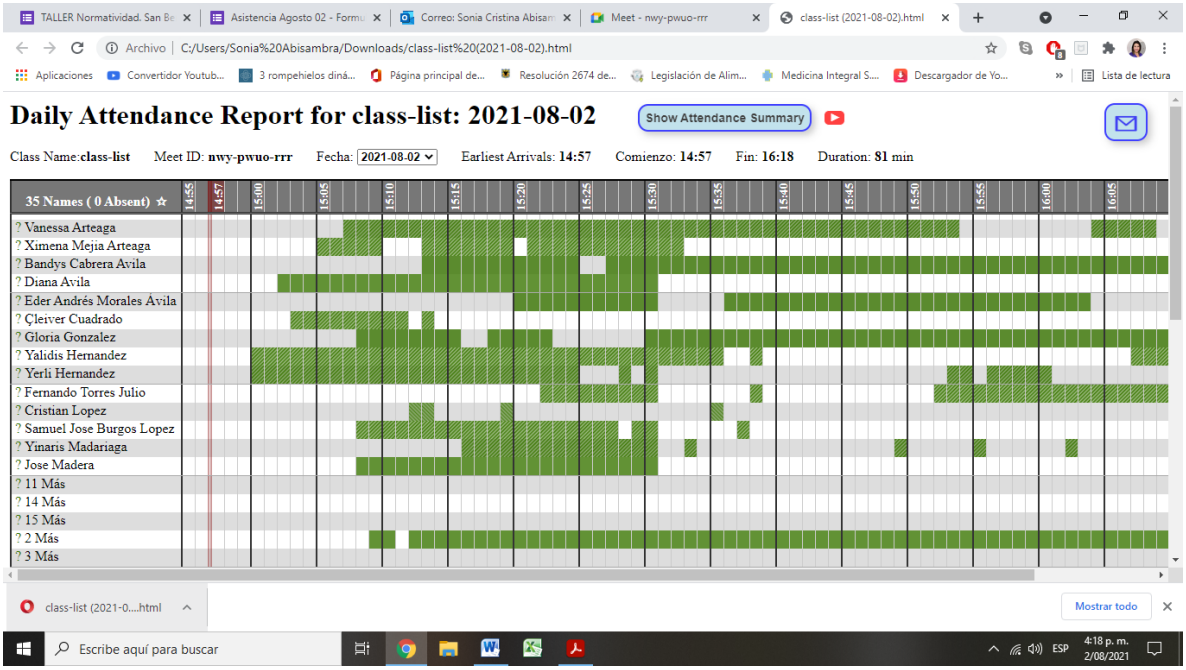
Se desarrolló acompañamiento a la formación técnico programa de Comercialización de Alimentos con fichas 2203085 y 2292836 y programa de integracion de operaciones logísticas ficha 2203576, 2254243.

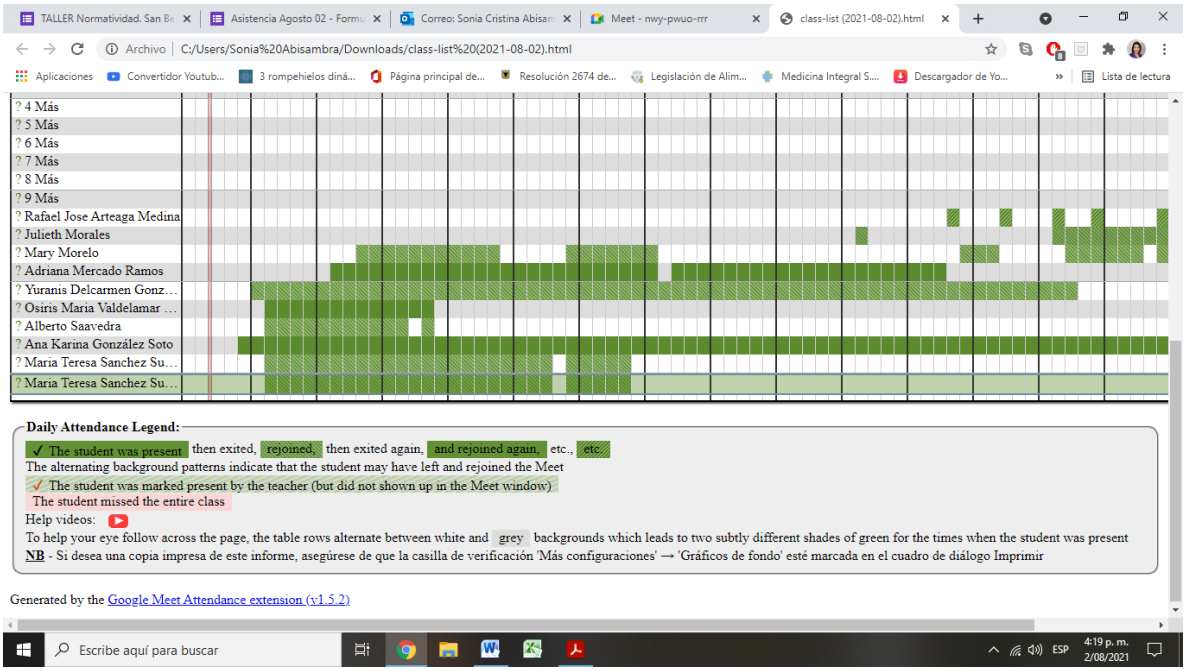
Evidencias Agosto 02



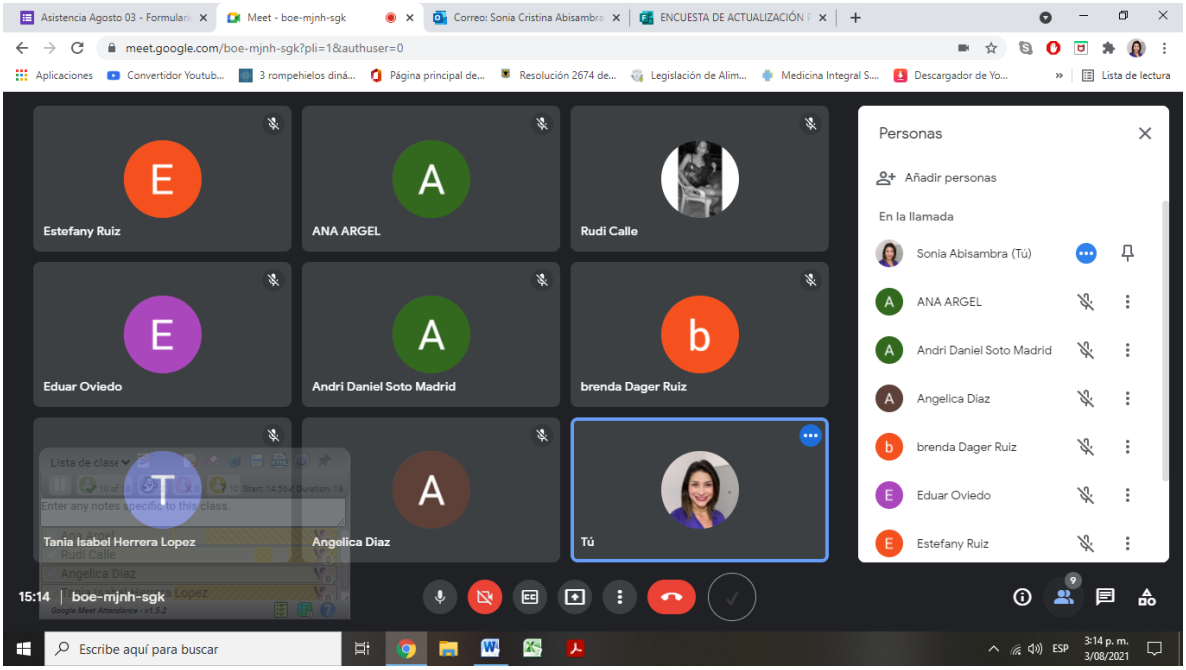

Estás presentando para todos
Dejar de presentar
DEMOSTRACIONES
Definición de demostración
Entendemos por demostración el método de probar una afirmación mediante la exhibición de hechos y experimentos, en forma tal que elimine toda duda y debe realizarse, además, en forma tan dinámica y espectacular como sea posible.
En una primera fase se interesa al prospecto de cliente mediante la exposición inteligente de los argumentos, de inmediato se pasa a la fase siguiente, en la que hay que convencer a ese prospecto, mediante la exhibición de pruebas y la demostración de hechos que reafirmen y fortalezcan la argumentación precedente.
Aunque a diario se realizan miles de transacciones comerciales no en todas se hace demostración debido a:
1. Que la exhibición y demostración son necesarias para convencer al prospecto y en un gran número de operaciones el prospecto ya está de antemano convencido por tratarse de ventas repetitivas.
2. Que con frecuencia el prospecto de cliente huye del proceso de convicción por desconfianza en el vendedor y la imagen de la empresa, adquiridas a través del tiempo.
Bandys Cabrera a...
Ana karina Gonzál...
Vanessa Arteaga
YALIDIS HERNAN...
Ximena Mejia arte...
Adriana Mercado ...
Samuel jose Burg...
11 más
Tú
15:30 | nwy-pwuo-rrr
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar
3:30 p. m.
2/08/2021

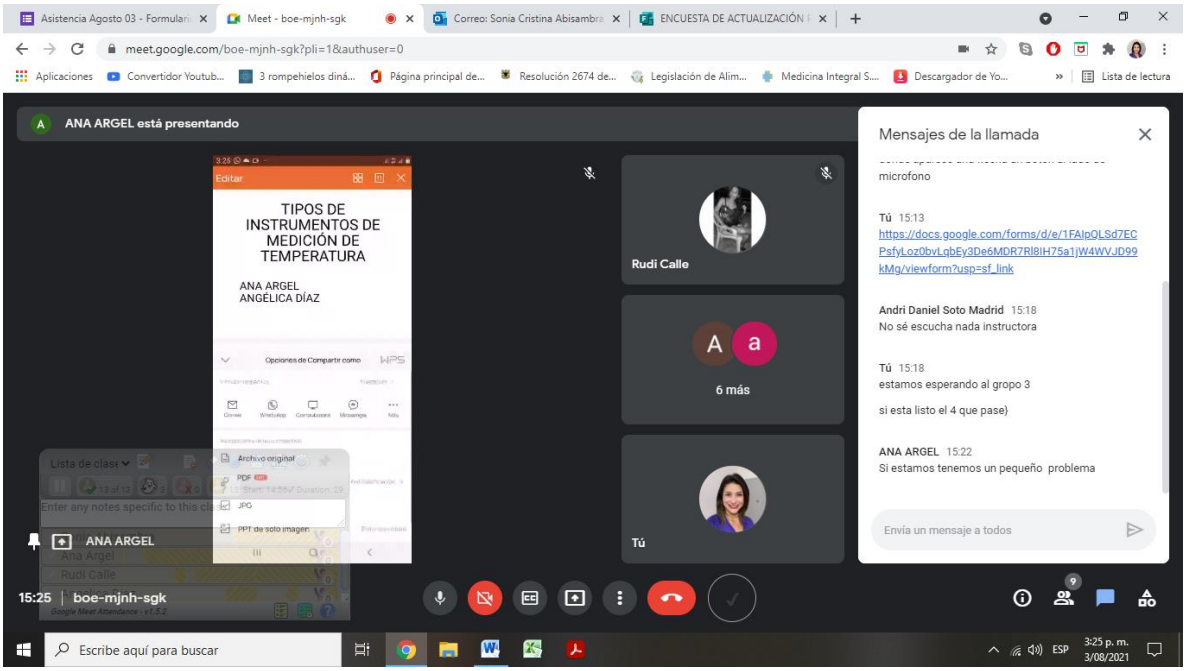

Bandys Cabrera avila
Ana karina González soto
Gloria Gonzalez
Fernando Torres Julio
Julieth Morales
Mary Morelo
Yuranis delcarmen Gonzalez Reyes
Jose Madera
Rafael jose Arteaga medina
Cristian Lopez
ALBERTO SAAVEDRA
Çleiver cuadrado
Vanessa Arteaga
Tú
16:15 | nwy-pwuo-rrr
Escribe aquí para buscar
4:15 p. m.
2/08/2021

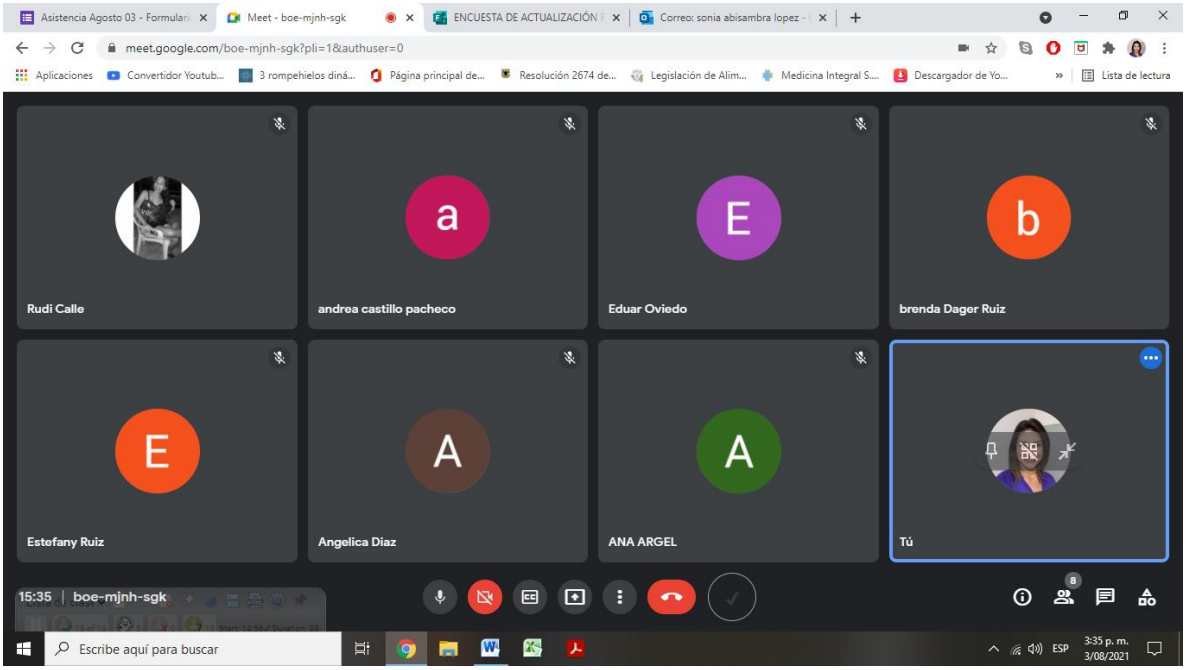


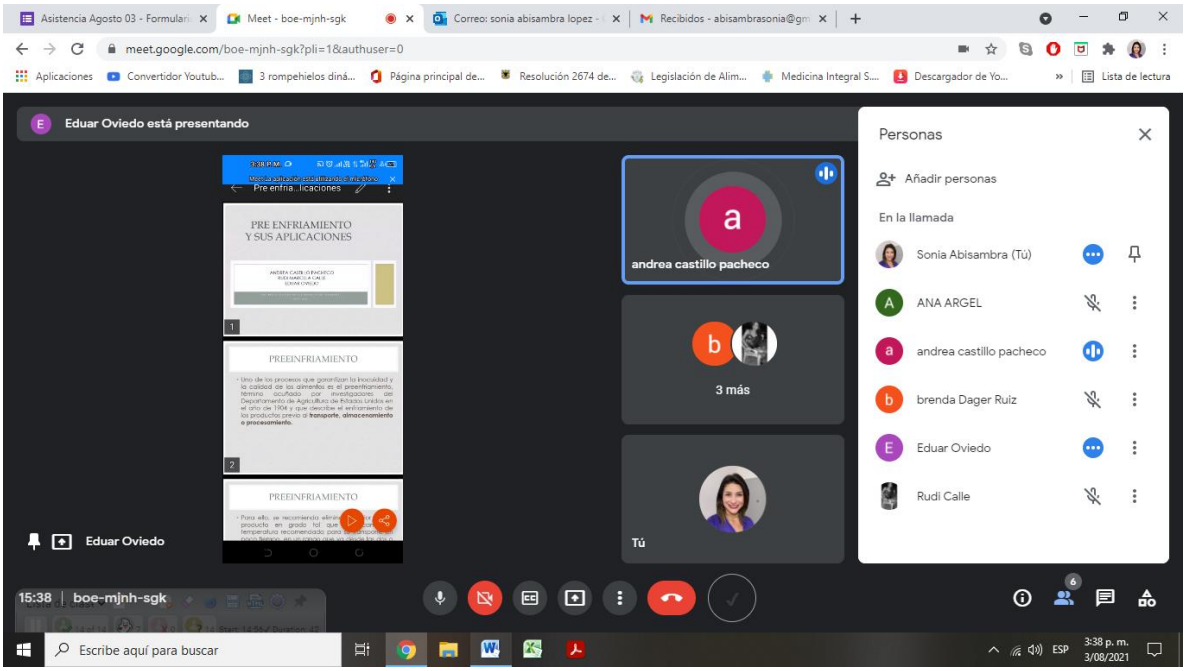


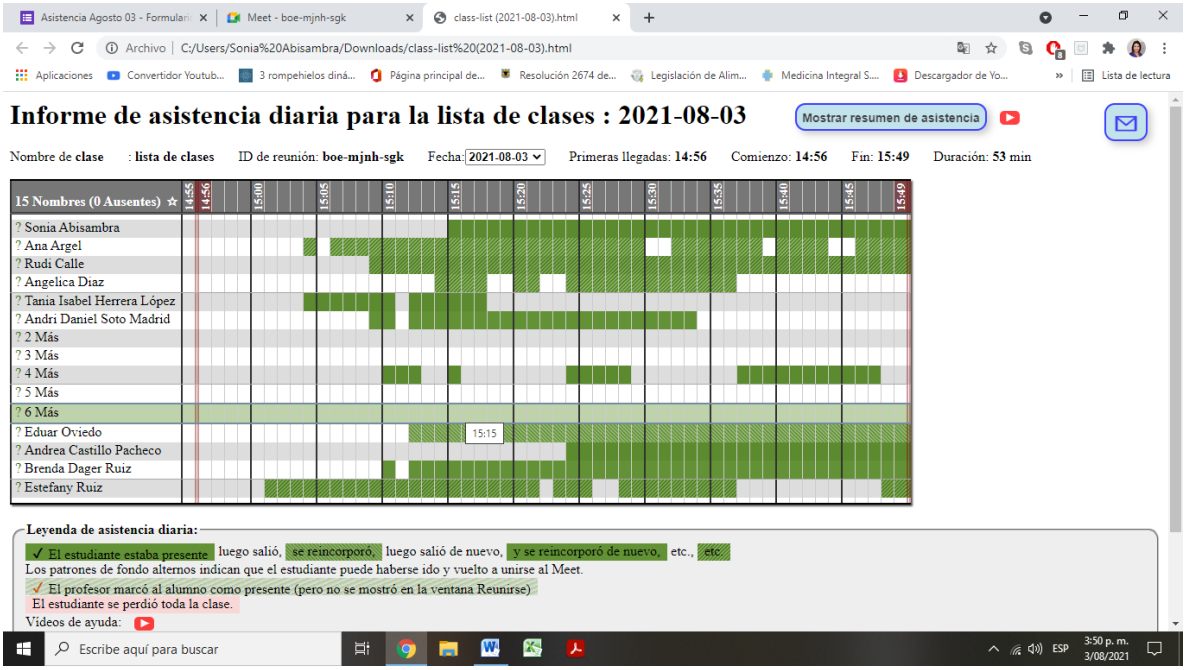
Evidencias Agosto 03


Asistencia Agosto 03 - Formulari
Meet - boe-mjnh-sgk
Correo: Sonia Cristina Abisambra
ENCUESTA DE ACTUALIZACIÓN
meet.google.com/boe-mjnh-sgk?pli=1&authuser=0
Estefany Ruiz
ANA ARGEL
Rudi Calle
Eduar Oviedo
Andri Daniel Soto Madrid
brenda Dager Ruiz
Tania Isabel Herrera Lopez
Angelica Diaz
Tú
Personas
Añadir personas
En la llamada
Sonia Abisambra (Tú)
ANA ARGEL
Andri Daniel Soto Madrid
Angelica Diaz
brenda Dager Ruiz
Eduar Oviedo
Estefany Ruiz
15:14 | boe-mjnh-sgk
Escribe aquí para buscar
ESP
3:14 p. m.
3/08/2021


Asistencia Agosto 03 - Formulari
Meet - boe-mjnh-sgk
Correo: Sonia Cristina Abisambra
ENCUESTA DE ACTUALIZACIÓN
meet.google.com/boe-mjnh-sgk?pli=1&authuser=0
ANA ARGEL está presentando
TIPOS DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN DE TEMPERATURA
ANA ARGEL
ANGÉLICA DÍAZ
Rudi Calle
6 más
Tú
ANA ARGEL
Mensajes de la llamada
microfono
Tú 15:13
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd7ECPsfyLoz0bvLqbEy3De6MDR7Rl8IH75a1jW4WVJD99kMg/viewform?usp=sf_link
Andri Daniel Soto Madrid 15:18
No sé escucha nada instructora
Tú 15:18
estamos esperando al gropo 3
si esta listo el 4 que pase)
ANA ARGEL 15:22
Si estamos tenemos un pequeño problema
Envía un mensaje a todos
15:25 | boe-mjnh-sgk
Escribe aquí para buscar
ESP
3:25 p. m.
3/08/2021

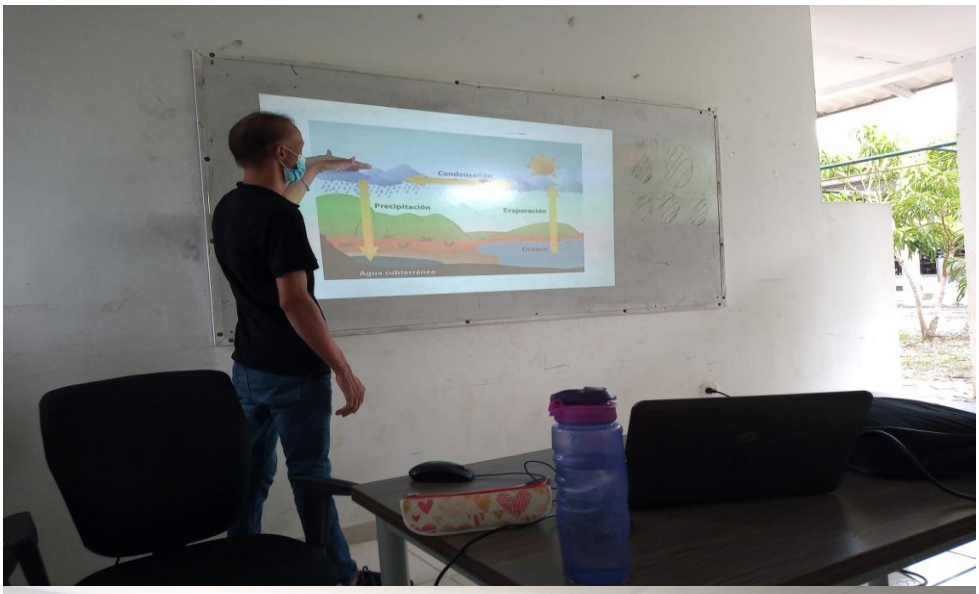

Rudi Calle
andrea castillo pacheco
Eduar Oviedo
brenda Dager Ruiz
Estefany Ruiz
Angelica Diaz
ANA ARGEL
Tú
15:35 | boe-mjnh-sgk
Escribe aquí para buscar
3:35 p. m.
3/08/2021


Eduar Oviedo está presentando
PRE ENFRIAMIENTO
Y SUS APLICACIONES
PREEINFRIAMIENTO
PREEINFRIAMIENTO
Eduar Oviedo
andrea castillo pacheco
3 más
Tú
Personas
Añadir personas
En la llamada
Sonia Abisambra (Tú)
ANA ARGEL
andrea castillo pacheco
brenda Dager Ruiz
Eduar Oviedo
Rudi Calle
15:38 | boe-mjnh-sgk
Escribe aquí para buscar
3:38 p. m.
3/08/2021



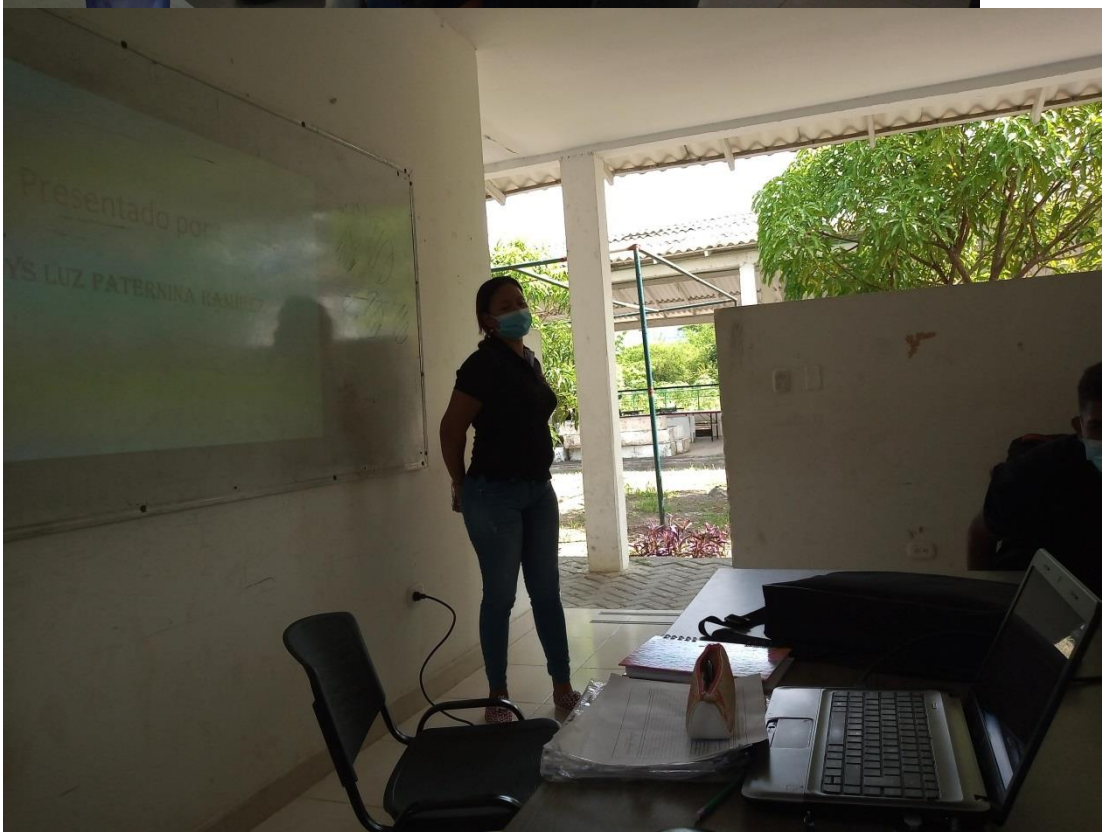
Evidencias Agosto 04




Condensación
Precipitación
Evaporación
Agua subterránea



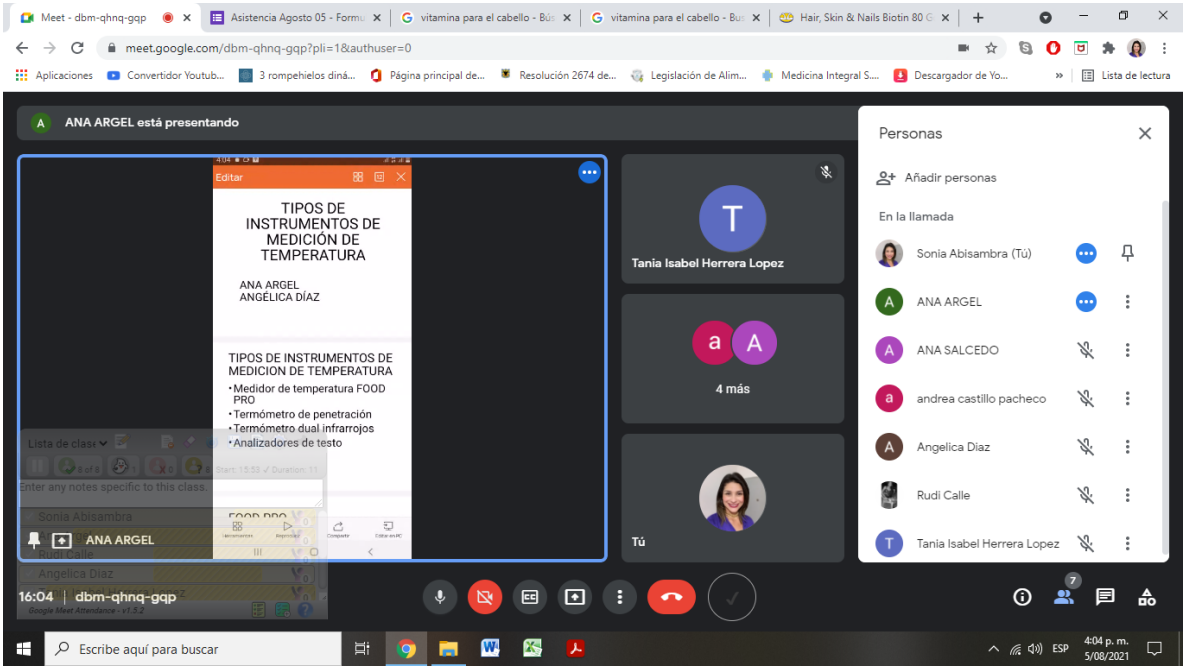


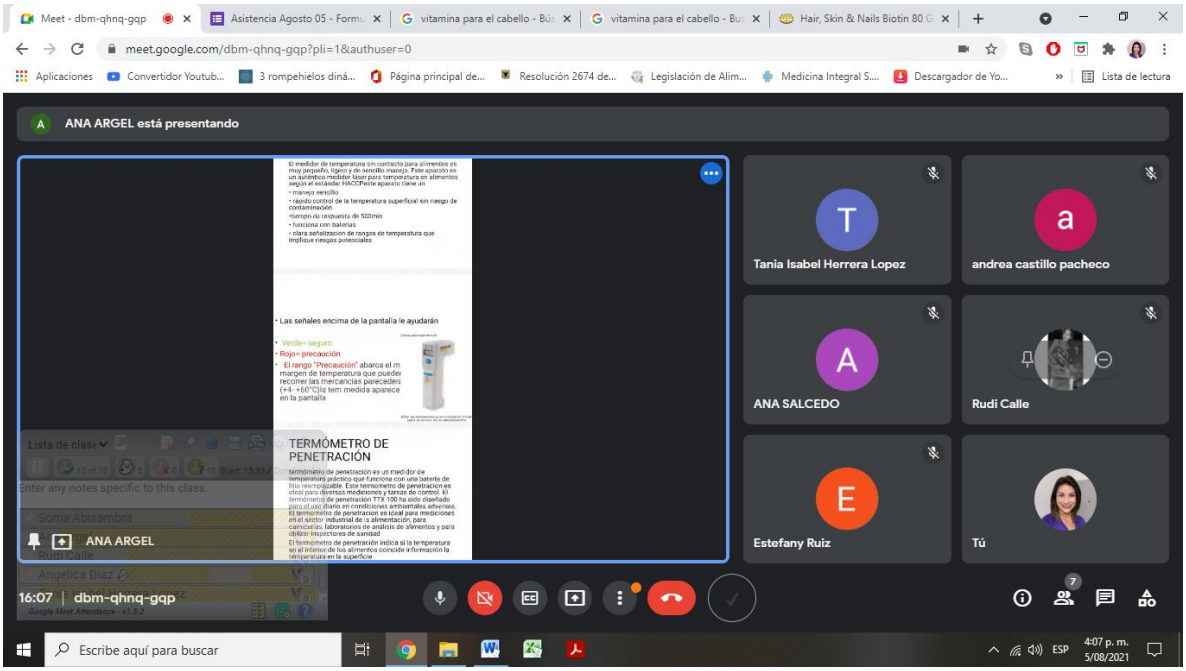

Presentado por

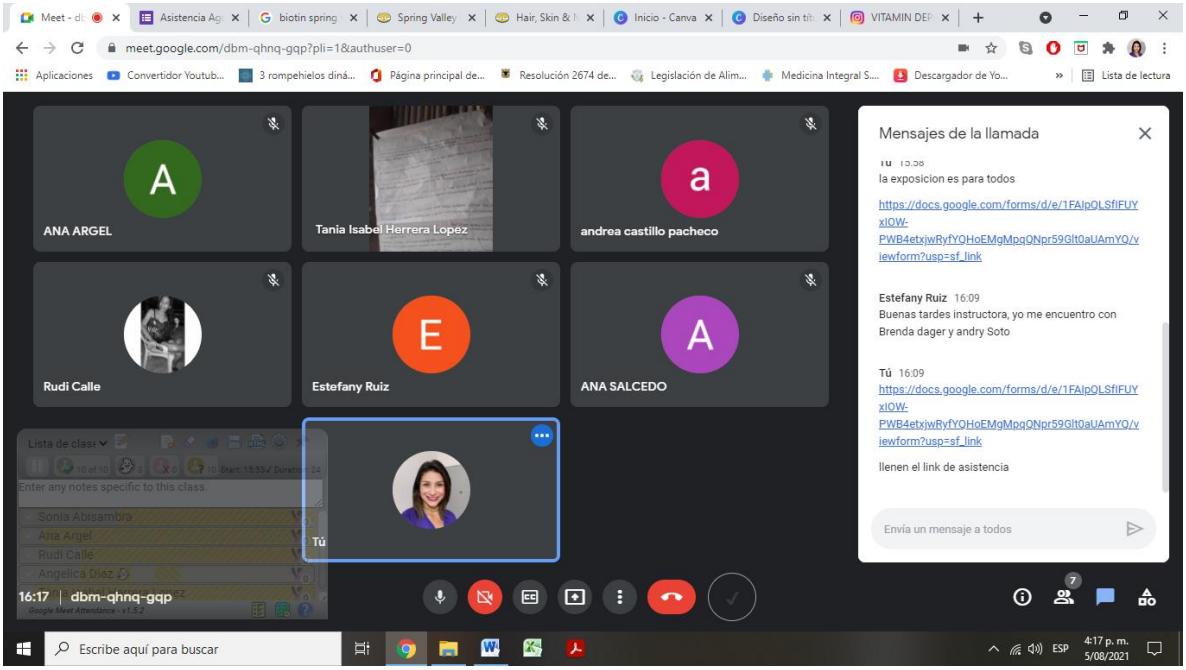


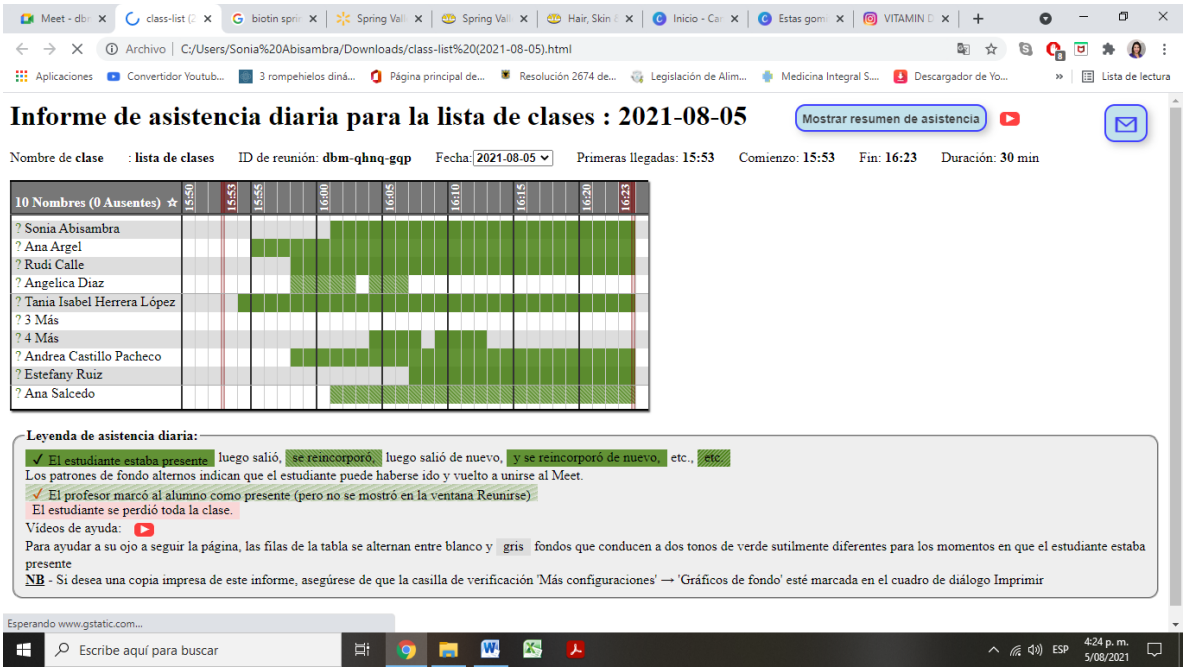


Evidencias ag05

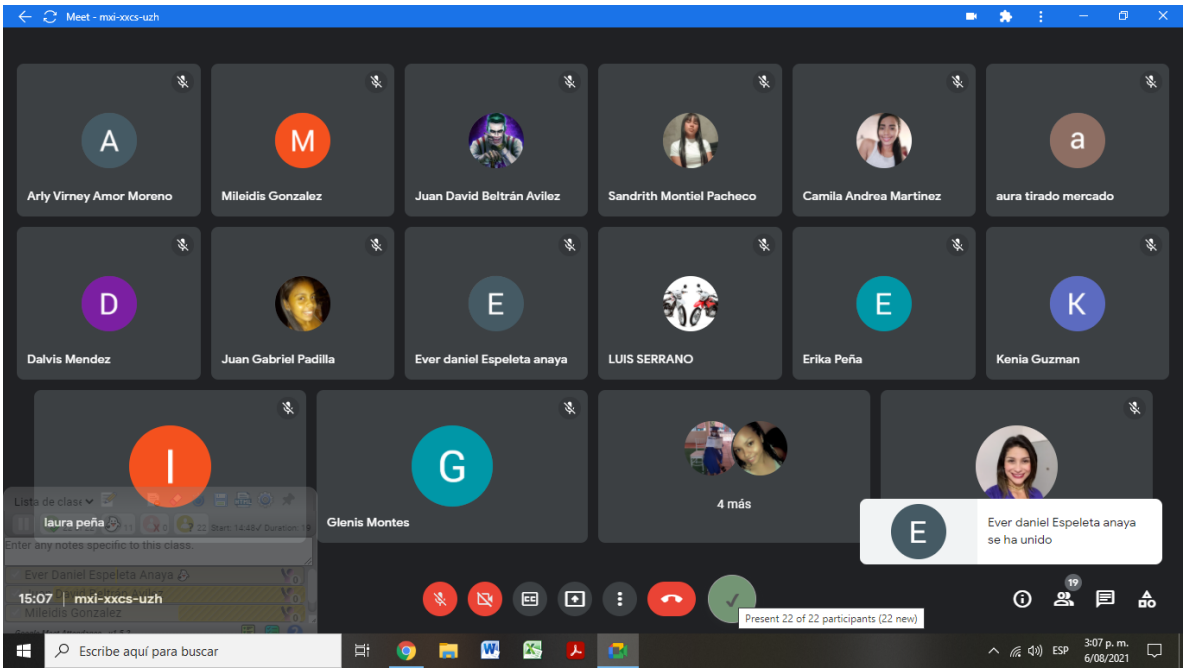

ANA ARGEL está presentando
TIPOS DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN DE TEMPERATURA
ANA ARGEL
ANGÉLICA DÍAZ
TIPOS DE INSTRUMENTOS DE MEDICION DE TEMPERATURA
•Medidor de temperatura FOOD PRO
•Termómetro de penetración
•Termómetro dual infrarrojos
•Analizadores de testo
Tania Isabel Herrera Lopez
4 más
Tú
Personas
Añadir personas
En la llamada
Sonia Abisambra (Tú)
ANA ARGEL
ANA SALCEDO
andrea castillo pacheco
Angelica Diaz
Rudi Calle
Tania Isabel Herrera Lopez
16:04 | dbm-qhnq-gqp
Escribe aquí para buscar
4:04 p. m.
5/08/2021

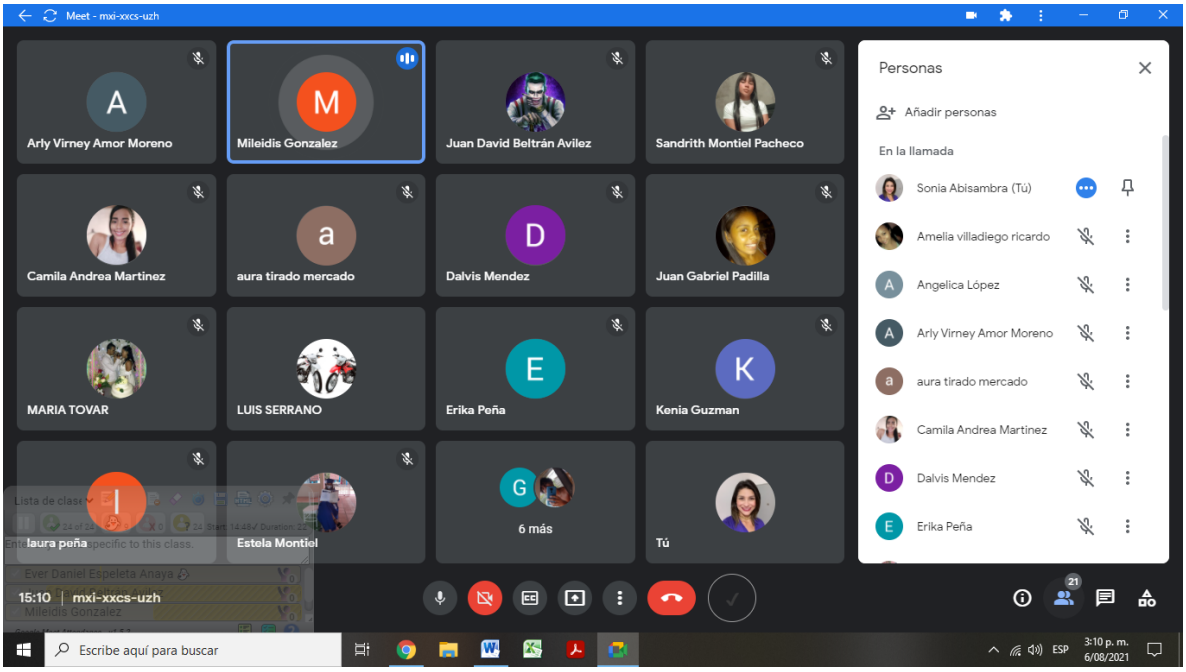

ANA ARGEL está presentando
• Las señales encima de la pantalla le ayudarán
TERMÓMETRO DE PENETRACIÓN
Tania Isabel Herrera Lopez
andrea castillo pacheco
ANA SALCEDO
Rudi Calle
Estefany Ruiz
Tú
16:07 | dbm-qhnq-gqp
Escribe aquí para buscar
4:07 p. m.
5/08/2021

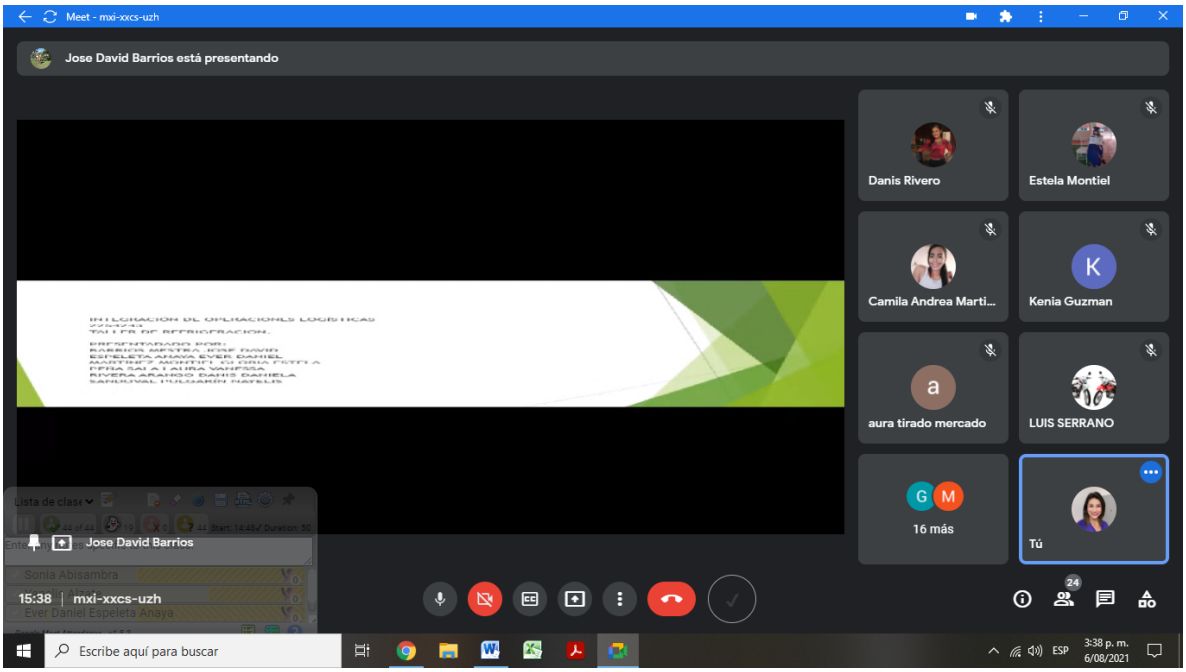


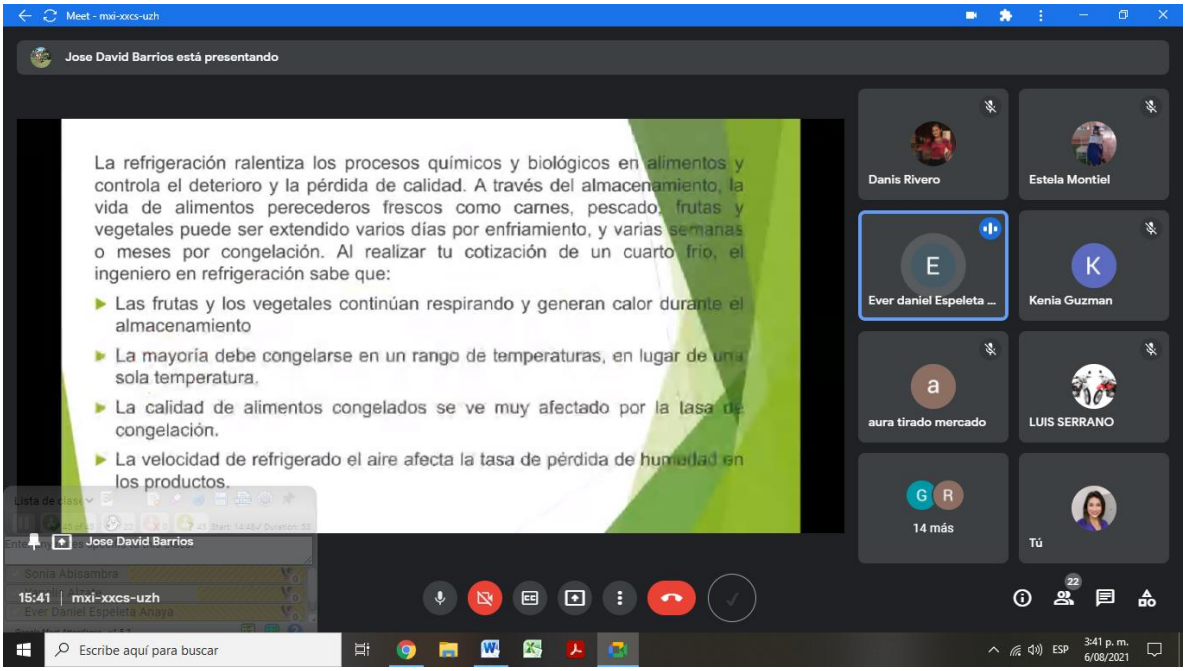


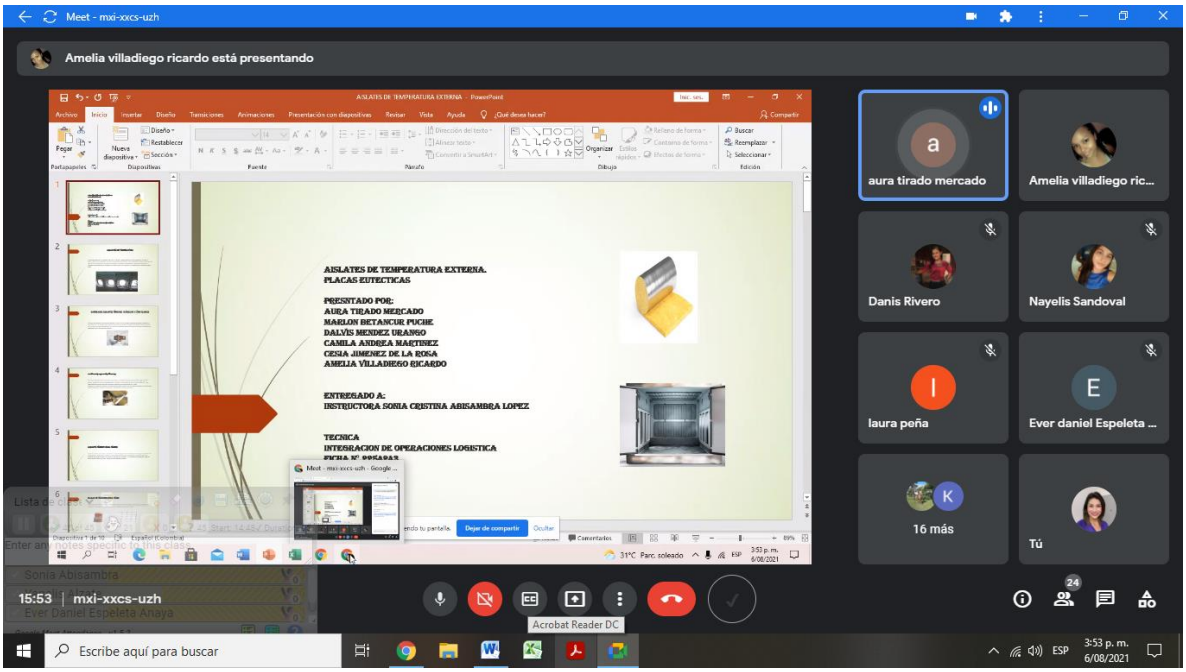
Evidencia Agosto 06

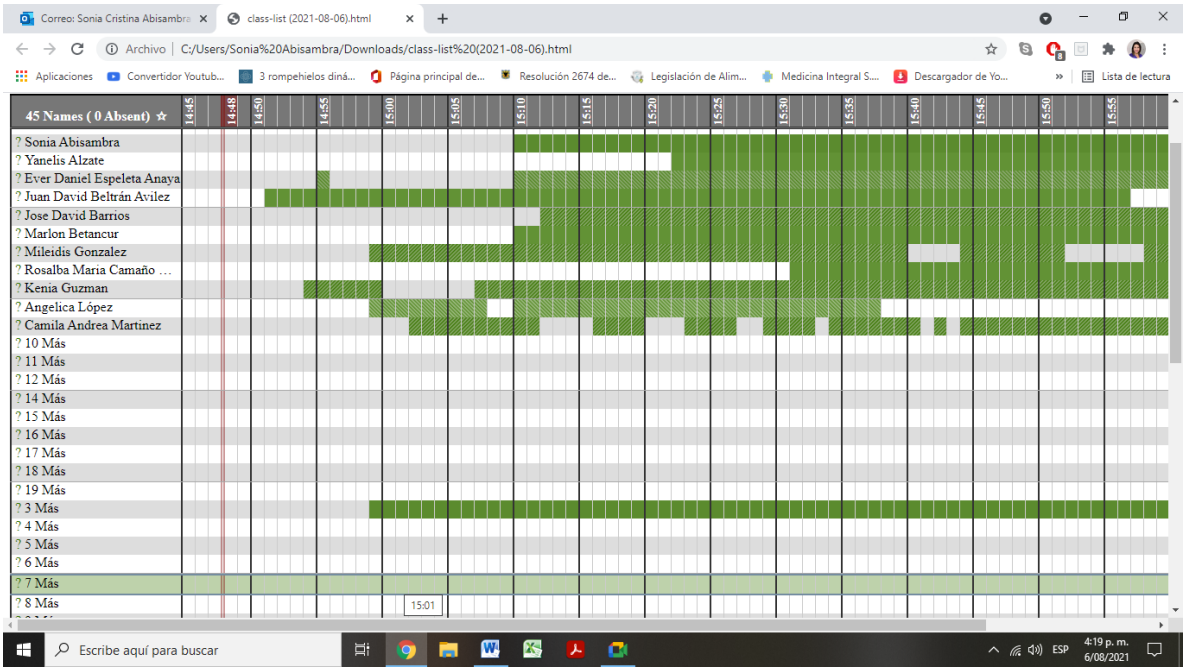

Meet - mxi-xxcs-uzh
Arly Virney Amor Moreno
Mileidis Gonzalez
Juan David Beltrán Avilez
Sandrith Montiel Pacheco
Camila Andrea Martinez
aura tirado mercado
Dalvis Mendez
Juan Gabriel Padilla
Ever daniel Espeleta anaya
LUIS SERRANO
Erika Peña
Kenia Guzman
Glenis Montes
4 más
Ever daniel Espeleta anaya se ha unido
laura peña
15:07 | mxi-xxcs-uzh
Present 22 of 22 participants (22 new)
Escribe aquí para buscar
ESP
3:07 p. m.
6/08/2021

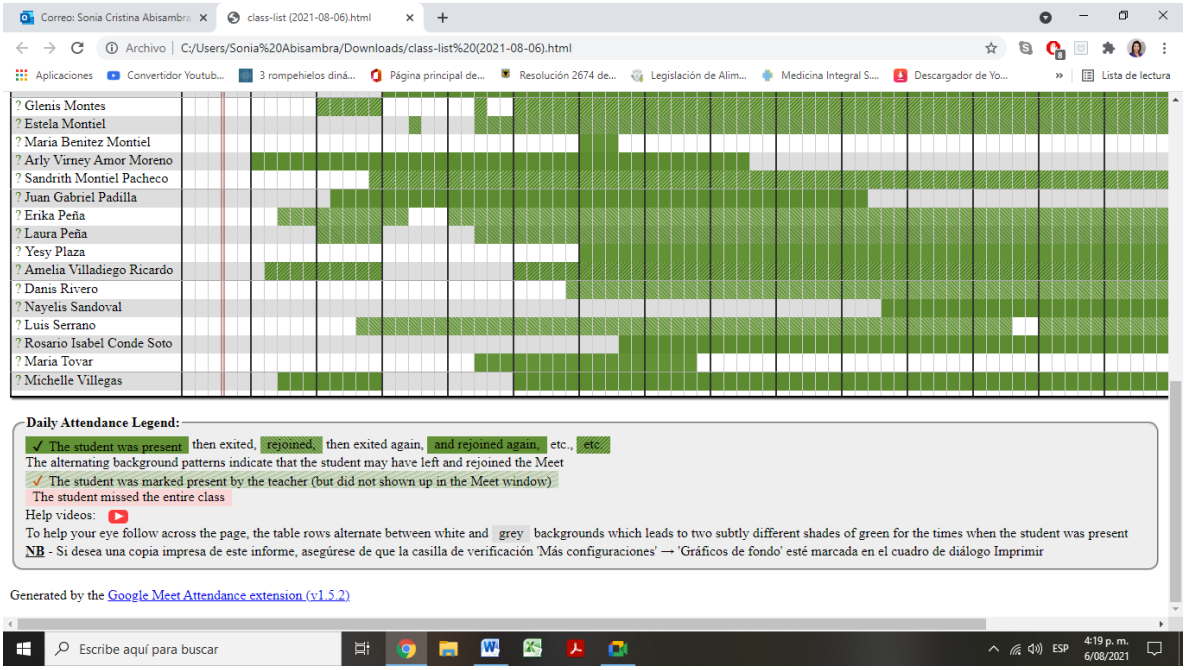

Meet - mxi-xxcs-uzh
Arly Virney Amor Moreno
Mileidis Gonzalez
Juan David Beltrán Avilez
Sandrith Montiel Pacheco
Camila Andrea Martinez
aura tirado mercado
Dalvis Mendez
Juan Gabriel Padilla
MARIA TOVAR
LUIS SERRANO
Erika Peña
Kenia Guzman
laura peña
Estela Montiel
6 más
Tú
Personas
Añadir personas
En la llamada
Sonia Abisambra (Tú)
Amelia villadiego ricardo
Angelica López
Arly Virney Amor Moreno
aura tirado mercado
Camila Andrea Martinez
Dalvis Mendez
Erika Peña
15:10 | mxi-xxcs-uzh
Escribe aquí para buscar
ESP
3:10 p. m.
6/08/2021


Meet - mxi-xxcs-uzh
Jose David Barrios está presentando
Danis Rivero
Estela Montiel
Camila Andrea Marti...
Kenia Guzman
aura tirado mercado
LUIS SERRANO
16 más
Tú
Jose David Barrios
15:38 | mxi-xxcs-uzh
Escribe aquí para buscar
ESP
3:38 p. m.
6/08/2021

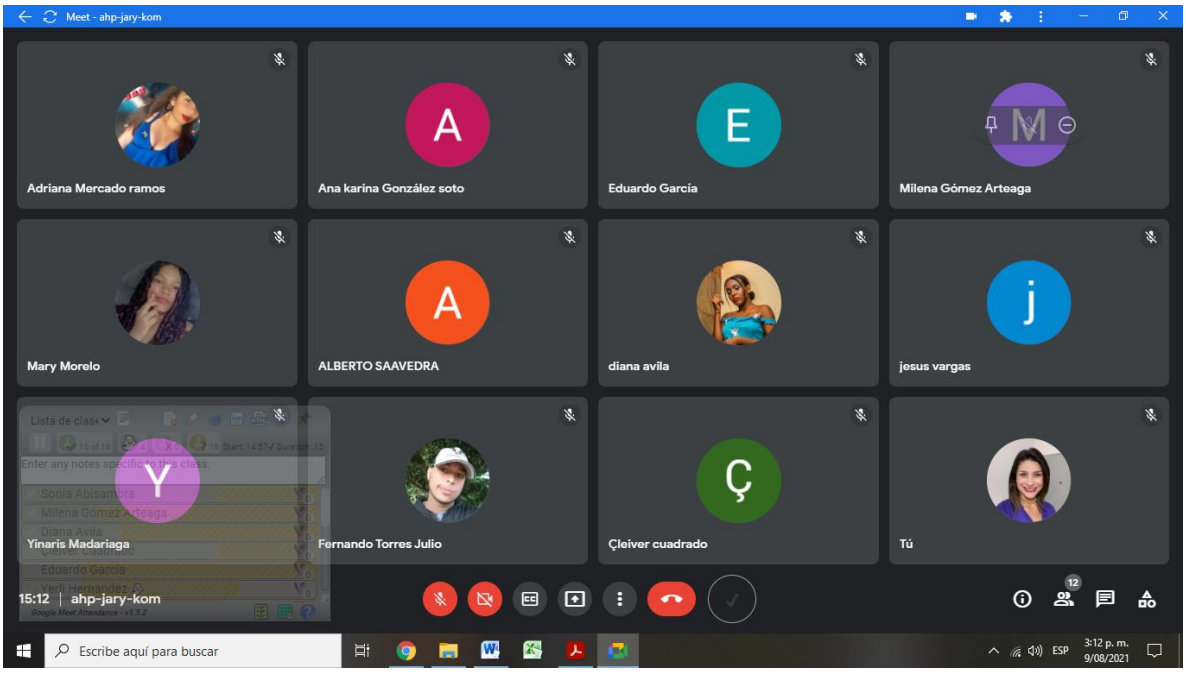

Meet - mxi-xxcs-uzh
Jose David Barrios está presentando
La refrigeración ralentiza los procesos químicos y biológicos en alimentos y controla el deterioro y la pérdida de calidad. A través del almacenamiento, la vida de alimentos perecederos frescos como carnes, pescado, frutas y vegetales puede ser extendido varios días por enfriamiento, y varias semanas o meses por congelación. Al realizar tu cotización de un cuarto frío, el ingeniero en refrigeración sabe que:
Las frutas y los vegetales continúan respirando y generan calor durante el almacenamiento
La mayoría debe congelarse en un rango de temperaturas, en lugar de una sola temperatura.
La calidad de alimentos congelados se ve muy afectado por la tasa de congelación.
La velocidad de refrigerado el aire afecta la tasa de pérdida de humedad en los productos.
Danis Rivero
Estela Montiel
Ever daniel Espeleta ...
Kenia Guzman
aura tirado mercado
LUIS SERRANO
14 más
Tú
Jose David Barrios
15:41 | mxi-xxcs-uzh
Escribe aquí para buscar
ESP
3:41 p. m.
6/08/2021

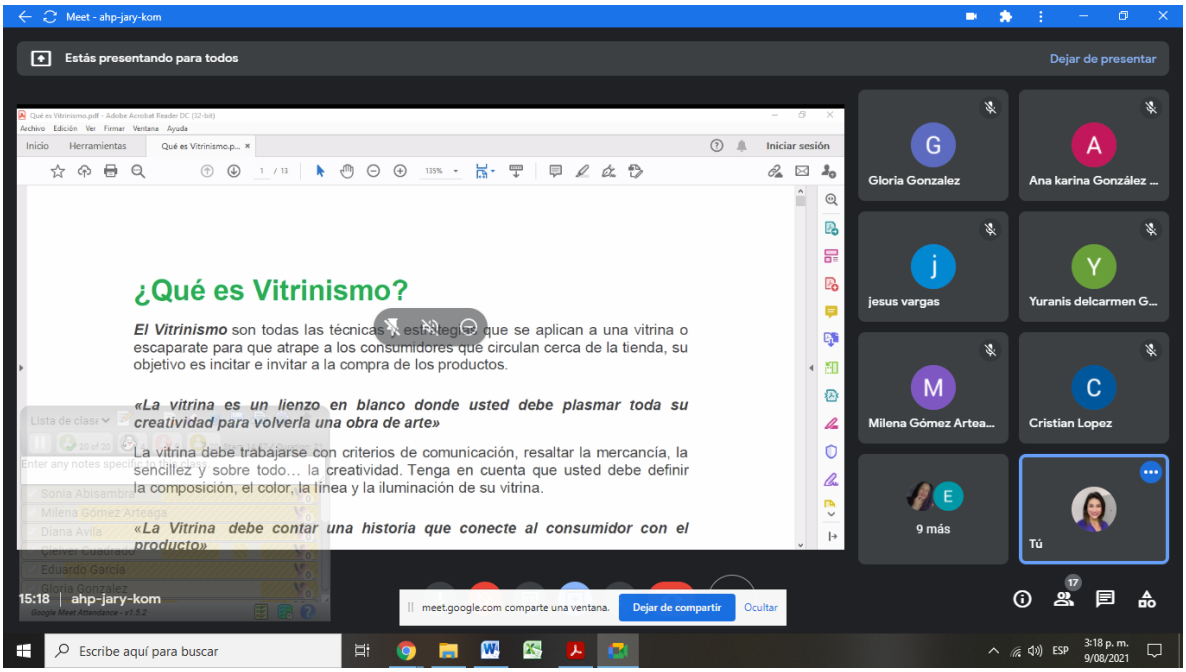

Meet - mxi-xxcs-uzh
Amelia villadiego ricardo está presentando
AISLANTES DE TEMPERATURA EXTERNA.
PLACAS EUTECTICAS
PRESENTADO POR:
AURA TIRADO MERCADO
MARLON BETANCUR PUCHE
DALVIS MENDEZ URANGO
CAMILA ANDREA MARTINEZ
CESIA JIMENEZ DE LA ROSA
AMELIA VILLADIEGO RICARDO
ENTREGADO A:
INSTRUCTORA SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ
TECNICA
INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICA
aura tirado mercado
Amelia villadiego ric...
Danis Rivero
Nayelis Sandoval
laura peña
Ever daniel Espeleta ...
16 más
Tú
15:53 | mxi-xxcs-uzh
Acrobat Reader DC
Escribe aquí para buscar
ESP
3:53 p. m.
6/08/2021

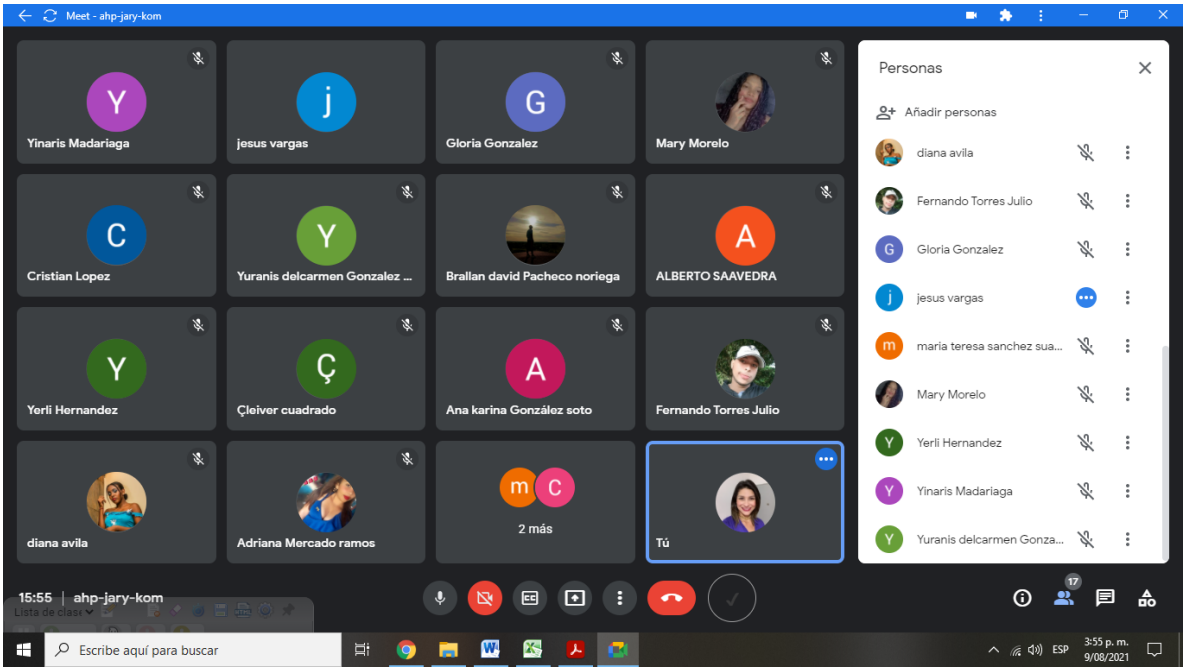

Correo: Sonia Cristina Abisambra
class-list (2021-08-06).html
Archivo | C:/Users/Sonia%20Abisambra/Downloads/class-list%20(2021-08-06).html
45 Names (0 Absent)
Sonia Abisambra
Yanelis Alzate
Ever Daniel Espeleta Anaya
Juan David Beltrán Avilez
Jose David Barrios
Marlon Betancur
Mileidis Gonzalez
Rosalba Maria Camaño ...
Kenia Guzman
Angelica López
Camila Andrea Martinez
10 Más
11 Más
12 Más
14 Más
15 Más
16 Más
17 Más
18 Más
19 Más
3 Más
4 Más
5 Más
6 Más
7 Más
8 Más
15:01
Escribe aquí para buscar
ESP
4:19 p. m.
6/08/2021

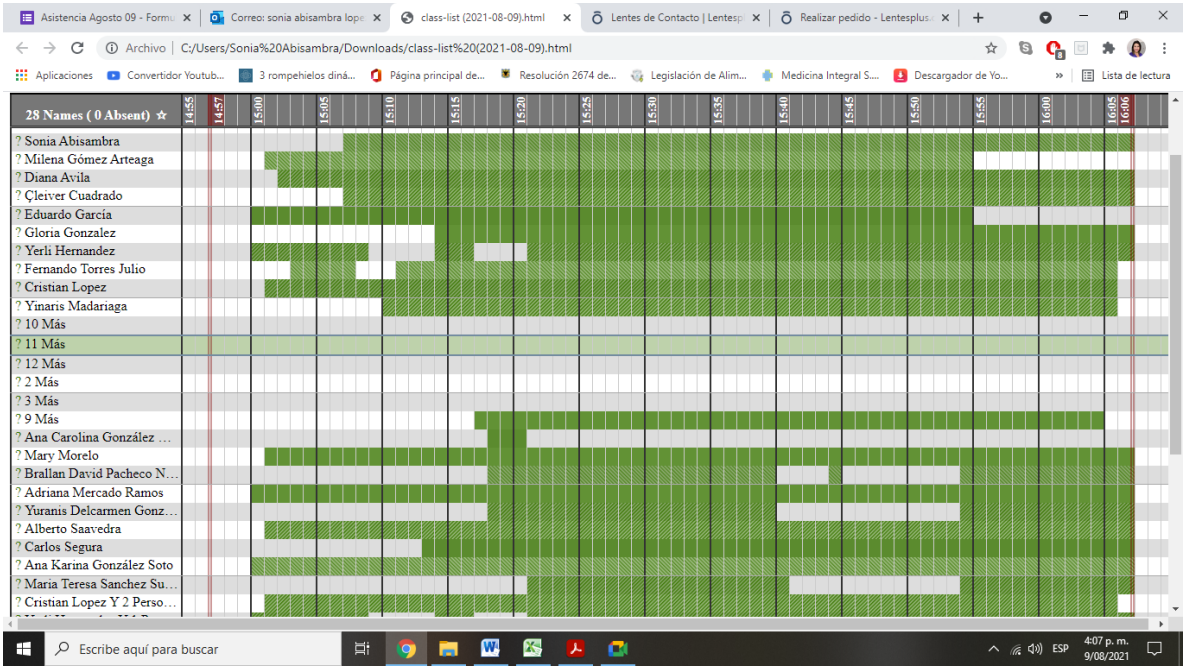


Asistencia Agosto 09




Meet - ahp-jary-kom
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
¿Qué es Vitrinismo?
El Vitrinismo son todas las técnicas y estrategias que se aplican a una vitrina o escaparate para que atrape a los consumidores que circulan cerca de la tienda, su objetivo es incitar e invitar a la compra de los productos.
«La vitrina es un lienzo en blanco donde usted debe plasmar toda su creatividad para volverla una obra de arte»
La vitrina debe trabajarse con criterios de comunicación, resaltar la mercancía, la sencillez y sobre todo... la creatividad. Tenga en cuenta que usted debe definir la composición, el color, la línea y la iluminación de su vitrina.
«La Vitrina debe contar una historia que conecte al consumidor con el producto»
Gloria Gonzalez
Ana karina González ...
jesus vargas
Yuranis delcarmen G...
Milena Gómez Artea...
Cristian Lopez
9 más
Tú
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
15:18 | ahp-jary-kom
Escribe aquí para buscar
3:18 p. m.
9/08/2021


Meet - ahp-jary-kom
Yinaris Madariaga
jesus vargas
Gloria Gonzalez
Mary Morelo
Cristian Lopez
Yuranis delcarmen Gonzalez ...
Brallan david Pacheco noriega
ALBERTO SAAVEDRA
Yerli Hernandez
Çleiver cuadrado
Ana karina González soto
Fernando Torres Julio
diana avila
Adriana Mercado ramos
2 más
Tú
Personas
Añadir personas
diana avila
Fernando Torres Julio
Gloria Gonzalez
jesus vargas
maria teresa sanchez sua...
Mary Morelo
Yerli Hernandez
Yinaris Madariaga
Yuranis delcarmen Gonza...
15:55 | ahp-jary-kom
Escribe aquí para buscar
3:55 p. m.
9/08/2021



Evidencias Agosto 10




Tipos de preenfriacion
y
HURLEY


Estudios
Climatéricos



Evidencias Agosto 11

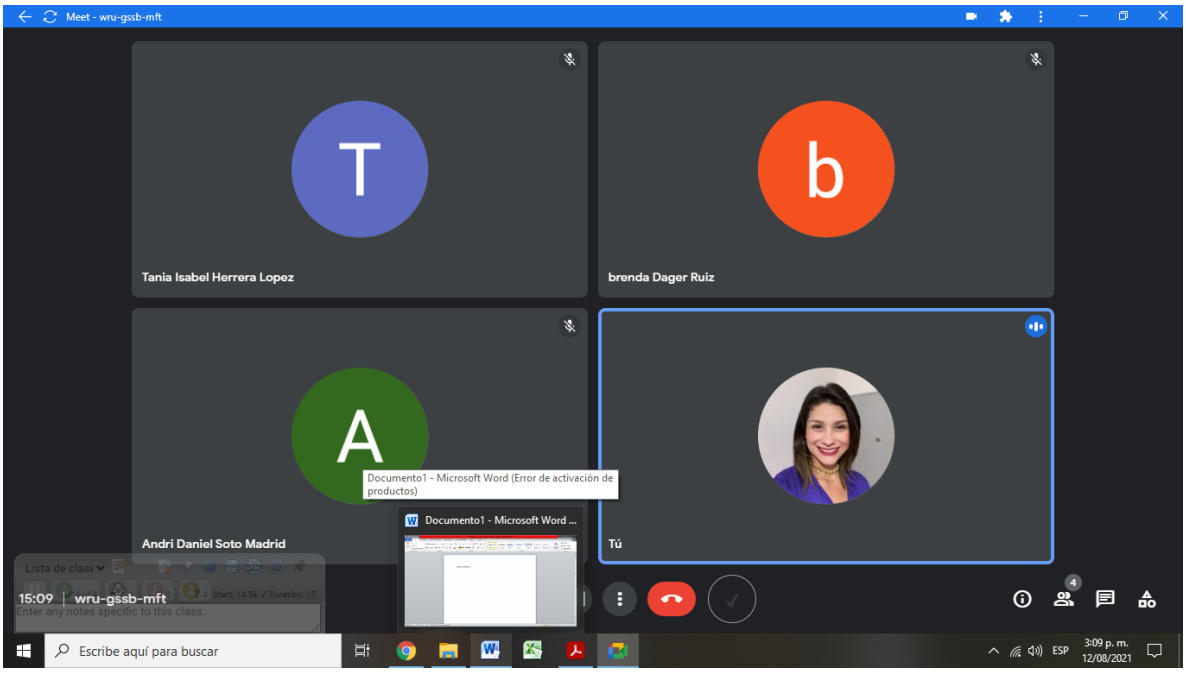


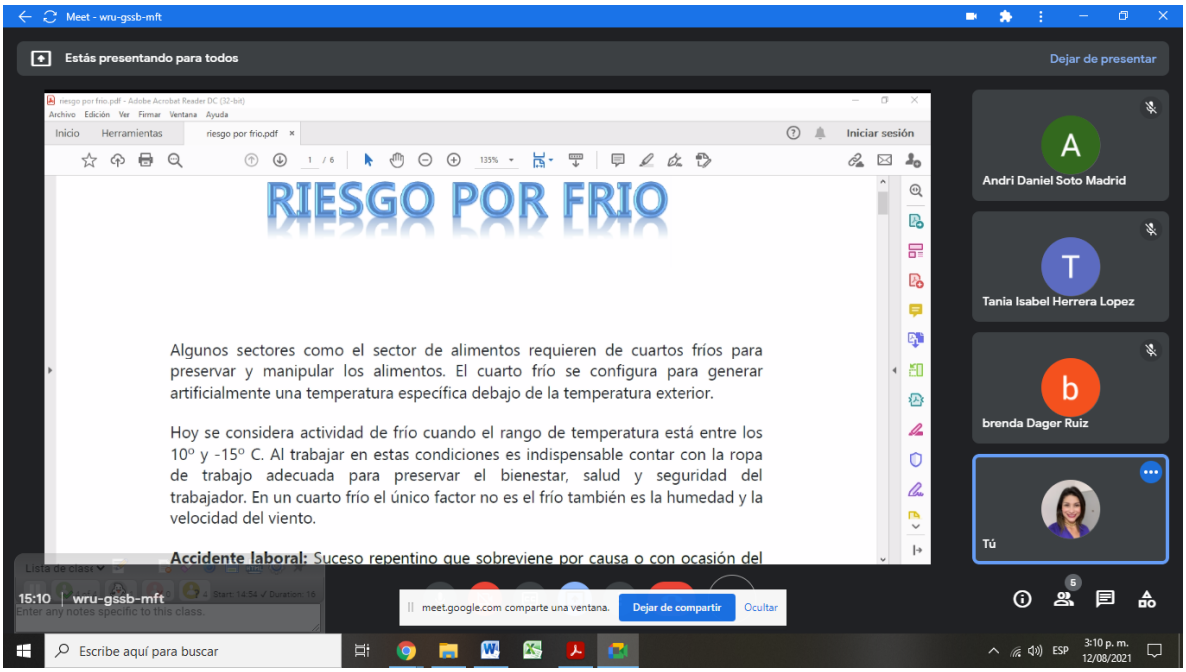


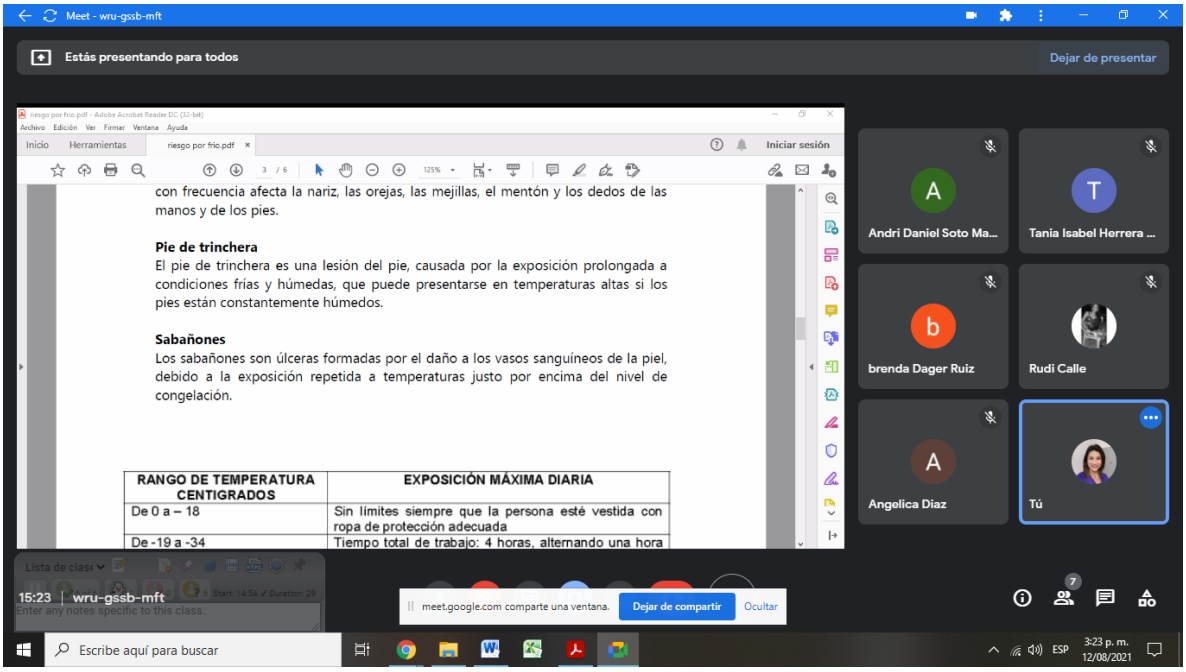


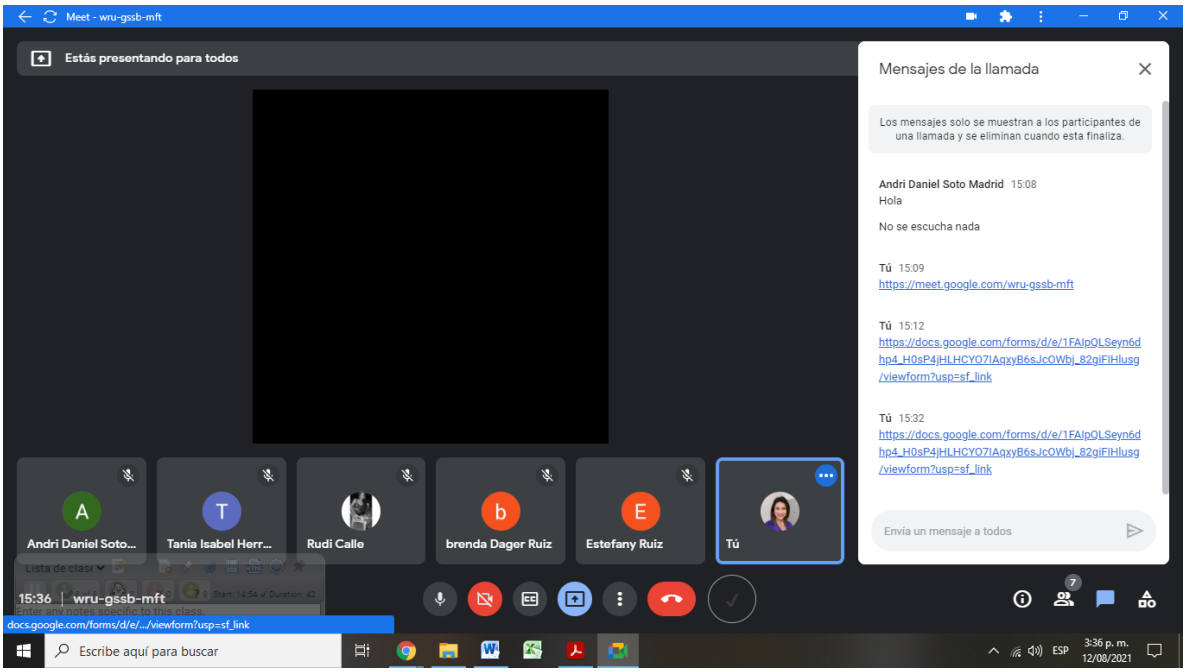


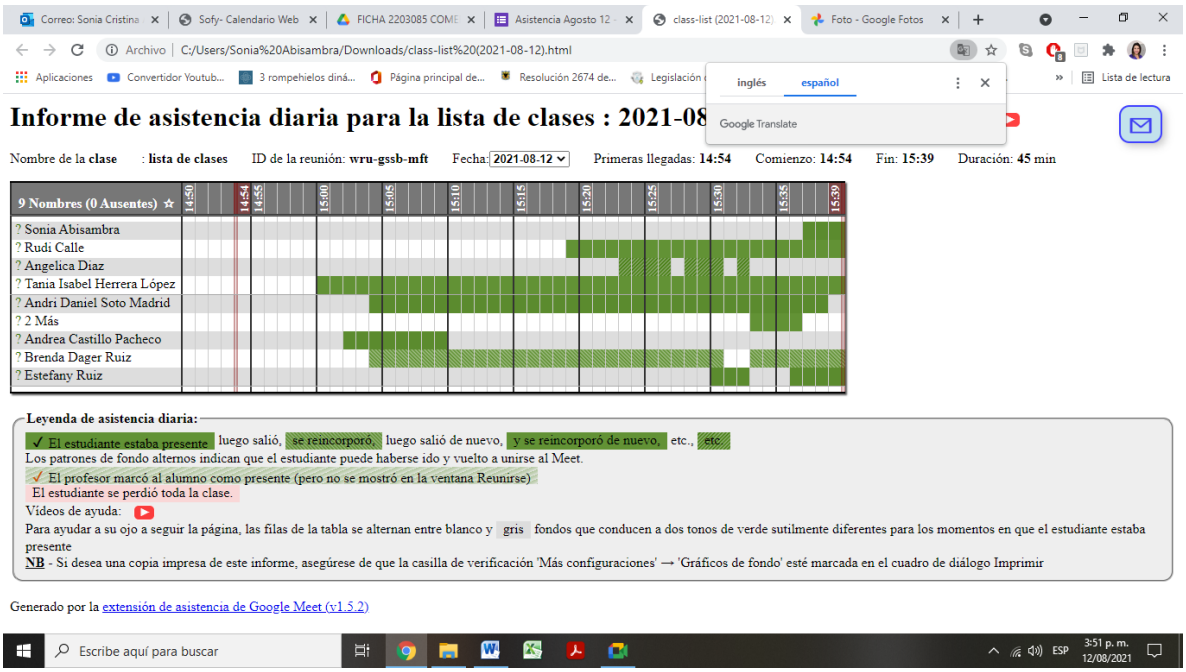
Evidencias Agosto 12



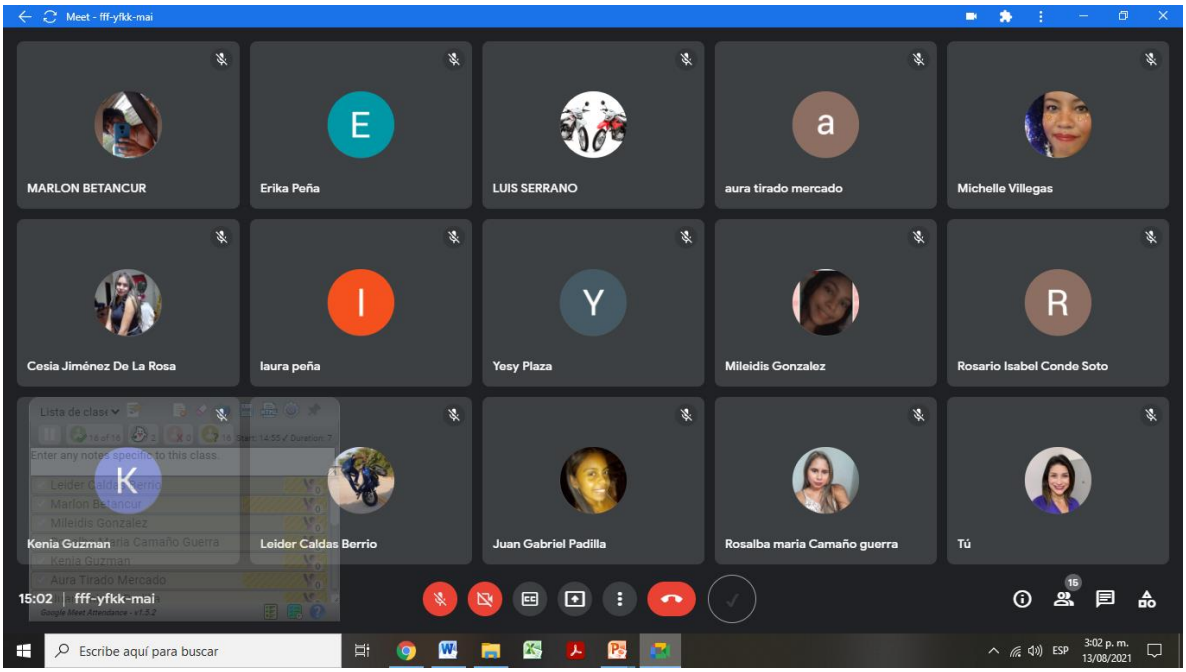

Meet - wru-gssb-mft
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
RIESGO POR FRIO
Algunos sectores como el sector de alimentos requieren de cuartos fríos para preservar y manipular los alimentos. El cuarto frío se configura para generar artificialmente una temperatura especifica debajo de la temperatura exterior.
Hoy se considera actividad de frío cuando el rango de temperatura está entre los 10° y -15° C. Al trabajar en estas condiciones es indispensable contar con la ropa de trabajo adecuada para preservar el bienestar, salud y seguridad del trabajador. En un cuarto frío el único factor no es el frío también es la humedad y la velocidad del viento.
Accidente laboral: Suceso repentino que sobreviene por causa o con ocasión del
Andri Daniel Soto Madrid
Tania Isabel Herrera Lopez
brenda Dager Ruiz
Tú
15:10 | wru-gssb-mft
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar
ESP
3:10 p. m.
12/08/2021

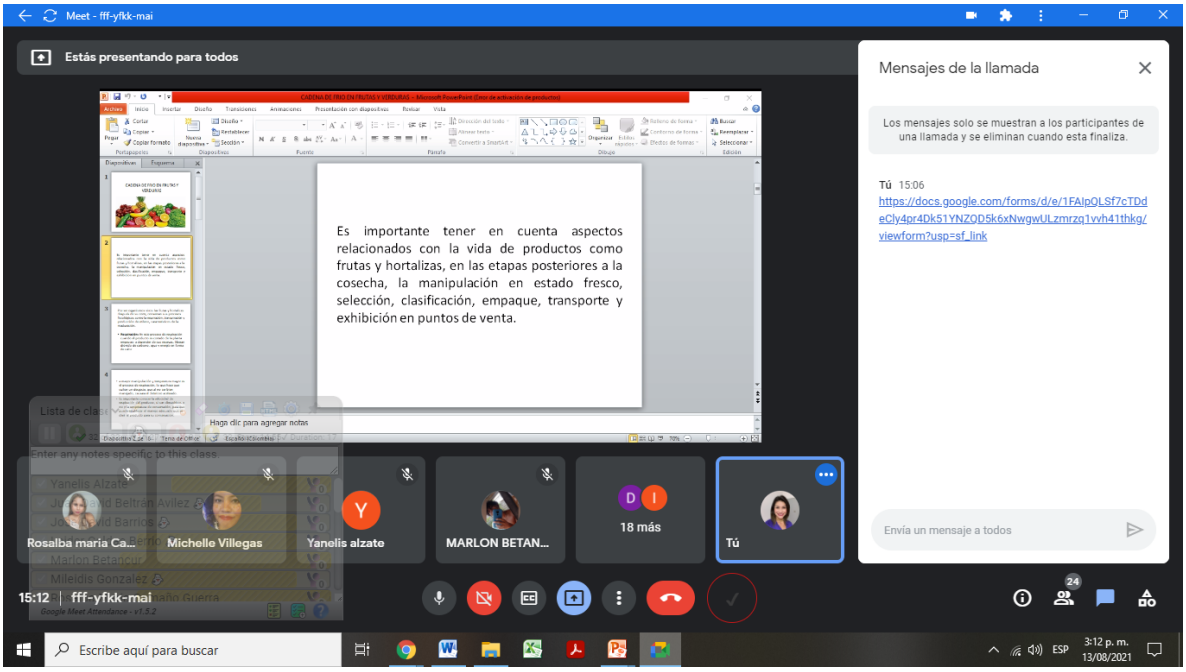

Meet - wru-gssb-mft
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
con frecuencia afecta la nariz, las orejas, las mejillas, el mentón y los dedos de las manos y de los pies.
Pie de trinchera
El pie de trinchera es una lesión del pie, causada por la exposición prolongada a condiciones frías y húmedas, que puede presentarse en temperaturas altas si los pies están constantemente húmedos.
Sabañones
Los sabañones son úlceras formadas por el daño a los vasos sanguíneos de la piel, debido a la exposición repetida a temperaturas justo por encima del nivel de congelación.
RANGO DE TEMPERATURA CENTIGRADOS
EXPOSICIÓN MÁXIMA DIARIA
De 0 a – 18
Sin límites siempre que la persona esté vestida con ropa de protección adecuada
De -19 a -34
Tiempo total de trabajo: 4 horas, alternando una hora
Andri Daniel Soto Ma...
Tania Isabel Herrera ...
brenda Dager Ruiz
Rudi Calle
Angelica Diaz
Tú
15:23 | wru-gssb-mft
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar
ESP
3:23 p. m.
12/08/2021

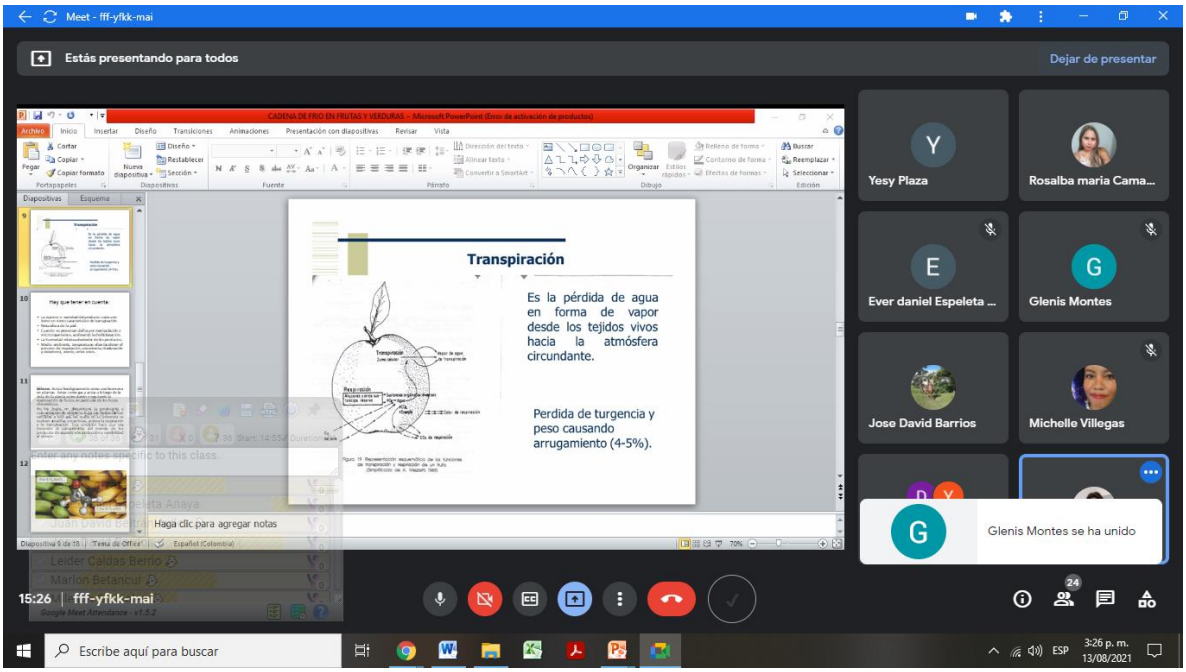


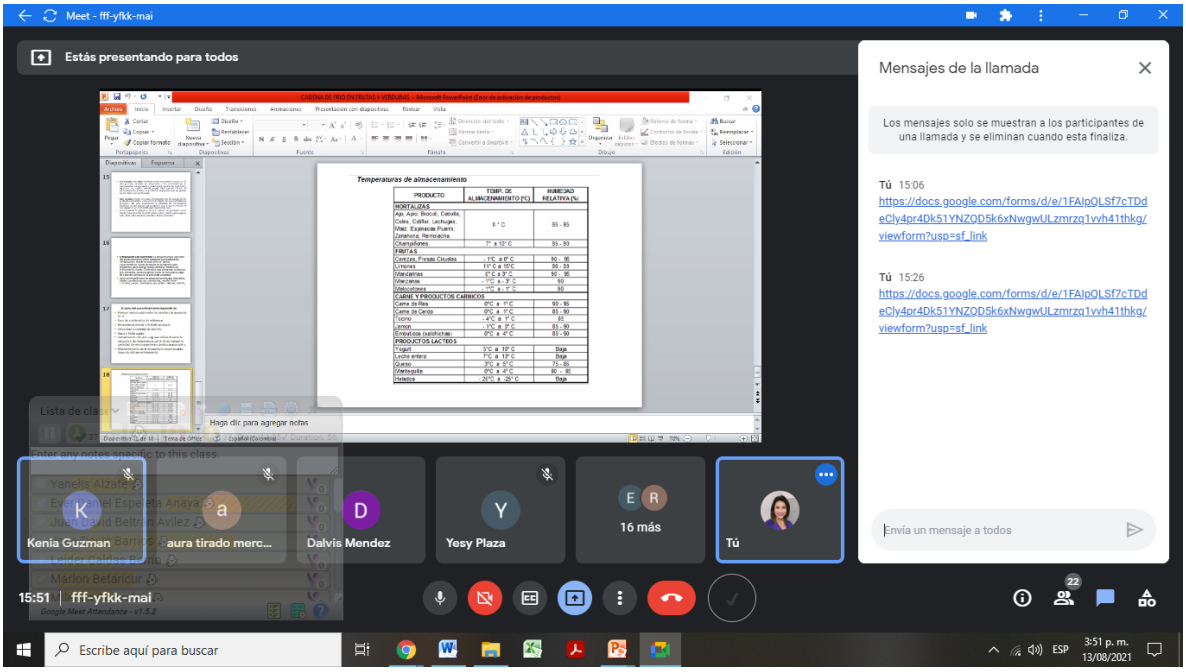


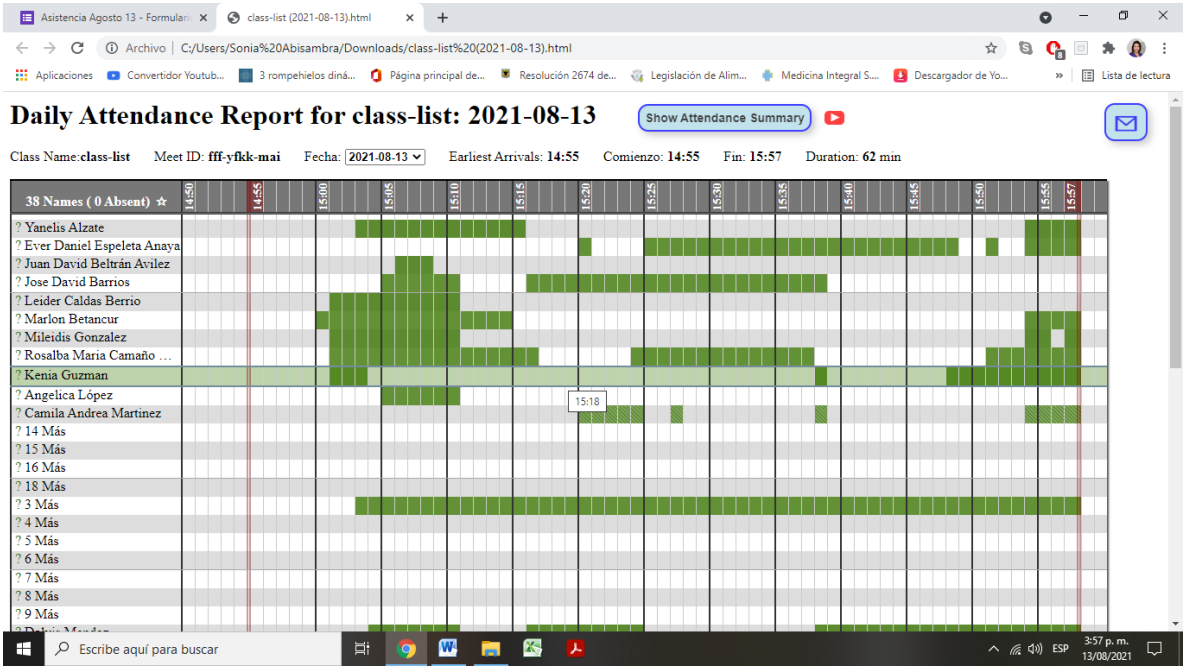
Evidencias Agosto 13

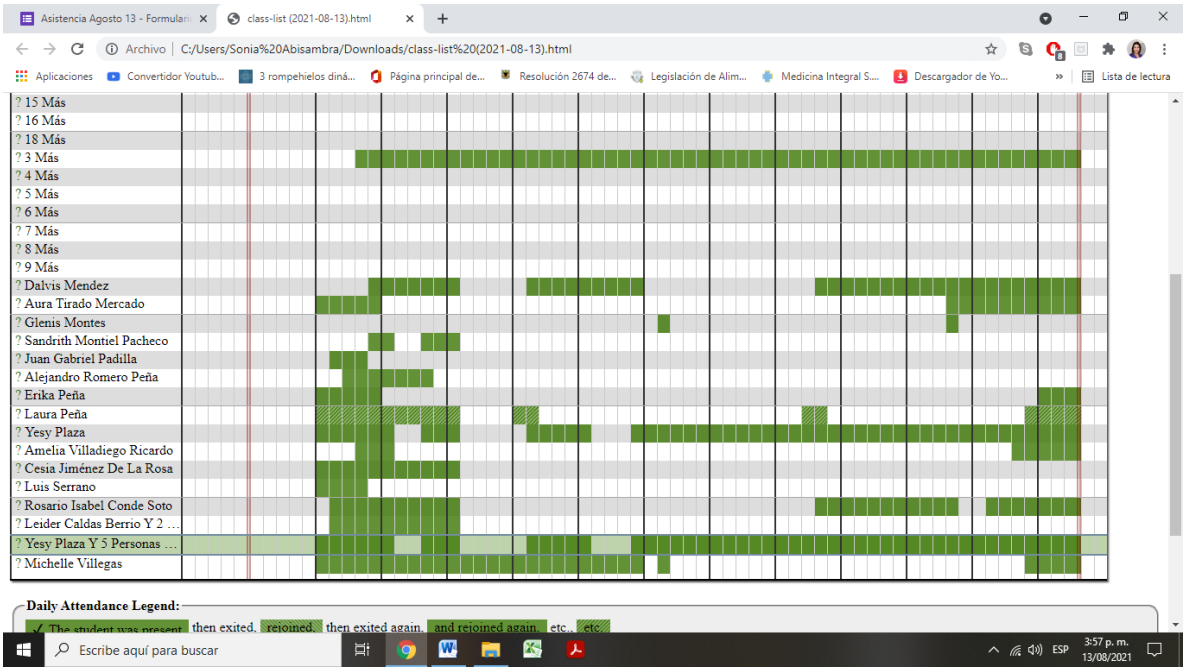

Meet - fff-yfkk-mai
MARLON BETANCUR
Erika Peña
LUIS SERRANO
aura tirado mercado
Michelle Villegas
Cesia Jiménez De La Rosa
laura peña
Yesy Plaza
Mileidis Gonzalez
Rosario Isabel Conde Soto
Kenia Guzman
Leider Caldas Berrio
Juan Gabriel Padilla
Rosalba maria Camaño guerra
Tú
15:02 | fff-yfkk-mai
Escribe aquí para buscar
ESP
3:02 p. m.
13/08/2021


Meet - fff-yfkk-mai
Estás presentando para todos
Es importante tener en cuenta aspectos relacionados con la vida de productos como frutas y hortalizas, en las etapas posteriores a la cosecha, la manipulación en estado fresco, selección, clasificación, empaque, transporte y exhibición en puntos de venta.
Mensajes de la llamada
Los mensajes solo se muestran a los participantes de una llamada y se eliminan cuando esta finaliza.
Tú 15:06
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf7cTDdeCly4pr4Dk51YNZQD5k6xNwgwULzmrzq1vvh41thkg/viewform?usp=sf_link
Envía un mensaje a todos
Rosalba maria Ca...
Michelle Villegas
Yanelis alzate
MARLON BETAN...
18 más
Tú
15:12 | fff-yfkk-mai
Escribe aquí para buscar
ESP
3:12 p. m.
13/08/2021


Meet - fff-yfkk-mai
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Transpiración
Es la pérdida de agua en forma de vapor desde los tejidos vivos hacia la atmósfera circundante.
Perdida de turgencia y peso causando arrugamiento (4-5%).
Yesy Plaza
Rosalba maria Cama...
Ever daniel Espeleta ...
Glenis Montes
Jose David Barrios
Michelle Villegas
Glenis Montes se ha unido
Haga clic para agregar notas
15:26 | fff-yfkk-mai
Escribe aquí para buscar
ESP
3:26 p. m.
13/08/2021

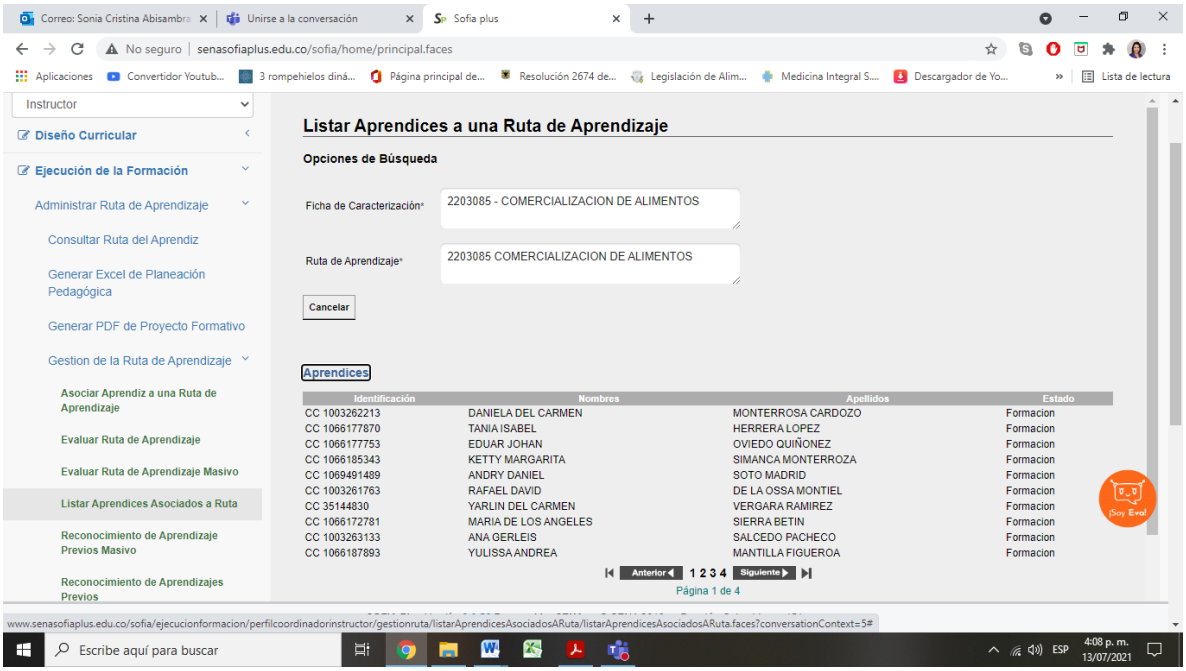

Meet - fff-yfkk-mai
Estás presentando para todos
Temperaturas de almacenamiento
Mensajes de la llamada
Los mensajes solo se muestran a los participantes de una llamada y se eliminan cuando esta finaliza.
Tú 15:06
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf7cTDdeCly4pr4Dk51YNZOD5k6xNwgwULzmrzq1vvh41thkg/viewform?usp=sf_link
Tú 15:26
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf7cTDdeCly4pr4Dk51YNZOD5k6xNwgwULzmrzq1vvh41thkg/viewform?usp=sf_link
Envía un mensaje a todos
Kenia Guzman
Dalvis Mendez
Yesy Plaza
16 más
Tú
Haga clic para agregar notas
15:51 | fff-yfkk-mai
Escribe aquí para buscar
ESP
3:51 p. m.
13/08/2021

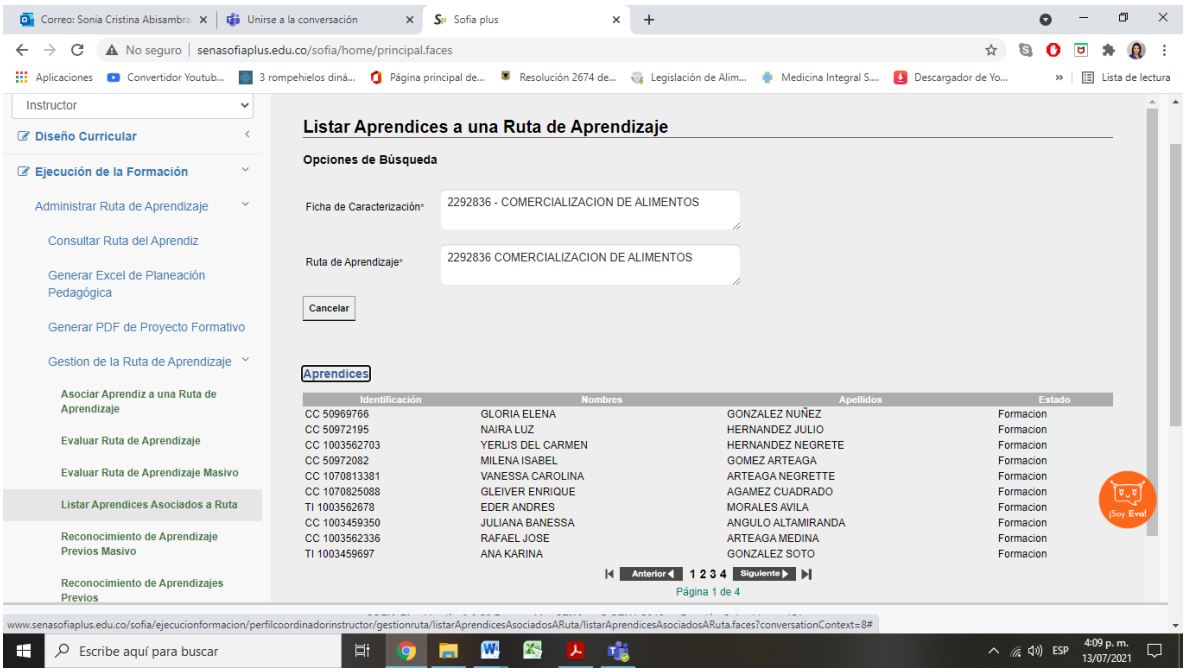

Asistencia Agosto 13 - Formulari
class-list (2021-08-13).html
Archivo | C:/Users/Sonia%20Abisambra/Downloads/class-list%20(2021-08-13).html
Aplicaciones
Convertidor Youtub...
3 rompehielos diná...
Página principal de...
Resolución 2674 de...
Legislación de Alim...
Medicina Integral S...
Descargador de Yo...
Lista de lectura
Daily Attendance Report for class-list: 2021-08-13
Show Attendance Summary
Class Name:class-list
Meet ID: fff-yfkk-mai
Fecha: 2021-08-13
Earliest Arrivals: 14:55
Comienzo: 14:55
Fin: 15:57
Duration: 62 min
38 Names (0 Absent)
14:50
14:55
15:00
15:05
15:10
15:15
15:20
15:25
15:30
15:35
15:40
15:45
15:50
15:55
15:57
? Yanelis Alzate
? Ever Daniel Espeleta Anaya
? Juan David Beltrán Avilez
? Jose David Barrios
? Leider Caldas Berrio
? Marlon Betancur
? Mileidis Gonzalez
? Rosalba Maria Camaño ...
? Kenia Guzman
? Angelica López
? Camila Andrea Martinez
? 14 Más
? 15 Más
? 16 Más
? 18 Más
? 3 Más
? 4 Más
? 5 Más
? 6 Más
? 7 Más
? 8 Más
? 9 Más
15:18
Escribe aquí para buscar
ESP
3:57 p. m.
13/08/2021

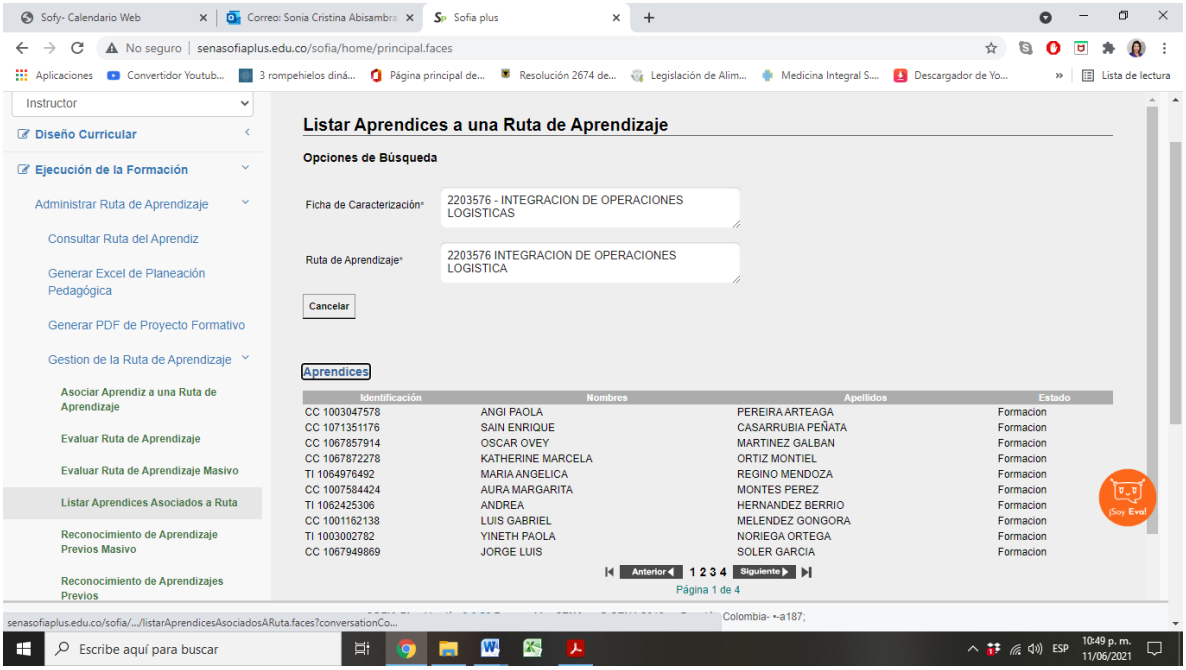

Asistencia Agosto 13 - Formulari
class-list (2021-08-13).html
Archivo | C:/Users/Sonia%20Abisambra/Downloads/class-list%20(2021-08-13).html
Aplicaciones
Convertidor Youtub...
3 rompehielos diná...
Página principal de...
Resolución 2674 de...
Legislación de Alim...
Medicina Integral S...
Descargador de Yo...
Lista de lectura
? 15 Más
? 16 Más
? 18 Más
? 3 Más
? 4 Más
? 5 Más
? 6 Más
? 7 Más
? 8 Más
? 9 Más
? Dalvis Mendez
? Aura Tirado Mercado
? Glenis Montes
? Sandrith Montiel Pacheco
? Juan Gabriel Padilla
? Alejandro Romero Peña
? Erika Peña
? Laura Peña
? Yesy Plaza
? Amelia Villadiego Ricardo
? Cesia Jiménez De La Rosa
? Luis Serrano
? Rosario Isabel Conde Soto
? Leider Caldas Berrio Y 2 ...
? Yesy Plaza Y 5 Personas ...
? Michelle Villegas
Daily Attendance Legend:
then exited,
rejoined,
then exited again,
and rejoined again,
etc.,
etc.
Escribe aquí para buscar
ESP
3:57 p. m.
13/08/2021

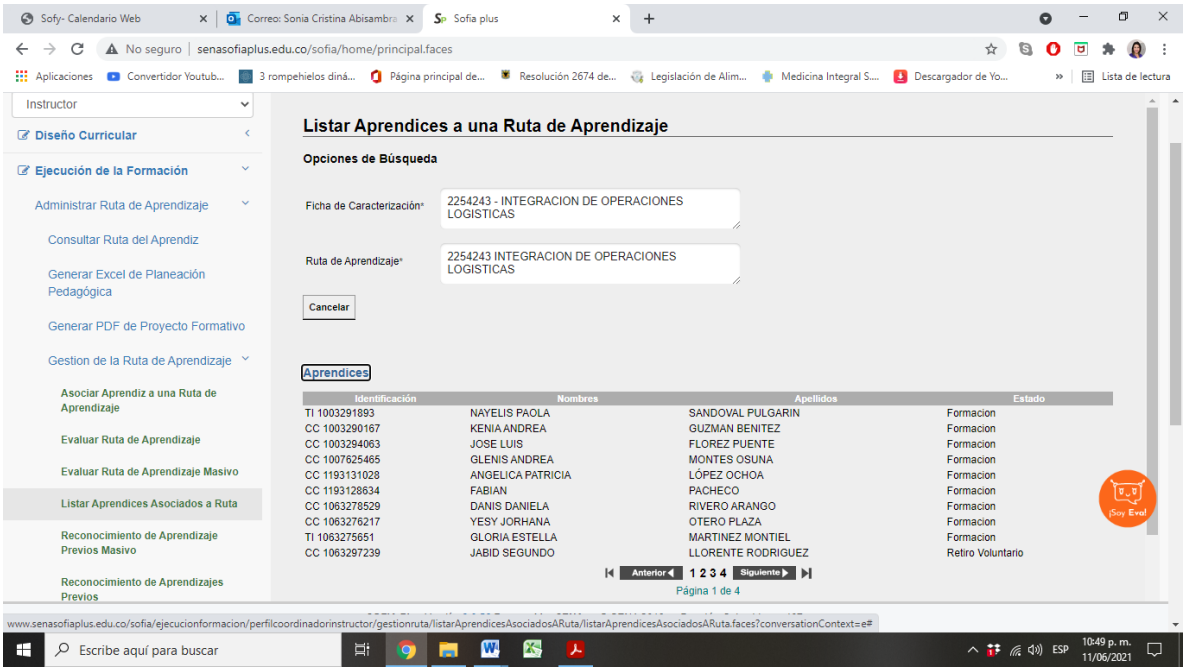
Anexo Obligación contractual 3. No se cuenta con el rol en sofiaplus.

Anexo Obligación contractual 4. Asociación de los aprendices del programa de Comercialización de Alimentos con fichas 2203085, 2292836 y programa de integracion de operaciones logísticas ficha 2203576, 2254243 a su respectiva ruta de aprendizaje

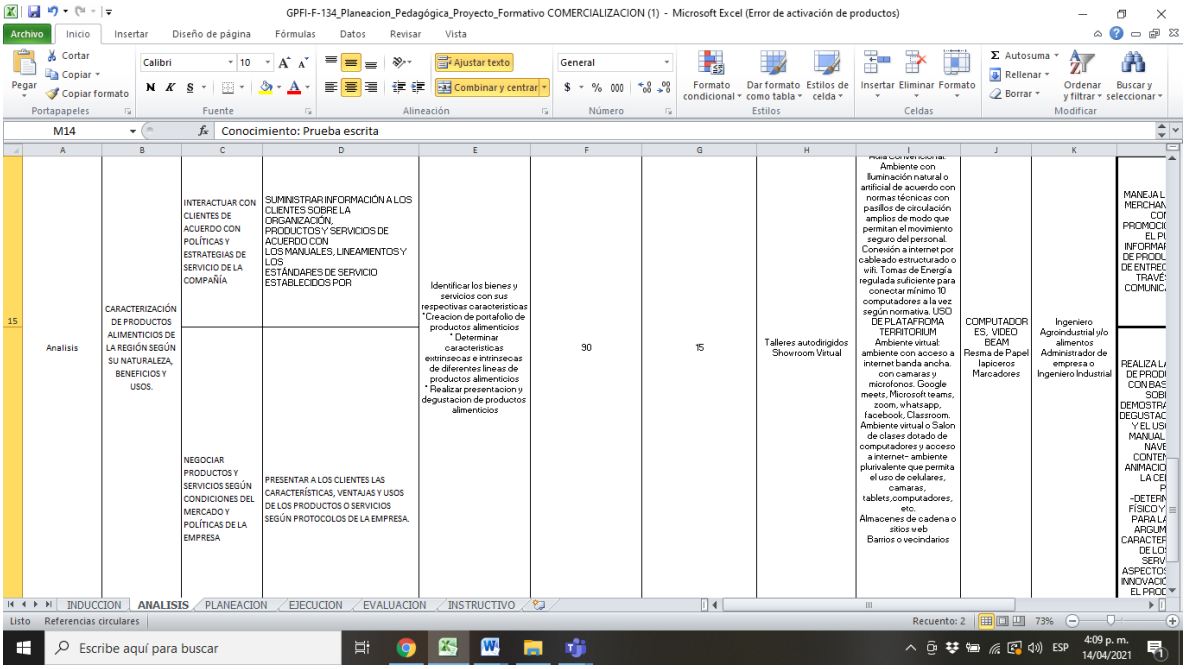


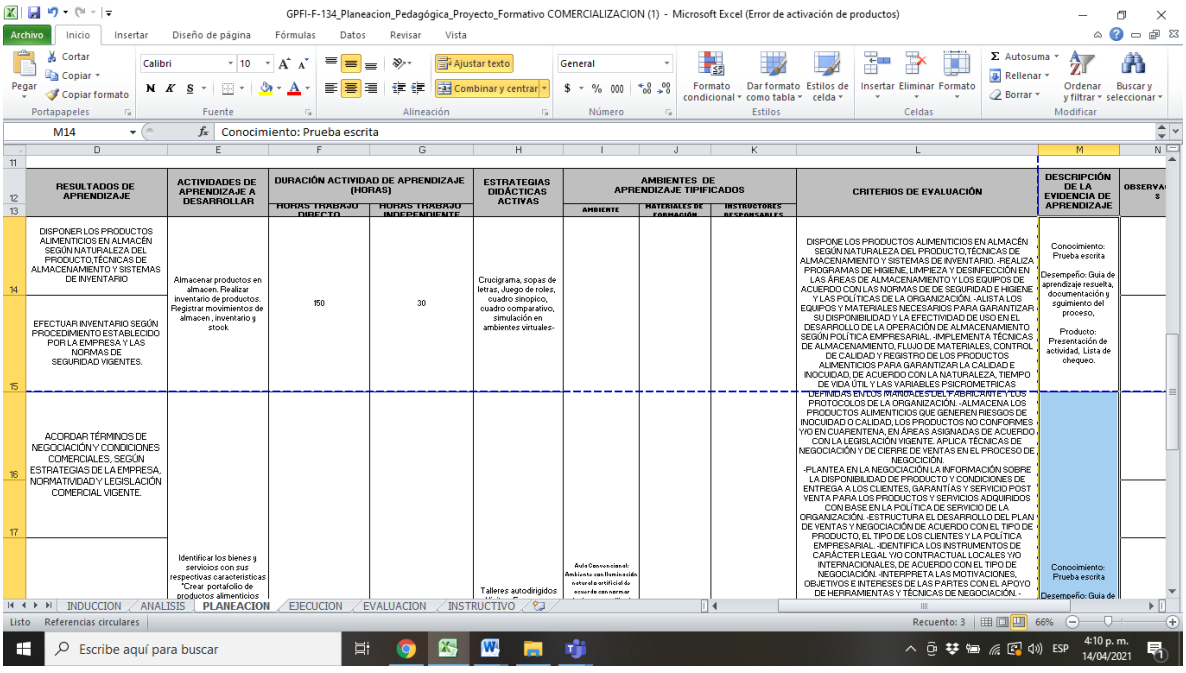


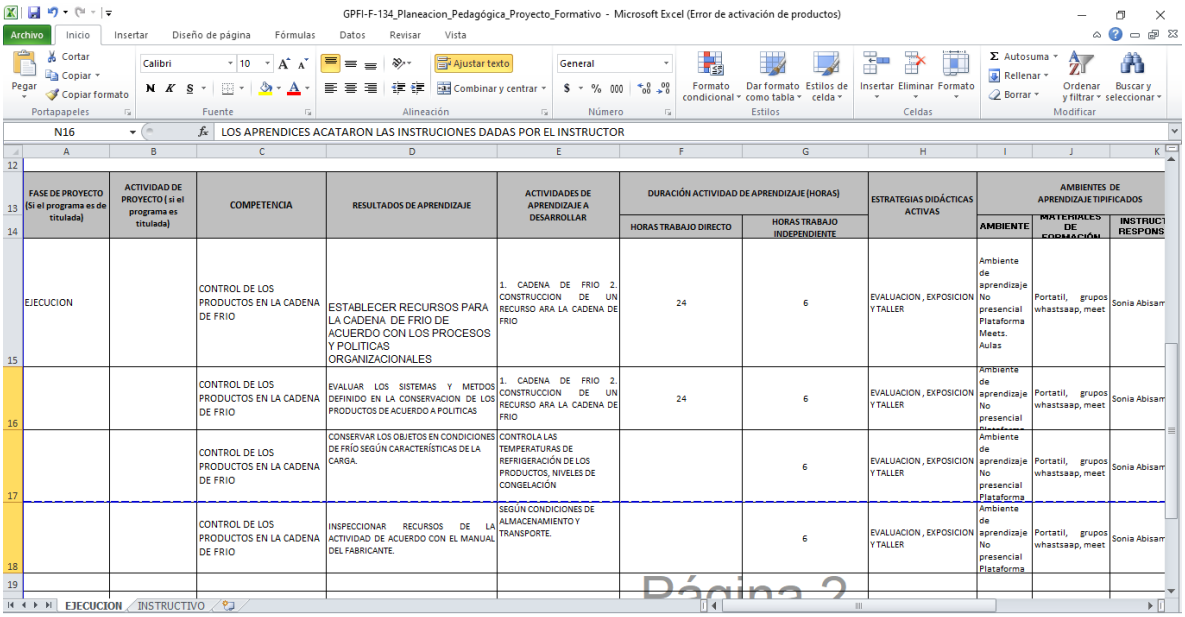




Anexo Obligación contractual 6 y 15. Elaboración de planeaciones pedagógicas y guías de aprendizaje del programa de Comercialización de Alimentos con fichas 2203085, 2292836 y programa de integracion de operaciones logísticas ficha 2203576, 2254243


GPFI-F-134_Planeacion_Pedagógica_Proyecto_Formativo COMERCIALIZACION (1) - Microsoft Excel (Error de activación de productos)
M14
Conocimiento: Prueba escrita
INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR
Analisis
CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE LA REGIÓN SEGÚN SU NATURALEZA, BENEFICIOS Y USOS.
Identificar los bienes y servicios con sus respectivas caracteristicas *Creacion de portafolio de productos alimenticios * Determinar caracteristicas extrinsecas e intrinsecas de diferentes lineas de productos alimenticios * Realizar presentacion y degustacion de productos alimenticios
90
15
Talleres autodirigidos Showroom Virtual
Ambiente con iluminación natural o artificial de acuerdo con normas técnicas con pasillos de circulación amplios de modo que permitan el movimiento seguro del personal. Conexión a internet por cableado estructurado o wifi. Tomas de Energía regulada suficiente para conectar mínimo 10 computadores a la vez según normativa. USO DE PLATAFROMA TERRITORIUM Ambiente virtual: ambiente con acceso a internet banda ancha. con camaras y microfonos. Google meets, Microsoft teams, zoom, whatsapp, facebook, Classroom. Ambiente virtual o Salon de clases dotado de computadores y acceso a internet- ambiente plurivalente que permita el uso de celulares, camaras, tablets,computadores, etc. Almacenes de cadena o sitios web Barrios o vecindarios
COMPUTADORES, VIDEO BEAM Plesma de Papel lapiceros Marcadores
Ingeniero Agroindustrial y/o alimentos Administrador de empresa o Ingeniero Industrial
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.
INDUCCION
ANALISIS
PLANEACION
EJECUCION
EVALUACION
INSTRUCTIVO
Listo
Referencias circulares
Recuento: 2
73%
Escribe aquí para buscar
ESP
4:09 p. m.
14/04/2021


GPFI-F-134_Planeacion_Pedagógica_Proyecto_Formativo COMERCIALIZACION (1) - Microsoft Excel (Error de activación de productos)
M14
Conocimiento: Prueba escrita
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR
DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)
HORAS TRABAJO DIRECTO
HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE
ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS
AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
AMBIENTE
MATERIALES DE FORMACIÓN
INSTRUCTORES RESPONSABLES
CRITERIOS DE EVALUACIÓN
DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE
DISPONER LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN ALMACÉN SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO,TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO Y SISTEMAS DE INVENTARIO
Almacenar productos en almacen. Realizar inventario de productos. Registrar movimientos de almacen , inventario y stock
150
30
Crucigrama, sopas de letras, Juego de roles, cuadro sinopico, cuadro comparativo, simulación en ambientes virtuales-
DISPONE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN ALMACÉN SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO,TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO Y SISTEMAS DE INVENTARIO. -REALIZA PROGRAMAS DE HIGIENE, LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN EN LAS ÁREAS DE ALMACENAMIENTO Y LOS EQUIPOS DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. -ALISTA LOS EQUIPOS Y MATERIALES NECESARIOS PARA GARANTIZAR SU DISPONIBILIDAD Y LA EFECTIVIDAD DE USO EN EL DESARROLLO DE LA OPERACIÓN DE ALMACENAMIENTO SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL. -IMPLEMENTA TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO, FLUJO DE MATERIALES, CONTROL DE CALIDAD Y REGISTRO DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD E INOCUIDAD, DE ACUERDO CON LA NATURALEZA, TIEMPO DE VIDA ÚTIL Y LAS VARIABLES PSICROMETRICAS DEFINIDAS EN LOS MANUALES DEL FABRICANTE Y LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN. -ALMACENA LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS QUE GENEREN RIESGOS DE INOCUIDAD O CALIDAD, LOS PRODUCTOS NO CONFORMES Y/O EN CUARENTENA, EN ÁREAS ASIGNADAS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN VIGENTE. APLICA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y DE CIERRE DE VENTAS EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.
Conocimiento: Prueba escrita
Desempeño: Guia de aprendizaje resuelta, documentación y siguimiento del proceso,
Producto: Presentación de actividad, Lista de chequeo.
EFECTUAR INVENTARIO SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA Y LAS NORMAS DE SEGURIDAD VIGENTES.
ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.
-PLANTEA EN LA NEGOCIACIÓN LA INFORMACIÓN SOBRE LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO Y CONDICIONES DE ENTREGA A LOS CLIENTES, GARANTÍAS Y SERVICIO POST VENTA PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ADQUIRIDOS CON BASE EN LA POLÍTICA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN. -ESTRUCTURA EL DESARROLLO DEL PLAN DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO, EL TIPO DE LOS CLIENTES Y LA POLÍTICA EMPRESARIAL. -IDENTIFICA LOS INSTRUMENTOS DE CARÁCTER LEGAL Y/O CONTRACTUAL LOCALES Y/O INTERNACIONALES, DE ACUERDO CON EL TIPO DE NEGOCIACIÓN. -INTERPRETA LAS MOTIVACIONES, OBJETIVOS E INTERESES DE LAS PARTES CON EL APOYO DE HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. -
Identificar los bienes y servicios con sus respectivas caracteristicas *Crear portafolio de productos alimenticios
Talleres autodirigidos
Conocimiento: Prueba escrita
Desempeño: Guia de
INDUCCION
ANALISIS
PLANEACION
EJECUCION
EVALUACION
INSTRUCTIVO
Listo
Referencias circulares
Recuento: 3
66%
Escribe aquí para buscar
ESP
4:10 p. m.
14/04/2021



GPFI-F-134_Planeacion_Pedagógica_Proyecto_Formativo - Microsoft Excel (Error de activación de productos)

N16: LOS APRENDICES ACATARON LAS INSTRUCIONES DADAS POR EL INSTRUCTOR

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS		
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCT RESPONS
EJECUCION		CONTROL DE LOS PRODUCTOS EN LA CADENA DE FRIO	ESTABLECER RECURSOS PARA LA CADENA DE FRIO DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y POLITICAS ORGANIZACIONALES	1. CADENA DE FRIO 2. CONSTRUCCION DE UN RECURSO ARA LA CADENA DE FRIO	24	6	EVALUACION , EXPOSICION Y TALLER	Ambiente de aprendizaje No presencial Plataforma Meets. Aulas	Portatil, grupos whastsaap, meet	Sonia Abisai
		CONTROL DE LOS PRODUCTOS EN LA CADENA DE FRIO	EVALUAR LOS SISTEMAS Y METDOS DEFINIDO EN LA CONSERVACION DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO A POLITICAS	1. CADENA DE FRIO 2. CONSTRUCCION DE UN RECURSO ARA LA CADENA DE FRIO	24	6	EVALUACION , EXPOSICION Y TALLER	Ambiente de aprendizaje No presencial	Portatil, grupos whastsaap, meet	Sonia Abisai
		CONTROL DE LOS PRODUCTOS EN LA CADENA DE FRIO	CONSERVAR LOS OBJETOS EN CONDICIONES DE FRÍO SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA.	CONTROLA LAS TEMPERATURAS DE REFRIGERACIÓN DE LOS PRODUCTOS, NIVELES DE CONGELACIÓN		6	EVALUACION , EXPOSICION Y TALLER	Ambiente de aprendizaje No presencial Plataforma	Portatil, grupos whastsaap, meet	Sonia Abisai
		CONTROL DE LOS PRODUCTOS EN LA CADENA DE FRIO	INSPECCIONAR RECURSOS DE LA ACTIVIDAD DE ACUERDO CON EL MANUAL DEL FABRICANTE.	SEGÚN CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE.		6	EVALUACION , EXPOSICION Y TALLER	Ambiente de aprendizaje No presencial Plataforma	Portatil, grupos whastsaap, meet	Sonia Abisai

Página 2

EJECUCION | INSTRUCTIVO

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación: INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS**
- **Código del Programa de Formación: 137136**
- **Competencia: CONTROL DE LOS PRODUCTOS EN LA CADENA DE FRIO**
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  INSPECCIONAR RECURSOS DE LA ACTIVIDAD DE ACUERDO CON EL MANUAL DEL FABRICANTE..
- **Duración de la Guía:** 24 HORAS

2. PRESENTACIÓN

Apreciado Aprendiz, en el desarrollo de esta guia de aprendizaje desarrollaremos conceptos relacionados con la importancia de la inspección en la inocuidad de los limentos, teniendo en cuenta el fabricante:

En última instancia, la responsabilidad de la inocuidad de los alimentos no recae ni en las autoridades encargadas de la reglamentación ni en el consumidor, sino en los productores, elaboradores, vendedores al por menor y encargados de preparar o servir los alimentos. Si bien todo individuo o toda empresa tiene el derecho a producir, elaborar, preparar, servir, importar o exportar alimentos, ese derecho conlleva la obliga-

ción inseparable de asegurar que sean sanos e inocuos, y que dichos individuos o empresas cumplen con toda la legislación vigente, incluso con las normas que protegen a los consumidores de posibles fraudes. Los productores y elaboradores, y también los vendedores al por menor y los encargados de preparar alimentos, aunque no estén incluidos en este manual, cumplirán con sus obligaciones en la medida en que comprendan el por qué de los sistemas eficaces de control de los alimentos y cuenten con la capacidad de utilizarlos en sus empresas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividad de Reflexión Inicial

Se realiza la reflexión inicial, dándole la bienvenida a los aprendices a su actividad de reflexión inicial, seguidamente el instructor solicita:

Ejercicio 1. (8 Horas)

Investiga los siguientes conceptos:

1 Naturaleza del producto
2- Tipo de empaque
3- Técnica de embalaje
4- Normativa fitosanitaria según su almacenamiento
5- Tipos de informes y reportes
6- Modelos de registros
7- Métodos de inspección
8- Documentos de programación e inspección.

3.2 Actividad de Contextualización e Identificación de Conocimientos necesarios para el Aprendizaje

Para la contextualización e identificación de conocimientos previos, se llevara a cabo mediante el siguiente ejercicio:

Ejercicio 2. (8 Horas)

1- Describe cual son los tipos de empaques y embalajes utilizados en la cedena de frio

3.3. Actividad de Apropiación del Conocimiento (Conceptualización y Teorización)

La actividad de apropiación se llevara a cabo mediante la siguientes actividades:

Consigue en tu alrededor con vecinos o familiares empaques vacios y embalajes de alimentos que sean almacenados en cadena de frio.

Reúne 3 de cada uno y tomales fotos y envíalo al grupo de wathsaap de clases ,donde debes clasificarlo por:

- su nivel de refrigeración
- o si es un producto que debe mantenerse congelado.

Ejercicio 3. (8 Horas)

Enumera las Normativa fitosanitaria según almacenamiento de los siguientes alimentos:
y los

1- Tipos de informes y reportes

2- Modelos de registros

3- Métodos de inspección

a- **carnes**
b- **pescados**
c- **mariscos**
d- **res**
e- **cerdo**
f- **embutidos**
g- **lácteos**

4- has un listado de cual son los elementos de protección personal y su adecuado usos según normas establecidas por la organización, que deben portar las personas encargadas del proceso de almacenamiento en cuartos frios de los anteriores alimentos.

5- Como se realiza reportes de inspección y chequeo de las áreas de cuarto frio según protocolos de la empresa.

3.4. Actividad de Apropiación del Conocimiento (Conceptualización y Teorización)

Esta actividad consignala en tu libreta de notas para se socializada en clases y evaluar la participación de cada aprendiz en clases.

- **Ambiente Requerido**

El instructor solicita a cada aprendiz que, siguiendo todas las indicaciones del protocolo definido para ello, el ambiente será un sitio seleccionado en su casa y el classroom.

- **Materiales**

MATERIALES	N°	INSUMOS	N°	EQUIPOS	N°
marcadores	20			Teléfono Smarphone	1
Hojas en blanco	20		1	Computador	1
Lápices y Boligrafos	20				

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Naturaleza del producto tipo de empaque técnica de embalaje normativa fitosanitaria según su almacenamiento tipos de informes y reportes modelos de registros métodos de inspección documentos de programación e inspección.	Presenta reportes de inspección y chequeo de las áreas de cuarto frio según protocolos de la empresa.	**Técnica de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Presentar reportes de inspección de las actividades respectivas Controlar el ingreso y salida de los productos de los cuar-	Inspecciona lo elementos de protección personal y adecuado usos según normas establecidas por la organización.	**Técnica de Evaluación:** Mapa mental

tos fríos	Revisa procedimientos de empaque y embalaje según criterios técnicos y norma de laempresa	**Socialización en cal-ses**
Evidencias de Producto: Inspeccionar recursos de la actividad de acuerdo con el manual del fabricante		**Técnica de Evalua-ción:** Evaluación final

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

La cadena de frío es la organización compuesta por cada uno de los pasos que constituyen el proceso de refrigeración o congelación necesario para que los alimentos perecederos o congelados lleguen de forma segura al consumidor. Es decir, todos los elementos y actividades necesarias para garantizar la calidad y seguridad de un alimento, desde su origen hasta su consumo.

ALIMENTO: Todo producto natural o artificial, elaborado o no, que ingerido aporta al organismo humano los nutrientes y la energía necesarios para el desarrollo de los procesos biológicos. Quedan incluidas en la pre-

sente definición las bebidas no alcohólicas, y aquellas sustancias con que se sazonan algunos comestibles y que se conocen con el nombre genérico de especia.

• **ALIMENTO CONTAMINADO:** Alimento que contiene agentes y/o sustancias extrañas de cualquier naturaleza en cantidades superiores a las permitidas en las normas nacionales, o en su defecto en normas reconocidas internacionalmente.

• **ALIMENTO PERECEDERO:** El alimento que, en razón de su composición, características físico-químicas y biológicas, pueda experimentar alteración de diversa naturaleza en un tiempo determinado y que, por lo tanto, exige condiciones especiales de proceso, conservación, almacenamiento, transporte y expendio, Ejemplo: Productos lácteos. Carnes, aves, pescado, carnes frías (embutidos), frutas y verduras, alimentos preparados.

• **ALIMENTO NO PERECEDERO:** Aquel alimento que puede almacenarse con seguridad durante largos periodos de más de 6 meses, Ejemplo: fríjol, azúcar, harina, pastas, arroz, enlatados • BODEGA DE ALIMENTOS: Es todo establecimiento de alimentos cuyo fin primordial es almacenar y distribuir alimentos terminados, empacados o a granel.

• **BUENAS PRÁCTICAS DE ALMACENAMIENTO:** Condiciones de infraestructura y procedimientos establecidos durante el almacenamiento de alimentos, bebidas y productos afines, con el objeto de garantizar la calidad e inocuidad de dichos productos según normas aceptadas internacionalmente.

• **BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA:** Son los principios básicos y prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto.

Cómo funciona una **CUARTO FRÍO**? ... En general, las unidades de refrigeración funcionan mediante intercambio de calor, con aire que pasa a través del evaporador, se enfría mediante el uso de productos químicos refrigerantes y luego se expulsa para circular en la cámara fría, bajando la temperatura general.

El personal que trabaja en la cadena de frío debe ser consciente de la importancia de una buena temperatura, buen manejo de las puertas y que los equipos estén operando.

Generar estrategias logísticas para pensar en la calidad del producto y ahorro energético es el resultado de un personal capacitado, además de tener sentido de pertenencia tanto por la marca como por los equipos, hacen que el producto tenga mejor calidad y llegue en las mejores condiciones al consumidor final.



Cantidad de personas en un cuarto frío, según su área
Es necesario tener presente que los cuartos fríos están diseñados para algunas cargas térmicas específicas y de tener exceso de personal puede hacer que la temperatura al interior del cuarto frío baje o su eficiencia energética se vea afectada.



Porqué deben tener buena protección o equipamento tus colaboradores?
Principalmente por su salud y bienestar, para que su cuerpo mantenga la temperatura corporal adecuada y no corran riesgos de enfermedades o bajas en sus niveles de pulso.
También es muy importante el tiempo que permanecen al interior del cuarto frío y las transiciones entre estar al interior y salir a la normalidad (*tiempos que esperan antes de salir a una temperatura ambiente.*)
Esto influye directamente al contacto con el producto, evitando su contaminación y riesgo de pérdida.



6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://www.google.com/search?q=USO+DE+DOTACI%C3%93N+DEL+PERSONAL+EN+CUARTO

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**SONIA ABISAMBRA**	**INSTRUCTOR**		**JULIO 2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: . **COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS**
- Código del Programa de Formación: **632215**
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)

- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: : **NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA**
  1. Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA**

- Duración de la Guía: **60 horas**

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprindiz con el desarrollo de esta guía de aprendizaje,desarrollaremos conceptos,básicos y tecnicos de los cuales tendremos un amplio conocimiento sobre la comercialización de productos o servicios ,para el desarrollo de técnicas y habilidades en cuanto a el éxito en el cierre de las ventas.

2. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)
- 01- Identificar los perfiles de los clientes .
- 02-Diseñar las caracteristicas del mercado objetivo
- 03- Identificar las características intrínsecas y extrínsecas de productos y servicios
- 04- Identificar características, beneficios, ventajas y objetivos del producto a ofrecer
- 05-Realizar muestras y degustaciones
- 06-Adecuar sitios físicos para presentación de productos y servicios
- 07- Realizar la presentación de productos: personal, virtual.

METODOLOFIA DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

01- **Identificar los perfiles de los clientes**:

a- Elabora un listado en formato Word de los clientes, para conocer quienes son y como identificarlos según el producto que le vamos a ofrecer (pulpas de frutas,yogur,chorizos,encurtidos)

02-**Diseñar las caracteristicas del mercado objetivo:**

a- Por medio de una encuesta a tu comunidad elabora una serie de preguntas donde puedas identificar las características del mercado objetivo en cual vas a ofrecer tus productos,estas encuestas una vez aplicadas ala comunidad máximo 10 personas le tomas fotos o la scaneas y la envias a tu instructor.

03- **Identificar las características intrínsecas y extrínsecas de productos y servicios:**

a- Las características internas que corresponden al peso, tamaño, forma, color y olor: aquí vas a elaborar un listado sobre cada una de estas características que hacen parte de cada uno de los productos anteriormente descritos.

04**- Identificar características, beneficios, ventajas y objetivos del producto a ofrecer**

a- has un plegable sobre cada producto donde ilustres a tu preferencia y describas en cada producto los beneficios ventajas y objetivos del producto que vas a ofrecer ejemplo: (pulpas de frutas,yogur,chorizos,encurtidos), puedes utilizar herramientas informáticas , colores,marcadores ,recortes de revistas entre otros

05-**Realizar muestras y degustaciones:**

a- por medio de un video realiza una muestra donde escojas un producto y elabores un ecsenario y realices una muestra de degustación de un producto antes mensionado, lo puedes comprar para realizar la actividad o elaborar tu misma, y este video lo envias a tu instructor por medio de watshapp, máximo 5 minutos ,con todas las técnicas utilizadas en una muestra de de gustación , aplicando las normas de bioseguridad,y manipulación de alimentos.

06-Adecuar sitios físicos para presentación de productos y servicios

a- en esta actividad vas adecuar un sitio físico en tu casa donde vas a utilizar los productos que tengas en casa ,donde utilices ,papel marcadores,afiches ,móviles elaborados por ti donde ambientes el sitio para la muestra de tus productos.una vez finalizado tomas fotos y la envias a tu instructor.

07- Realizar la presentación de productos: personal, virtual.

- Ambiente Requerido
- Aula de clases o ambiente virtual.
- Materiales.lapiceros,libreta de notas,computador,marcadores,telefono móvil y calculadora.

a- Una vez terminada la actividad anterior de que forma lo realizarias virtualmente has tu presentación de forma virtual donde indiques tu venta de forma virtual ,puedes utilizar cualquier plantilla o cualquier programa para la presentación de tus productos de forma virtual, una vez terminada enviala a tu instrutor.

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Evidencias de Conocimiento : - características del mercado. perfiles de clientes - productos y servicios y su clasificación. características intrínsecas y extrínsecas de productos y servicios. manuales de productos, características, beneficios, ventajas y objetivos **Evidencias de Desempeño** ✓ 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 exhibiciones, de acuerdo con la estrategia promocional de la organización **Evidencias de Producto:** Presentar alos clientes las caracteristicas ,ventajas y usos de nuestros productos teniendo en cuenta protocolos de la empresa	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..	Taller Lista de chequeo Evaluación final

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

PRODUCTO: un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.El producto es uno de los componentes estructurales de la mezcla de mercadotecnia.

SERVICIO: Un servicio podría ser un conjunto de actividades que buscan satisfacer las necesidades de un cliente

ATRIBUTOS DE UN PRODUCTO: Los atributos se refieren a las características que definen un servicio o producto. Son una serie de características que influyen en las decisiones de compra de los clientes.

Los consumidores buscan productos a través de un lenguaje natural y común para ellos. Los atributos se definen como tangibles (físicos) o intangibles (no físicos):

- Los tangibles son características como el tamaño, el color, el olor, empaque de producto, el diseño del producto, el peso, etc.
- Intangible se refiere a cosas como precio, calidad y estética.

Son estos diversos atributos de un producto o servicio que utiliza un comprador para limitar las opciones a los productos que está buscando y tomar una decisión de compra que satisfaga sus necesidades y deseos.

Tipos de producto

Los productos pueden clasificarse en tangibles o intangibles, dependiendo de si son cosas físicas o no. Por otro lado, según su finalidad o "situación de compra", se clasifican en:

- **Bienes de consumo.** De usabilidad limitada, se consumen de manera rápida y tienen vida corta, como alimentos, frutas, víveres, etc.
- **Servicios.** Actividades, usos y beneficios que se consumen al momento mismo de prestarse, como son el corte de cabello, las labores domésticas, las reparaciones de electrodomésticos, etc.
- **Bienes de uso común.** Aquellos productos que forman parte de la canasta habitual y se consumen rápido, como son los textiles, zapatos, etc.
- **Bienes de emergencia.** Productos que la ciudadanía consume en situaciones extraordinarias, pero que normalmente están disponibles en caso de necesidad, como son los extintores de incendios, repuestos de artefactos, etc.
- **Bienes durables.** Productos con un ciclo de vida muy extenso, cuya necesidad de reposición abarca años o incluso décadas.
- **Bienes de especialidad.** Aquellos bienes dotados de características muy particulares destinados a un mercado de consumo hiperespecífico, como los insumos médicos

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Fuente: https://concepto.de/producto/#ixzz6m0r51Y00

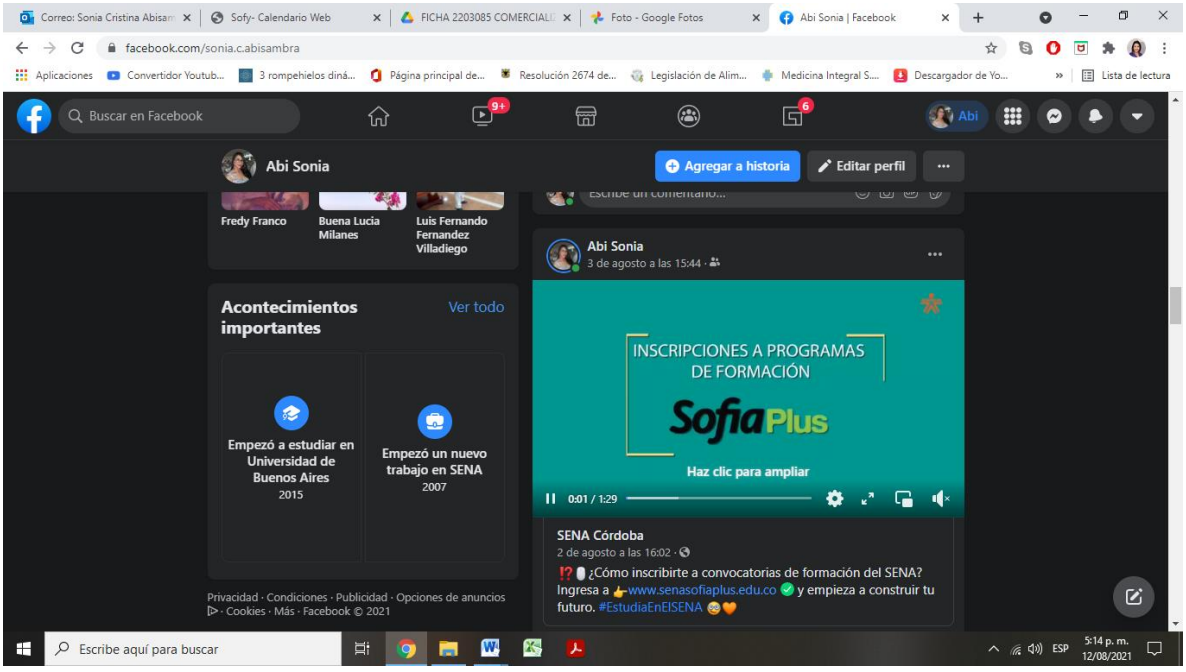
7. CONTROL DEL DOCUMENTO

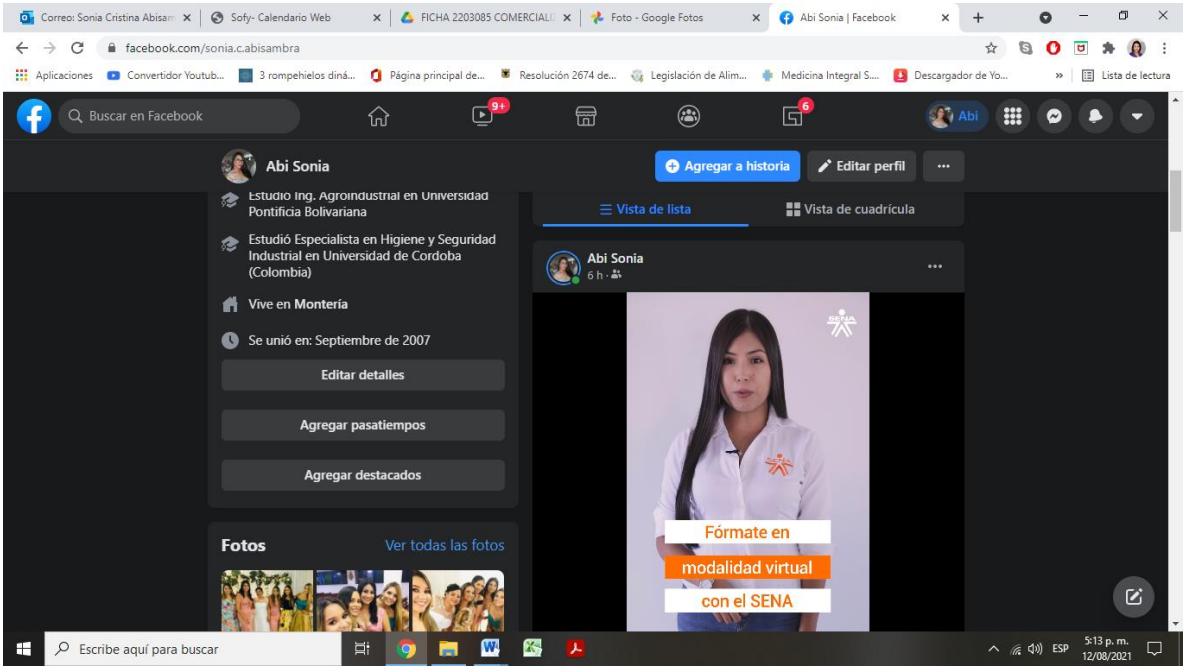
	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**SONIA ABISAMBRA**	**INSTRUCTOR**		**14/04/2021**

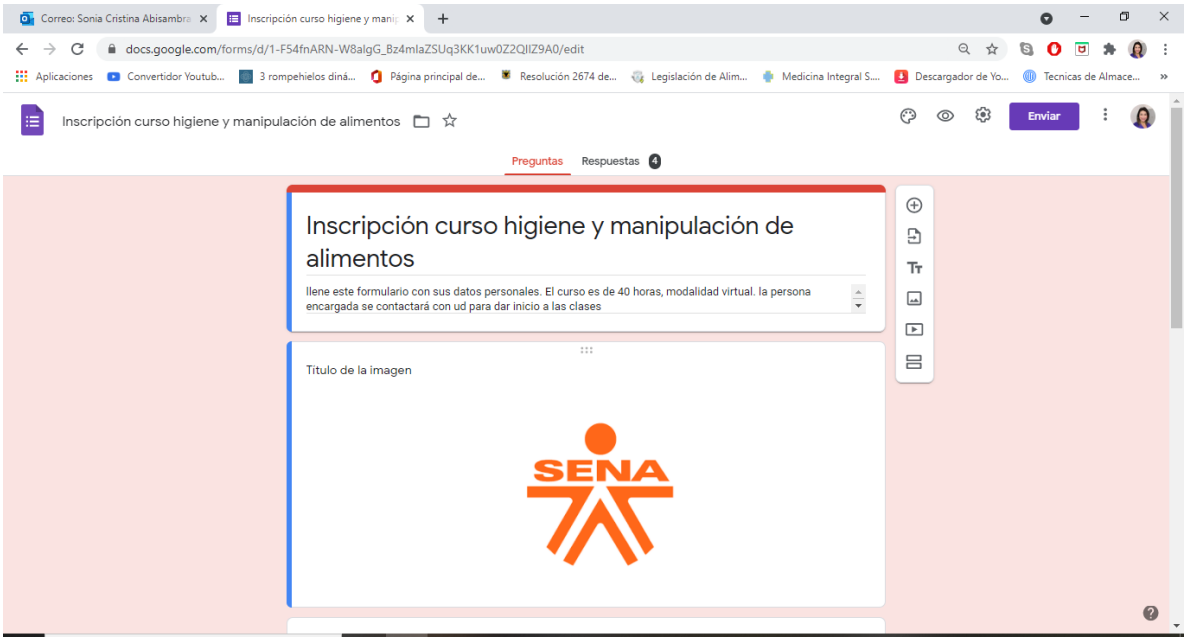
8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Anexo Obligación contractual 7, 8. Se Apoyó en la implementación de estrategias publicitarias en redes socales personalesy Se gestionan y promocionan formaciones complementarias, en el cual se usan formulario google




facebook.com/sonia.c.abisambra
Buscar en Facebook
Abi Sonia
Agregar a historia
Editar perfil
Estudio Ing. Agroindustrial en Universidad Pontificia Bolivariana
Estudió Especialista en Higiene y Seguridad Industrial en Universidad de Cordoba (Colombia)
Vive en Montería
Se unió en: Septiembre de 2007
Editar detalles
Agregar pasatiempos
Agregar destacados
Vista de lista
Vista de cuadrícula
Abi Sonia
6 h
Fórmate en
modalidad virtual
con el SENA
Fotos
Ver todas las fotos
Escribe aquí para buscar
ESP
5:13 p. m.
12/08/2021


docs.google.com/forms/d/1-F54fnARN-W8algG_Bz4mlaZSUq3KK1uw0Z2QIIZ9A0/edit
Inscripción curso higiene y manipulación de alimentos
Enviar
Preguntas
Respuestas 4
Inscripción curso higiene y manipulación de alimentos
llene este formulario con sus datos personales. El curso es de 40 horas, modalidad virtual. la persona encargada se contactará con ud para dar inicio a las clases
Título de la imagen

Anexo Obligación contractual 9. Reflexiones motivacionales, charlas, estrategias lúdicas y/o dinámicas implementadas en los programa de formación



Anexo Obligación contractual 11. No aplica para mes objeto de cobro ya que por motivos de restricción sanitaria se impide la movilización y ejecución de la misma

Anexo Obligación contractual 12. Las certificaciones de las normas realizadas

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 30687389
Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

Manipular alimentos de acuerdo con normatividad vigente. - NIVEL INTERMEDIO

Código: 290801023 - Versión: 2

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en MONTERÍA. A los diecinueve (19) días del mes de Marzo de dos mil veinte (2020)
Firmado Digitalmente por

754147 - 19/03/2020
No Y FECHA REGISTRO

JOSE NICOLAS BARRIOS SIERRA

Vigencia:
hasta el 19 de Marzo de 2023

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 30687389
Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

NIVEL BASICO - Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa

Código: 240201056 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en MONTERÍA. A los diez (10) días del mes de Diciembre de dos mil diecinueve (2019)
Firmado Digitalmente por

741272 - 10/12/2019
No Y FECHA REGISTRO

AURA JOSEFINA MIRANDA MENDOZA
SUBDIRECTORA CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA
REGIONAL CÓRDOBA

Vigencia:
hasta el 10 de Diciembre de 2022

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 9523002402010 56CC30687389C.

Anexo Obligación contractual 13. Reporte de gestión de tiempos del instructor generado por Sofía plus.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL CORDOBA
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha [ ] Consultar Identificacion Instructor [ ] Consultar

IDENTIFICACION:	30687389	TELEFONO:	3135719444
INSTRUCTOR:	SONIA ABISAMBRA LOPEZ	FECHA INICIO:	2021-03-01
AREA:	AGROINDUSTRIA	FECHA FIN:	2021-12-15

<< Anterior — August 2021 — Siguiente >>

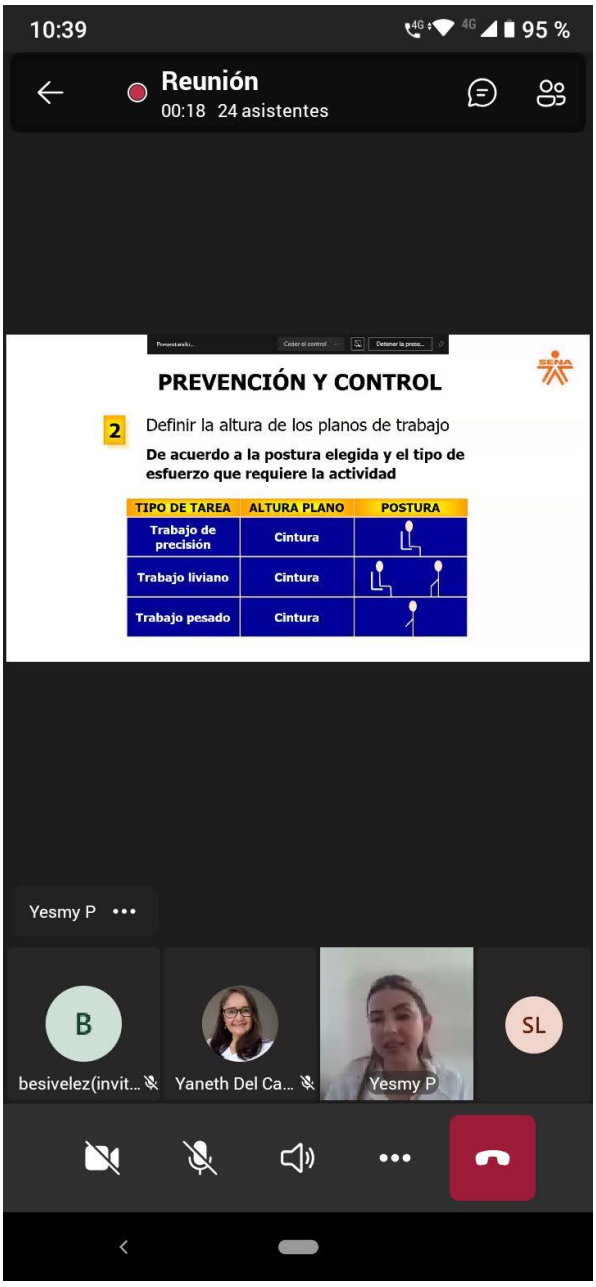
DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
01	02 2292836-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 3084 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. 16891 - PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS S SAN BERNARDO DEL VIENTO	03 2293085-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS 18983 - REVISAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU N CHINU	04 2293578-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRÍO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD ESTABLECER RECURSOS PARA LA CADENA DE FRÍO DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES MONTERÍA	05 2293085-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS 18983 - REVISAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU N CHINU	06 2254243-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD ESTABLECER RECURSOS PARA LA CADENA DE FRIO DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y POLITICAS ORGANIZACIONALES MONTELIBANO	07
08	09 2292836-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 3084 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. 16891 - PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS S SAN BERNARDO DEL VIENTO	10 2293085-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS 18983 - REVISAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU N CHINU	11 2293578-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRÍO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD ESTABLECER RECURSOS PARA LA CADENA DE FRÍO DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES MONTERÍA	12 2293085-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS 18983 - REVISAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU N CHINU	13 2254243-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD CONSERVAR LOS OBJETOS EN CONDICIONES DE FRIO SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA MONTELIBANO	14
15	16	17	18 2293578-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRÍO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD EVALUAR LOS SISTEMAS Y MÉTODOS DEFINIDOS EN LA CONSERVACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO A POLÍTICAS MONTERÍA	19 2293891-CORTE Y VENTA DE CARNES. 33125 - ASISTIR LA EXHIBICIÓN Y VENTA DE ALIMENTOS DE ACUERDO CON POLITICAS DE LA EMPRESA. 442655 - ATENDER AL CLIENTE SUMINISTRANDO INFORMACIÓN SOBRE LAS CARACTERISTICAS, USOS Y CONSERVACIÓN CIÉNAGA DE ORO	20 2254243-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD INSPECCIONAR RECURSOS DE LA ACTIVIDAD DE ACUERDO CON EL MANUAL DEL FABRICANTE MONTELIBANO	21
22	23 2292836-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 5097 - ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO 16854 - EFECTUAR INVENTARIO SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA Y LAS NORMAS DE SEGURIDAD SAN BERNARDO DEL VIENTO	24 2293891-CORTE Y VENTA DE CARNES. 33125 - ASISTIR LA EXHIBICIÓN Y VENTA DE ALIMENTOS DE ACUERDO CON POLITICAS DE LA EMPRESA. 442655 - ATENDER AL CLIENTE SUMINISTRANDO INFORMACIÓN SOBRE LAS CARACTERISTICAS, USOS Y CONSERVACIÓN CIÉNAGA DE ORO	25 2293578-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRÍO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD EVALUAR LOS SISTEMAS Y MÉTODOS DEFINIDOS EN LA CONSERVACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO A POLÍTICAS MONTERÍA	26 2293891-CORTE Y VENTA DE CARNES. 33125 - ASISTIR LA EXHIBICIÓN Y VENTA DE ALIMENTOS DE ACUERDO CON POLITICAS DE LA EMPRESA. 442655 - ATENDER AL CLIENTE SUMINISTRANDO INFORMACIÓN SOBRE LAS CARACTERISTICAS, USOS Y CONSERVACIÓN CIÉNAGA DE ORO	27 2254243-INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD INSPECCIONAR RECURSOS DE LA ACTIVIDAD DE ACUERDO CON EL MANUAL DEL FABRICANTE MONTELIBANO	28
29	30 2292836-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS 5097 - ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO 16854 - EFECTUAR INVENTARIO SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA Y LAS NORMAS DE	31				

Anexo Obligación contractual 14. Informe contractual cargado en el SecopII

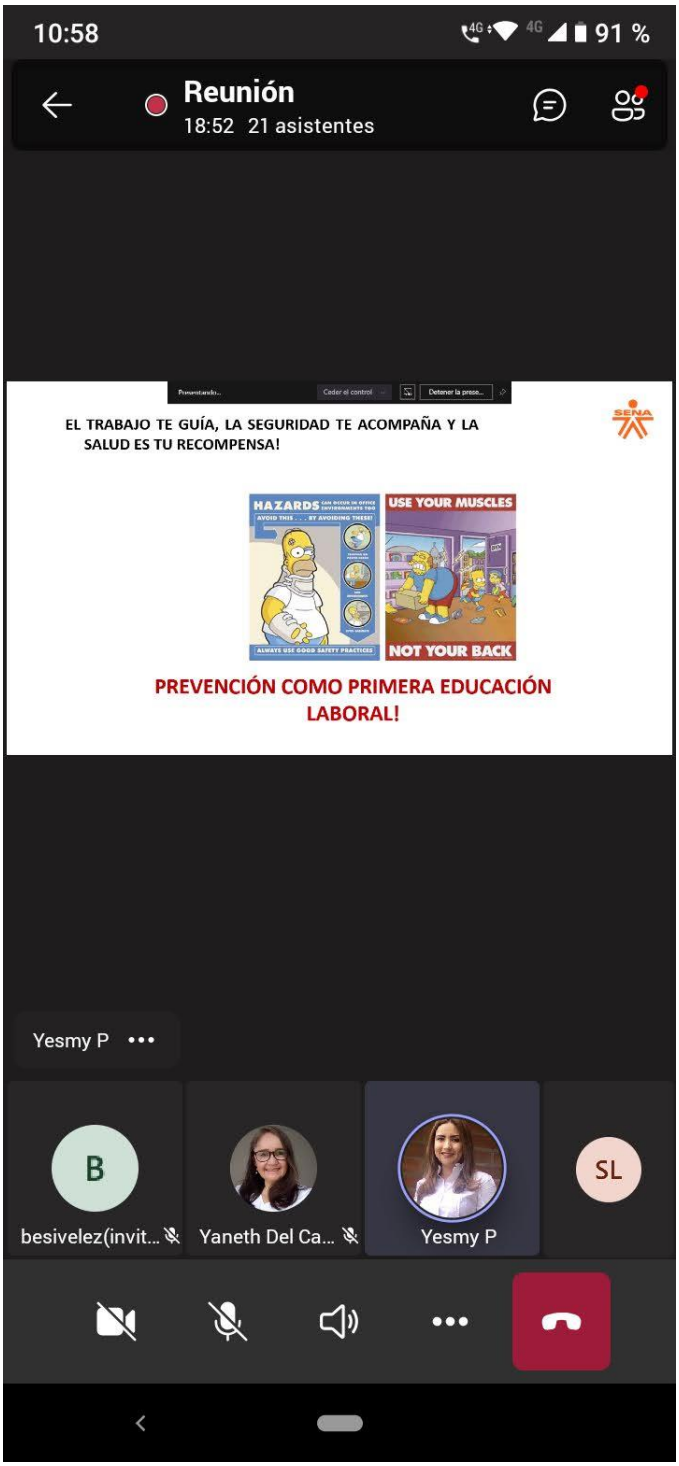
Anexo Obligación contractual 16. Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual dado que se esta trabajando por medio de herramientas tecnológicas como meet y whatsapp

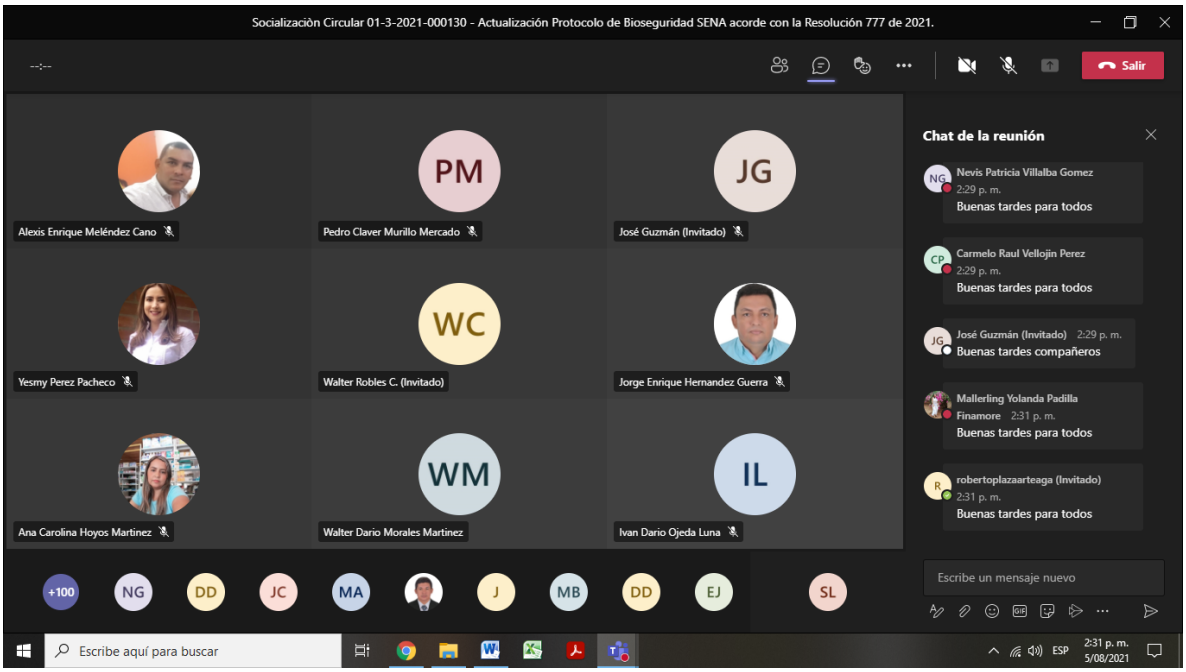
Anexo Obligación contractual 17. Se Presentó el informe mensual de ejecución contractual, debidamente diligenciado y soportado para el mes objeto de cobro en el Secop II. Se realiza diariamente el link de auto-reporte de condiciones de salud. Se asistió a charla sobre socialización circular bioseuridad.

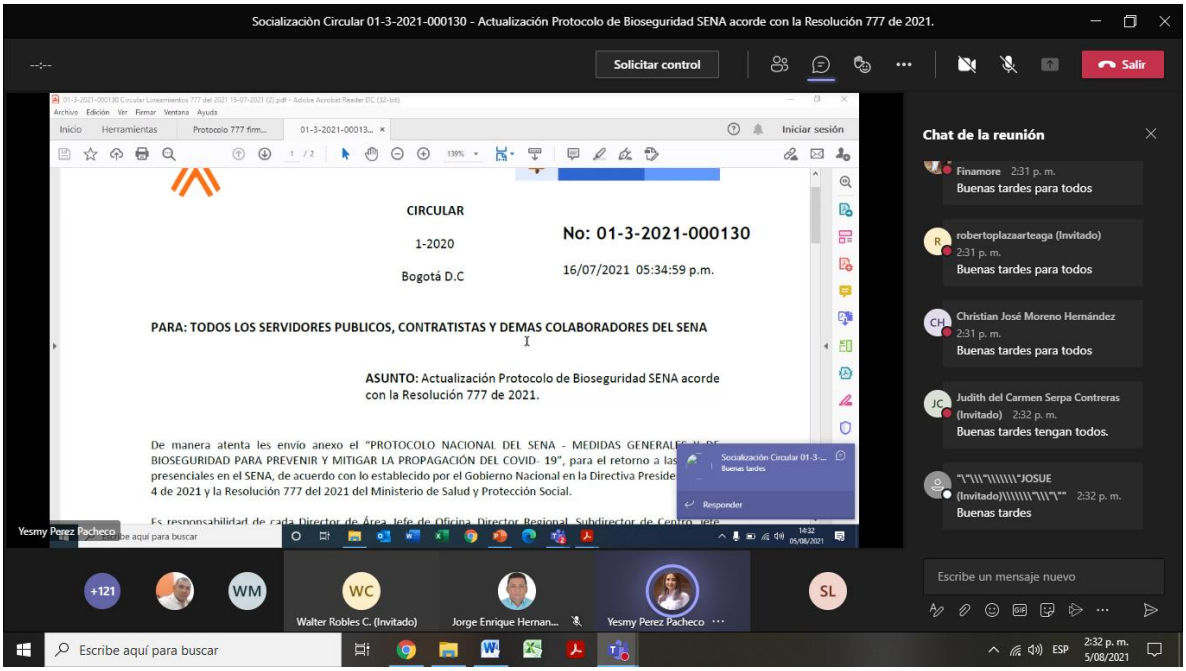


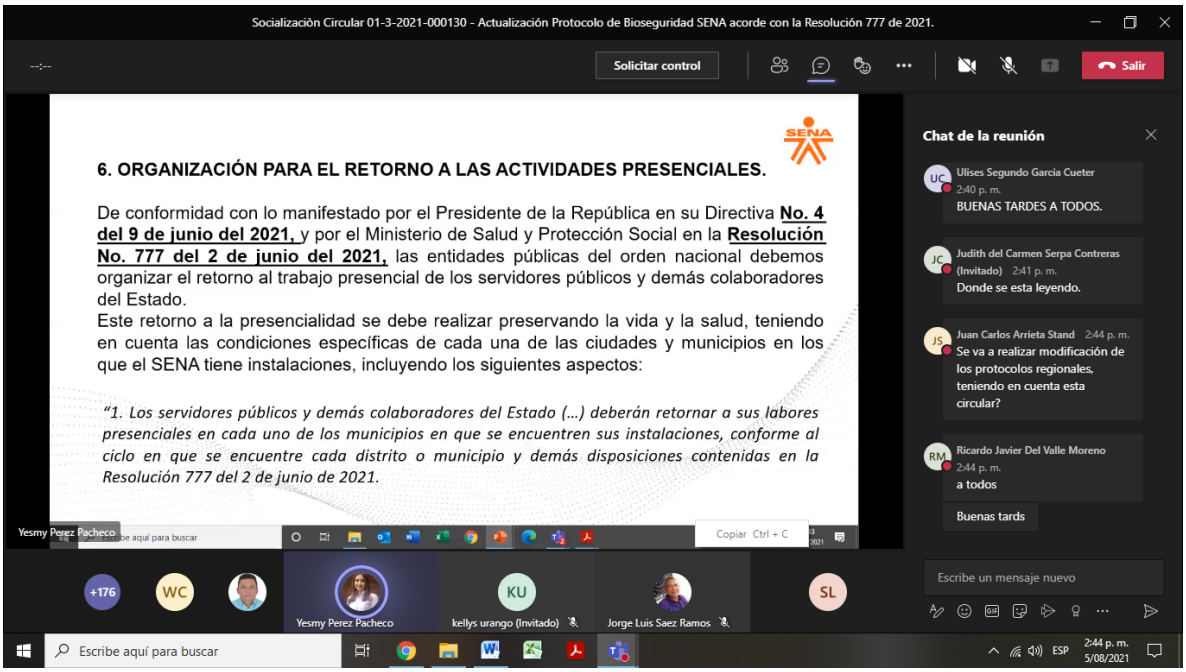

10:39
95 %
Reunión
00:18 24 asistentes
PREVENCIÓN Y CONTROL
2
Definir la altura de los planos de trabajo
De acuerdo a la postura elegida y el tipo de esfuerzo que requiere la actividad
TIPO DE TAREA
ALTURA PLANO
POSTURA
Trabajo de precisión
Cintura
Trabajo liviano
Cintura
Trabajo pesado
Cintura
Yesmy P
B
besivelez(invit...
Yaneth Del Ca...
Yesmy P
SL

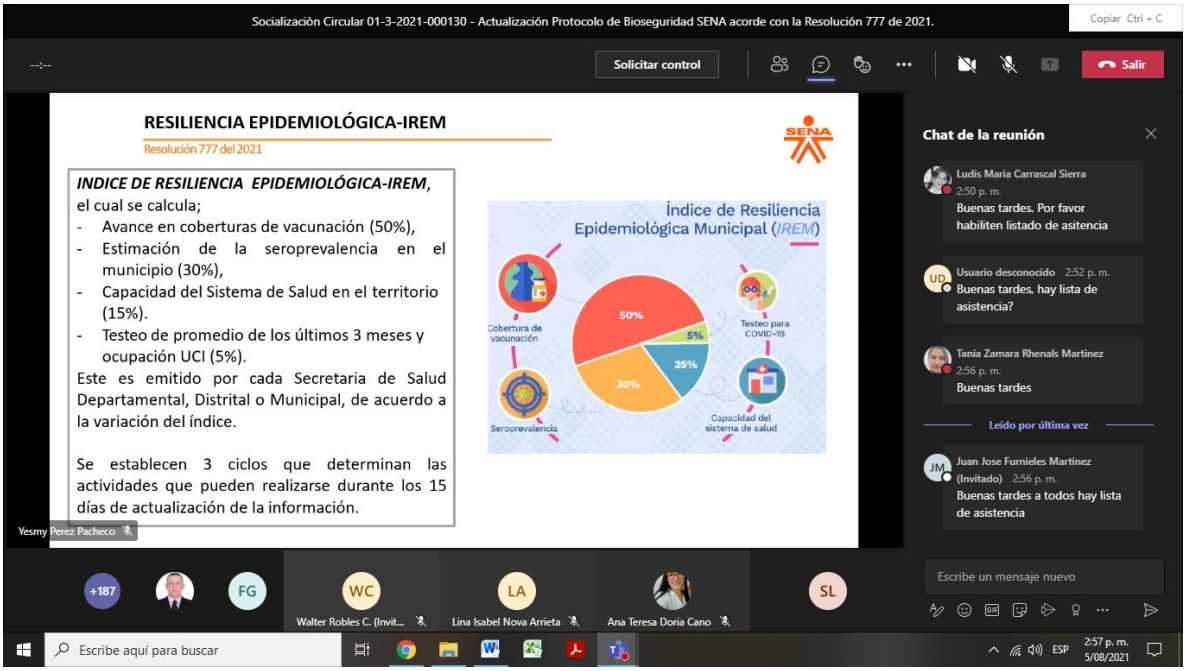

Reunión
04:11 23 asistentes
FACTORES DE RIESGO EN EL TRABAJO
DISEÑO DEL PUESTO DE TRABAJO
Mantener el borde superior de la pantalla al mismo Nivel de los ojos y a una distancia entre 45 a 70 cm;
Mantener la cabeza y el cuello en posición recta, hombros relajados;
Mantener siempre el tronco apoyado en el espaldar De la silla;
Mantener los antebrazos, puños y manos alineados En posición recta, con relación al teclado;
Mantener los codos junto al cuerpo;
Dejar un espacio libre entre el plieque de la rodilla Y el borde del asiento;
Mantener las caderas y las rodillas dobladas en un ángulo igual o ligeramente mayor a 90°
Mantener siempre los pies apoyados, preferiblemente utilizar un apoyapies.
Yesmy P
B
besivelez(invit...
Yaneth Del Ca...
Yesmy P
SL


10:58
91 %
Reunión
18:52 21 asistentes
EL TRABAJO TE GUÍA, LA SEGURIDAD TE ACOMPAÑA Y LA SALUD ES TU RECOMPENSA!
HAZARDS
USE YOUR MUSCLES
NOT YOUR BACK
PREVENCIÓN COMO PRIMERA EDUCACIÓN LABORAL!
Yesmy P
B
besivelez(invit...
Yaneth Del Ca...
Yesmy P
SL

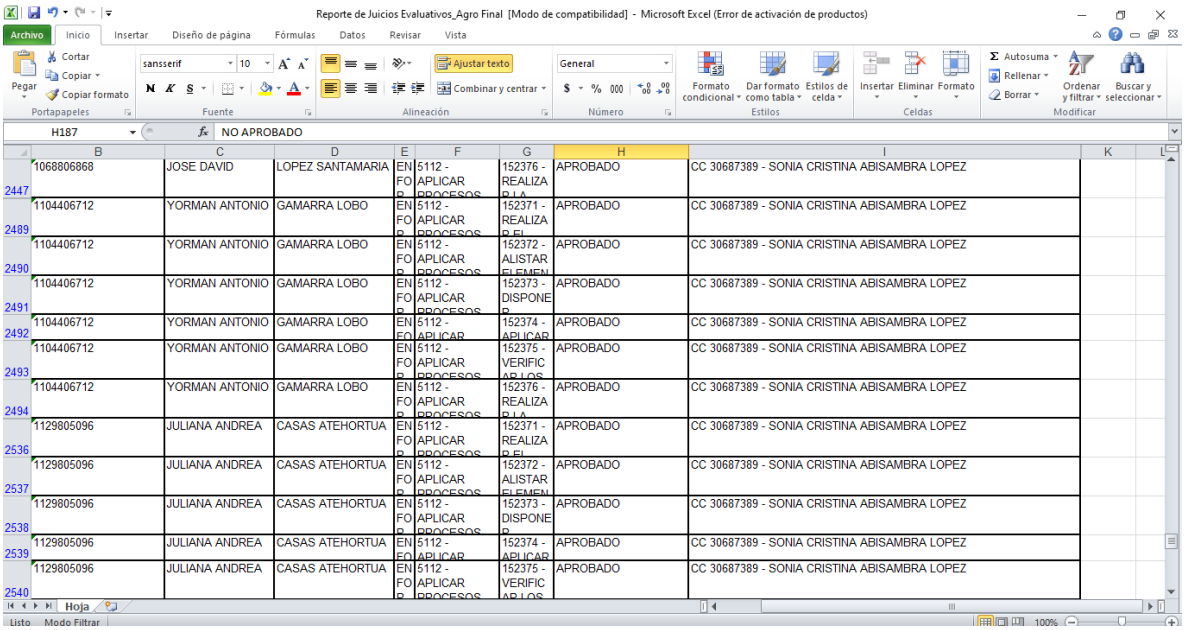

Socializaciòn Circular 01-3-2021-000130 - Actualización Protocolo de Bioseguridad SENA acorde con la Resolución 777 de 2021.
Salir
Alexis Enrique Meléndez Cano
Pedro Claver Murillo Mercado
José Guzmán (Invitado)
Yesmy Perez Pacheco
Walter Robles C. (Invitado)
Jorge Enrique Hernandez Guerra
Ana Carolina Hoyos Martinez
Walter Dario Morales Martinez
Ivan Dario Ojeda Luna
Chat de la reunión
Nevis Patricia Villalba Gomez 2:29 p. m. Buenas tardes para todos
Carmelo Raul Vellojin Perez 2:29 p. m. Buenas tardes para todos
José Guzmán (Invitado) 2:29 p. m. Buenas tardes compañeros
Mallerling Yolanda Padilla Finamore 2:31 p. m. Buenas tardes para todos
robertoplazaarteaga (Invitado) 2:31 p. m. Buenas tardes para todos
Escribe un mensaje nuevo
Escribe aquí para buscar
ESP 2:31 p. m. 5/08/2021


Socializaciòn Circular 01-3-2021-000130 - Actualización Protocolo de Bioseguridad SENA acorde con la Resolución 777 de 2021.
Solicitar control
Salir
CIRCULAR
1-2020
Bogotá D.C
No: 01-3-2021-000130
16/07/2021 05:34:59 p.m.
PARA: TODOS LOS SERVIDORES PUBLICOS, CONTRATISTAS Y DEMAS COLABORADORES DEL SENA
ASUNTO: Actualización Protocolo de Bioseguridad SENA acorde con la Resolución 777 de 2021.
De manera atenta les envío anexo el "PROTOCOLO NACIONAL DEL SENA - MEDIDAS GENERALES
BIOSEGURIDAD PARA PREVENIR Y MITIGAR LA PROPAGACIÓN DEL COVID- 19", para el retorno a las
presenciales en el SENA, de acuerdo con lo establecido por el Gobierno Nacional en la Directiva Presid
4 de 2021 y la Resolución 777 del 2021 del Ministerio de Salud y Protección Social.
Yesmy Perez Pacheco
Chat de la reunión
Finamore 2:31 p. m. Buenas tardes para todos
robertoplazaarteaga (Invitado) 2:31 p. m. Buenas tardes para todos
Christian José Moreno Hernández 2:31 p. m. Buenas tardes para todos
Judith del Carmen Serpa Contreras (Invitado) 2:32 p. m. Buenas tardes tengan todos.
"\"\\\"\\\\\\\"JOSUE (Invitado)\\\\\\\"\\\"\"" 2:32 p. m. Buenas tardes
Walter Robles C. (Invitado)
Jorge Enrique Hernan...
Yesmy Perez Pacheco
Escribe un mensaje nuevo
Escribe aquí para buscar
ESP 2:32 p. m. 5/08/2021


Socializaciòn Circular 01-3-2021-000130 - Actualización Protocolo de Bioseguridad SENA acorde con la Resolución 777 de 2021.
Solicitar control
Salir
6. ORGANIZACIÓN PARA EL RETORNO A LAS ACTIVIDADES PRESENCIALES.
De conformidad con lo manifestado por el Presidente de la República en su Directiva No. 4 del 9 de junio del 2021, y por el Ministerio de Salud y Protección Social en la Resolución No. 777 del 2 de junio del 2021, las entidades públicas del orden nacional debemos organizar el retorno al trabajo presencial de los servidores públicos y demás colaboradores del Estado.
Este retorno a la presencialidad se debe realizar preservando la vida y la salud, teniendo en cuenta las condiciones específicas de cada una de las ciudades y municipios en los que el SENA tiene instalaciones, incluyendo los siguientes aspectos:
"1. Los servidores públicos y demás colaboradores del Estado (...) deberán retornar a sus labores presenciales en cada uno de los municipios en que se encuentren sus instalaciones, conforme al ciclo en que se encuentre cada distrito o municipio y demás disposiciones contenidas en la Resolución 777 del 2 de junio de 2021.
Chat de la reunión
Ulises Segundo Garcia Cueter 2:40 p. m.
BUENAS TARDES A TODOS.
Judith del Carmen Serpa Contreras (Invitado) 2:41 p. m.
Donde se esta leyendo.
Juan Carlos Arrieta Stand 2:44 p. m.
Se va a realizar modificación de los protocolos regionales, teniendo en cuenta esta circular?
Ricardo Javier Del Valle Moreno 2:44 p. m.
a todos
Buenas tards
Escribe un mensaje nuevo
Yesmy Perez Pacheco
kellys urango (Invitado)
Jorge Luis Saez Ramos
Escribe aquí para buscar
2:44 p. m.
5/08/2021


Socializaciòn Circular 01-3-2021-000130 - Actualización Protocolo de Bioseguridad SENA acorde con la Resolución 777 de 2021.
Copiar Ctrl + C
Solicitar control
Salir
RESILIENCIA EPIDEMIOLÓGICA-IREM
Resolución 777 del 2021
INDICE DE RESILIENCIA EPIDEMIOLÓGICA-IREM, el cual se calcula;
- Avance en coberturas de vacunación (50%),
- Estimación de la seroprevalencia en el municipio (30%),
- Capacidad del Sistema de Salud en el territorio (15%).
- Testeo de promedio de los últimos 3 meses y ocupación UCI (5%).
Este es emitido por cada Secretaria de Salud Departamental, Distrital o Municipal, de acuerdo a la variación del índice.
Se establecen 3 ciclos que determinan las actividades que pueden realizarse durante los 15 días de actualización de la información.
Índice de Resiliencia Epidemiológica Municipal (IREM)
Cobertura de vacunación
Testeo para COVID-19
Seroprevalencia
Capacidad del sistema de salud
50%
5%
25%
30%
Chat de la reunión
Ludis Maria Carrascal Sierra 2:50 p. m.
Buenas tardes. Por favor habiliten listado de asitencia
Usuario desconocido 2:52 p. m.
Buenas tardes, hay lista de asistencia?
Tania Zamara Rhenals Martinez 2:56 p. m.
Buenas tardes
Leído por última vez
Juan Jose Furnieles Martinez (Invitado) 2:56 p. m.
Buenas tardes a todos hay lista de asistencia
Escribe un mensaje nuevo
Yesmy Perez Pacheco
Walter Robles C. (Invit...
Lina Isabel Nova Arrieta
Ana Teresa Doria Cano
Escribe aquí para buscar
2:57 p. m.
5/08/2021

Anexo Obligación contractual 19. Evaluacion de Competencias



Reporte de Juicios Evaluativos_Agro Final [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel (Error de activación de productos)

H187 NO APROBADO

	B	C	D	E	F	G	H	I	K
2447	1068806868	JOSE DAVID	LOPEZ SANTAMARIA	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152376 - REALIZA R LA	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2489	1104406712	YORMAN ANTONIO	GAMARRA LOBO	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152371 - REALIZA R EL	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2490	1104406712	YORMAN ANTONIO	GAMARRA LOBO	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152372 - ALISTAR ELEMEN	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2491	1104406712	YORMAN ANTONIO	GAMARRA LOBO	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152373 - DISPONE R	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2492	1104406712	YORMAN ANTONIO	GAMARRA LOBO	EN FO	5112 - APLICAR	152374 - APLICAR	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2493	1104406712	YORMAN ANTONIO	GAMARRA LOBO	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152375 - VERIFIC AR LOS	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2494	1104406712	YORMAN ANTONIO	GAMARRA LOBO	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152376 - REALIZA R LA	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2536	1129805096	JULIANA ANDREA	CASAS ATEHORTUA	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152371 - REALIZA R EL	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2537	1129805096	JULIANA ANDREA	CASAS ATEHORTUA	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152372 - ALISTAR ELEMEN	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2538	1129805096	JULIANA ANDREA	CASAS ATEHORTUA	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152373 - DISPONE R	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2539	1129805096	JULIANA ANDREA	CASAS ATEHORTUA	EN FO	5112 - APLICAR	152374 - APLICAR	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	
2540	1129805096	JULIANA ANDREA	CASAS ATEHORTUA	EN FO	5112 - APLICAR PROCESOS	152375 - VERIFIC AR LOS	APROBADO	CC 30687389 - SONIA CRISTINA ABISAMBRA LOPEZ	

Hoja

Listo Modo Filtrar

Anexo Obligación contractual 20. Portafolio de evidencias del instructor en el Drive

https://drive.google.com/drive/folders/1iJYuaV_jn-EdvPVLjJBPxtinNFD3TLrZ?usp=sharing

Anexo Obligación contractual 21. Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque no hubo requerimiento por parte del subdirector para apoyar supervisión de contratos

Anexo Obligación contractual 22. Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque no se ha participado en actividades de investigación e innovación.

Anexo Obligación contractual 23. Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque no han asignado aprendices en etapa practica.

Anexo Obligación contractual 24. Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual porque se esta iniciando el proceso de etapa lectiva y aun no se ha visto deserción