PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, octubre de 2021

Señor (a)
WILLIAM ROBAYO TORRES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.2811322/2021
Coordinador Academico
Centro Agroindustrial Hachon
Villavicencio - Meta

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de octubre del año 2021.

Referencia: No CO1.PCCNTR.2811322 del año 2021

DORA NINFA ORTIZ PEREZ, identificada con la cédula de ciudadanía No.40379455 de Villavicencio, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Agroindustrial Hachon, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de septiembre de 2021, objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de TRECE MILLONES QUINIENTOS TREINTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y DOS PESOS MTE. ($ 13.533.462). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a treinta días (30) día(s) del mes de septiembre de 2021 por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y CINCO PESOS M/CTE. ($ 3.759.295.00). b). dos pagos iguales por los meses de octubre a noviembre de 2021 por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y CINCO PESOS M/CTE. ($ 3.759.295.00) cada uno. c). Un último pago por veintidós días (2) día(s) del mes de diciembre de 2021 por valor de DOS MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS SETENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($ 2.255.577,00).

Plazo: Será hasta el 22 de diciembre de 2021.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral presencial y/o virtual, que programe el Centro Agroindustrial del Meta en sus diferentes niveles, modalidades, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad del programa TITULADA REGULAR, COMPLEMENTARIA y VIRTUAL en la especialidad requerida y/o de su perfil.

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Generar acciones que promuevan y garanticen el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad en el Centro de formación y ambientes.	Se esta tomando todas acciones para promover y garantizar el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad en el Centro de formación y ambientes.	Autoreportes de condiciones de salud diario.
2	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual	Participo en la planeaciones formativas.	Reunión 14/10/21 Elaboracion cuenta de cobro.
3	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
4	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
5	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño y desarrollo curricular de los programas del área temática objeto del contrato	Se esta ejecutando la formación profesional integral, de acuerdo con el diseño y desarrollo curricular.	Del área de emprendimiento y comunicación asertiva, de las siguientes fichas: 2254688 2234373 2292754 2382621 2382625 2422259 2382621
6	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.

	lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.		
7	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato y participar en los proyectos SENNOVA cuando se requieran.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
8	Emitir juicio de evaluación sobre el nivel de cumplimiento de los resultados aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
9	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
10	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.

	de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. f). Abstenerse de permitir la participación en la formación a personal que no esté relacionado en el listado de la Ficha a su cargo de acuerdo a lo registrado en el aplicativo SOFIA PLUS.		
11	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
12	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
13	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
14	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Estoy acatando todos los lineamientos del sistema integrado de salud y de seguridad en el trabajo.	Con el AUTOREPORTE DIARIO DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021.

15	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
16	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
17	Propender por la permanencia de los aprendices en el desarrollo de la formación profesional integral.	Estoy pendiente para que los aprendices permanezcan en el desarrollo de la formación profesional integral	Motivo y utilizo metodologia estratégica para que los aprendices continúen en el desarrollo de la formación profesional integral.
18	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
19	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de	Estoy en proceso de formación en FORMACION EN AMBIENTES VIRTUALES DE APRENDIZAJE	Código de Ficha: 2407447 -.ya certificada.

	certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2021.		
20	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
21	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
22	Impartir formación profesional y acompañar proyectos formativos con extensión agropecuaria bajo la estrategia AgroSENA	Me encuentro impartiendo formación profesional, en el área de emprendimiento,comunicación asertiva.	Fichas Numero: 2254688 2234373 2292754 2382621 2382625 2422259 2382621
23	Tener la disponibilidad para desplazamiento a los sitios de trabajo	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
24	Cumplir con la programación de 160 horas mensuales	Cumplo con la programación de 160 horas mensuales.	Para la cuenta de cobro del mes de octubre, programación de 160 horas.
25	Ser respetuoso en el trato con sus aprendices, compañeros y demás miembros de la comunidad SENA.	Soy respetuosa conmiscompañeros,aprendices y miembros de la comunidad Sena.	Tengo buen trato con los aprendices, compañeros y demás miembros de la comunidad SENA

26	Pagar mensualmente los aportes al sistema de seguridad social integral, en salud y en pensión, en los términos consagrados en el artículo 1° de la Ley 828 del 19 de julio de 2003, en armonía con el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, a través de la planilla única integradora lo cual será un requisito para el pago de los honorarios. Para la legalización del contrato acreditar su afiliación al sistema de seguridad social integral en salud y en pensiones y riesgos profesionales	Si cumplo con los pagos de mi aporte a la seguridad Social, en los términos consagrados en el artículo 1° de la Ley 828 del 19 de julio de 2003, en armonía con el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.	Pago seguridad Social, mes de septiembre. N. 54041060, con el operador: mi planilla.
27	Aplicar y evidenciar los formatos establecidos en el Sistema Integrado de Gestión, que correspondan a los procedimientos y a la dependencia que se encuentra adscrito.	Tengo los formatos establecidos en el Sistema Integrado de Gestión, que correspondan a los procedimientos.	GTH_062_V08. GFPI-PL-001
28	Apoyar la estructuración de la etapa preliminar y/o estudio de mercado dentro de los procesos contractuales asignados por el supervisor o el ordenador del gasto.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.

29	Evaluar técnica y económicamente las propuestas presentadas al Centro Agroindustrial del Meta dentro de los procesos contractuales que sea designado por el ordenador del gasto como evaluador técnico y económico.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
30	Prestar apoyo en la supervisión de los contratos que sean designados por el ordenador del gasto.	No se desarrollo la obligación en mencion.	No se desarrollo la obligación en mencion.
31	Presentar oportunamente los informes de ejecución contractual y cuentas de cobro mensuales dentro de las fechas estipuladas por el supervisor	Presento oportunamente, mi informe de ejecución contractual y cuenta de cobro.	Informe mes de octubre, dentro de la fecha estipulada.
32	Asistir a las reuniones presenciales que programe el ordenador del gasto y/o supervisor con ocasión al desarrollo de su objeto contractual.	Asisto puntualmente a las reuniones presenciales.	14/10/2021
33	Atender oportuna y ágilmente las llamadas telefónicas, video llamadas y reuniones virtuales programadas en el desarrollo de su objeto contractual.	Atiendo oportunamente las llamada telefónicas y reuniones virtuales.	14/10/2021

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 pago se seguridad social, con planilla No 54041060 del mes de septiembre de 2021, con el operador mi planilla. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en sesenta y ocho (68) folios

Cordialmente,



Firma
DORA NINFA ORTIZ PEREZ
Contratista
C.C. No. 40379455 de Villavicencio

Recibí a satisfacción:

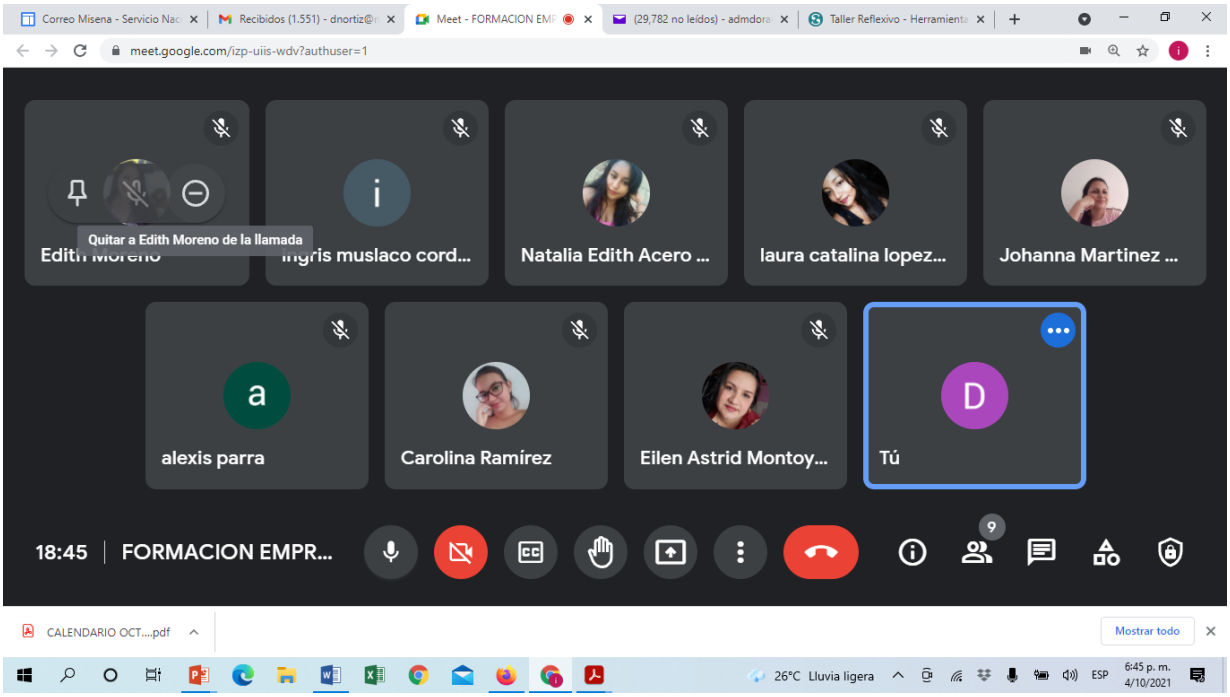


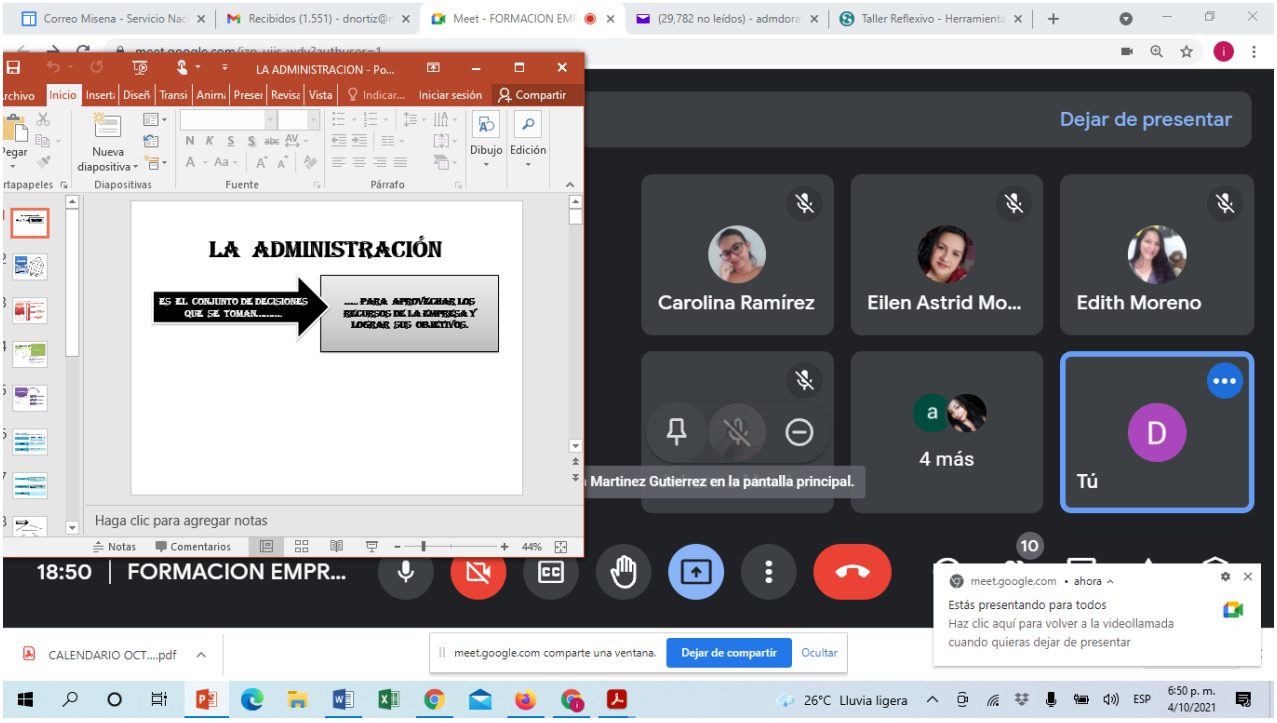
Firma
WILLIAM ROBAYO TORRES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.2811322/2021
Coordinador Academico
Centro Agroindustrial Hachon

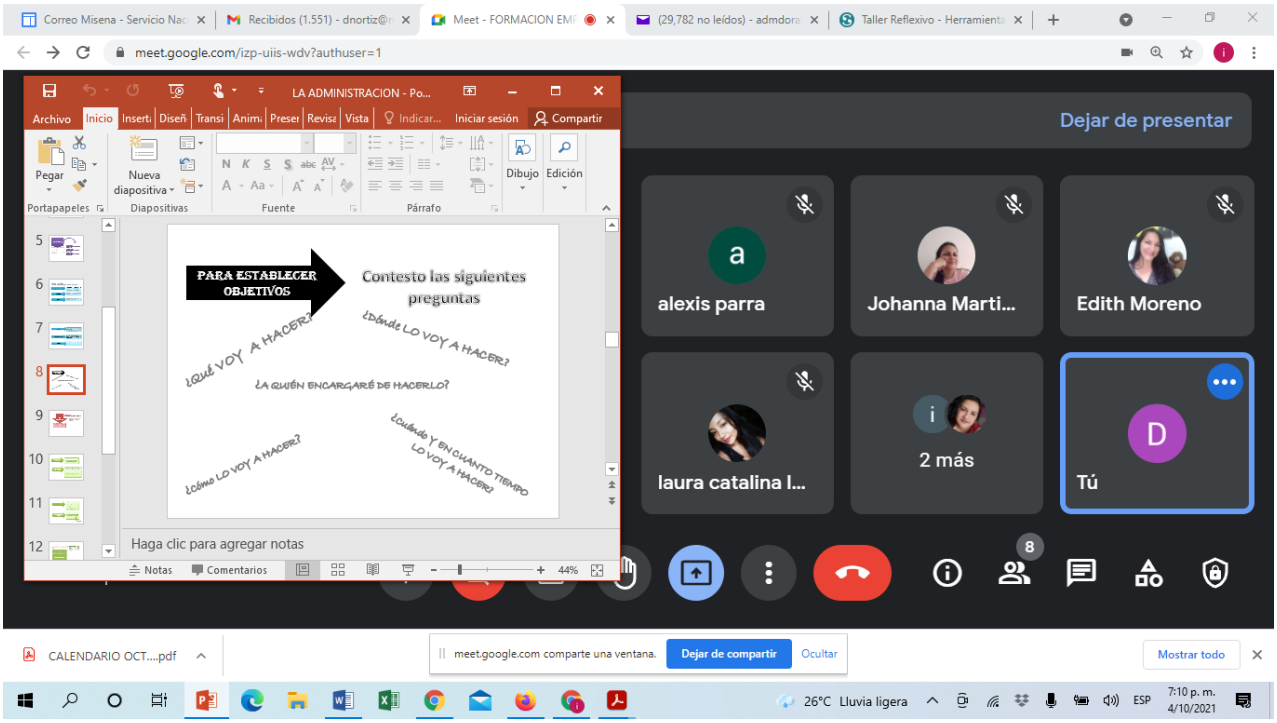
MONITOREO AMBIENTAL
FICHA: 2234373
FECHA INICIO: 04/10/2021 LUNES
MUNICIPIO: PUERTO LOPEZ

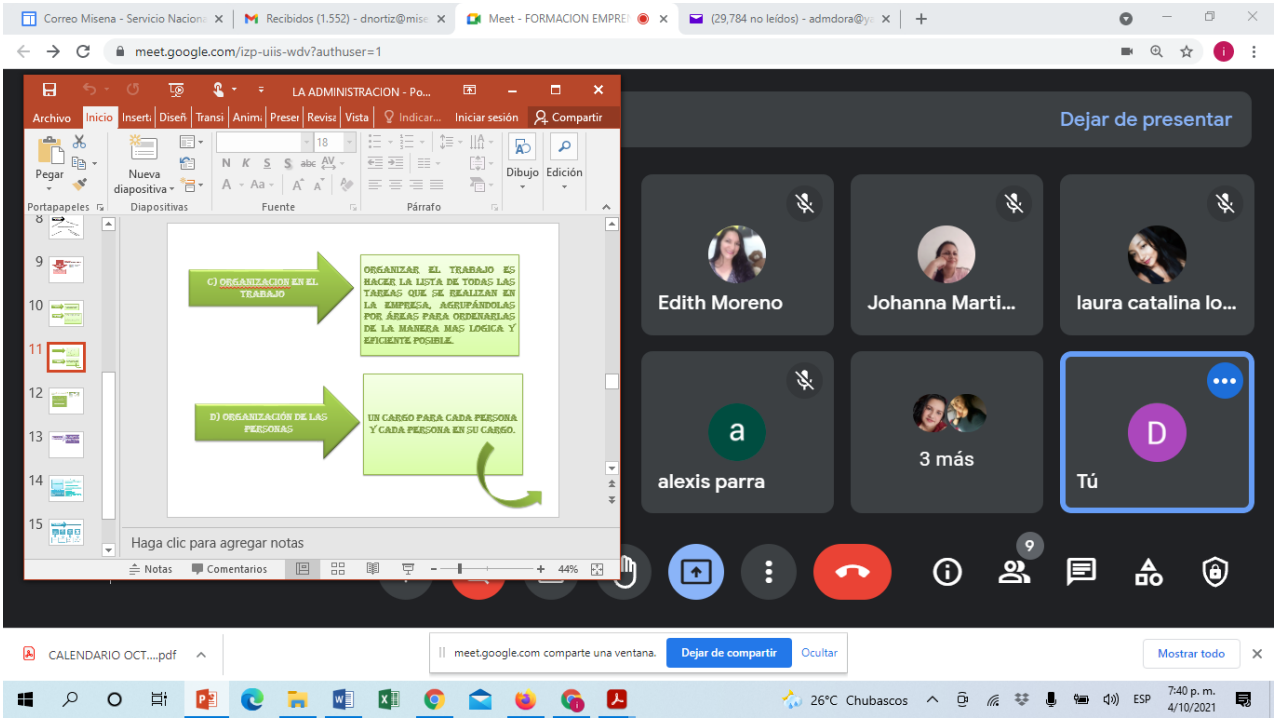
COMPETENCIA: GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.

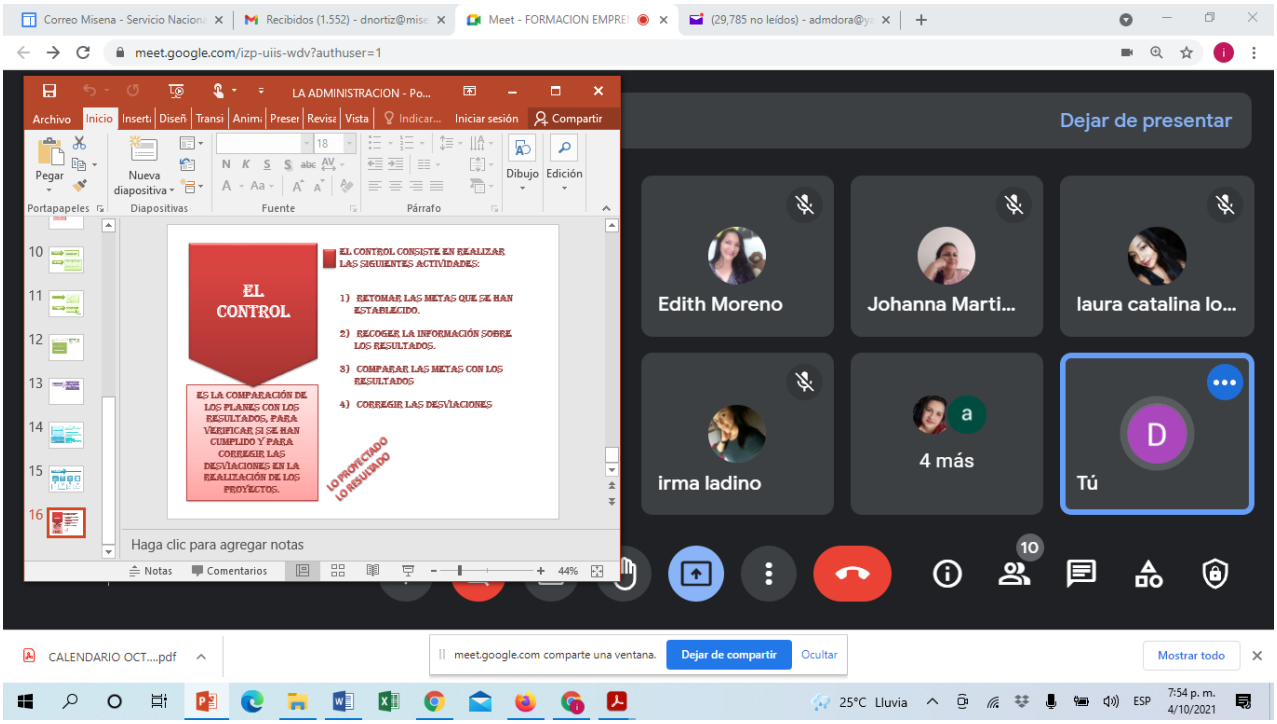
RESULTADO DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO




LA ADMINISTRACIÓN
ES EL CONJUNTO DE DECISIONES QUE SE TOMAN.....
.....PARA APROVECHAR LOS RECURSOS DE LA EMPRESA Y LOGRAR SUS OBJETIVOS.
Haga clic para agregar notas
Dejar de presentar
Carolina Ramírez
Eilen Astrid Mo...
Edith Moreno
4 más
Tú
Martinez Gutierrez en la pantalla principal.
18:50 | FORMACION EMPR...
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
CALENDARIO OCT....pdf
26°C Lluvia ligera
6:50 p. m. 4/10/2021


meet.google.com/izp-uiis-wdv?authuser=1
PARA ESTABLECER OBJETIVOS
Contesto las siguientes preguntas
¿QUÉ VOY A HACER?
¿DÓNDE LO VOY A HACER?
¿A QUIÉN ENCARGARÉ DE HACERLO?
¿CÓMO LO VOY A HACER?
¿CUÁNDO Y EN CUANTO TIEMPO LO VOY A HACER?
Haga clic para agregar notas
Dejar de presentar
alexis parra
Johanna Marti...
Edith Moreno
laura catalina l...
2 más
Tú
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
CALENDARIO OCT....pdf
26°C Lluvia ligera
7:10 p. m. 4/10/2021

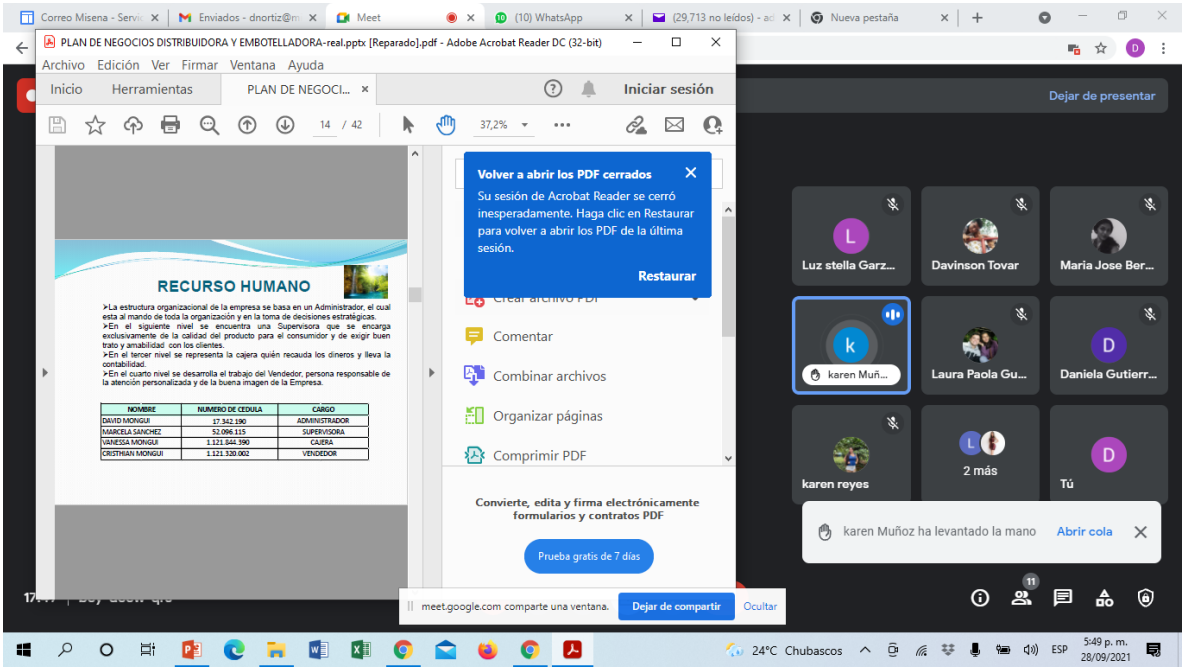

meet.google.com/izp-uiis-wdv?authuser=1
LA ADMINISTRACION - Po...
C) ORGANIZACION EN EL TRABAJO
ORGANIZAR EL TRABAJO ES HACER LA LISTA DE TODAS LAS TAREAS QUE SE REALIZAN EN LA EMPRESA, AGRUPÁNDOLAS POR ÁREAS PARA ORDENARLAS DE LA MANERA MÁS LOGICA Y EFICIENTE POSIBLE.
D) ORGANIZACIÓN DE LAS PERSONAS
UN CARGO PARA CADA PERSONA Y CADA PERSONA EN SU CARGO.
Haga clic para agregar notas
Dejar de presentar
Edith Moreno
Johanna Marti...
laura catalina lo...
alexis parra
3 más
Tú
CALENDARIO OCT....pdf
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
26°C Chubascos
ESP
7:40 p. m.
4/10/2021

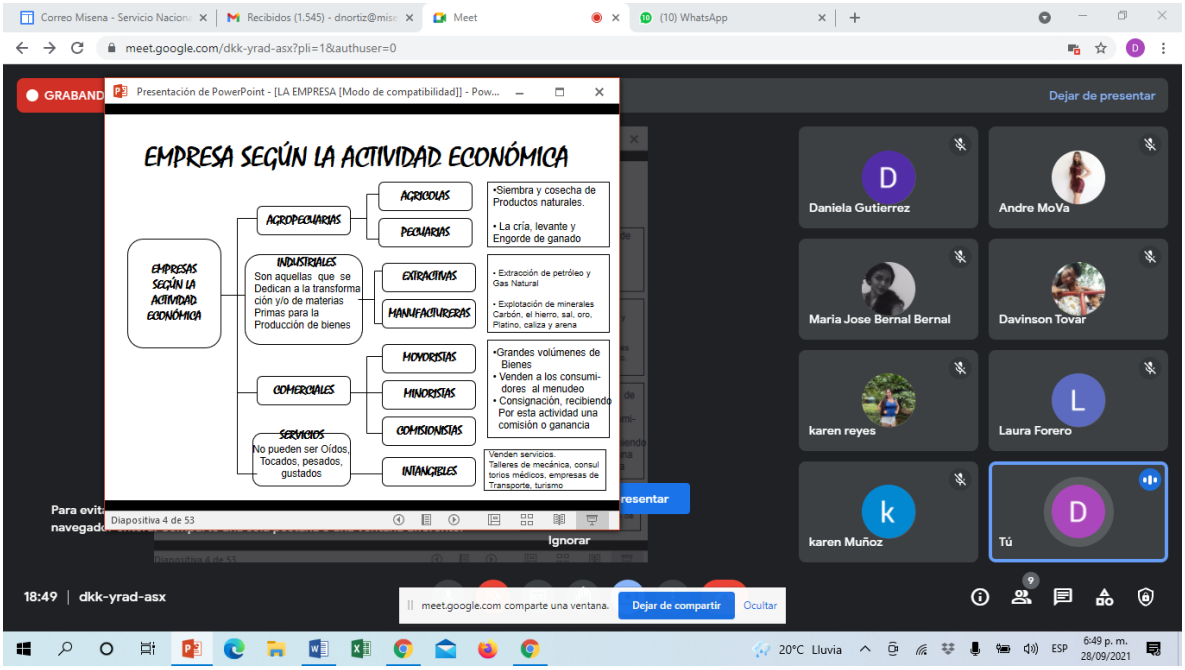

meet.google.com/izp-uiis-wdv?authuser=1
LA ADMINISTRACION - Po...
EL CONTROL
EL CONTROL CONSISTE EN REALIZAR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:
1) RETOMAR LAS METAS QUE SE HAN ESTABLECIDO.
2) RECOGER LA INFORMACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS.
3) COMPARAR LAS METAS CON LOS RESULTADOS
4) CORREGIR LAS DESVIACIONES
ES LA COMPARACIÓN DE LOS PLANES CON LOS RESULTADOS, PARA VERIFICAR SI SE HAN CUMPLIDO Y PARA CORREGIR LAS DESVIACIONES EN LA REALIZACIÓN DE LOS PROYECTOS.
LO PROYECTADO LO RESULTADO
Haga clic para agregar notas
Dejar de presentar
Edith Moreno
Johanna Marti...
laura catalina lo...
irma ladino
4 más
Tú
CALENDARIO OCT....pdf
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
25°C Lluvia
ESP
7:54 p. m.
4/10/2021

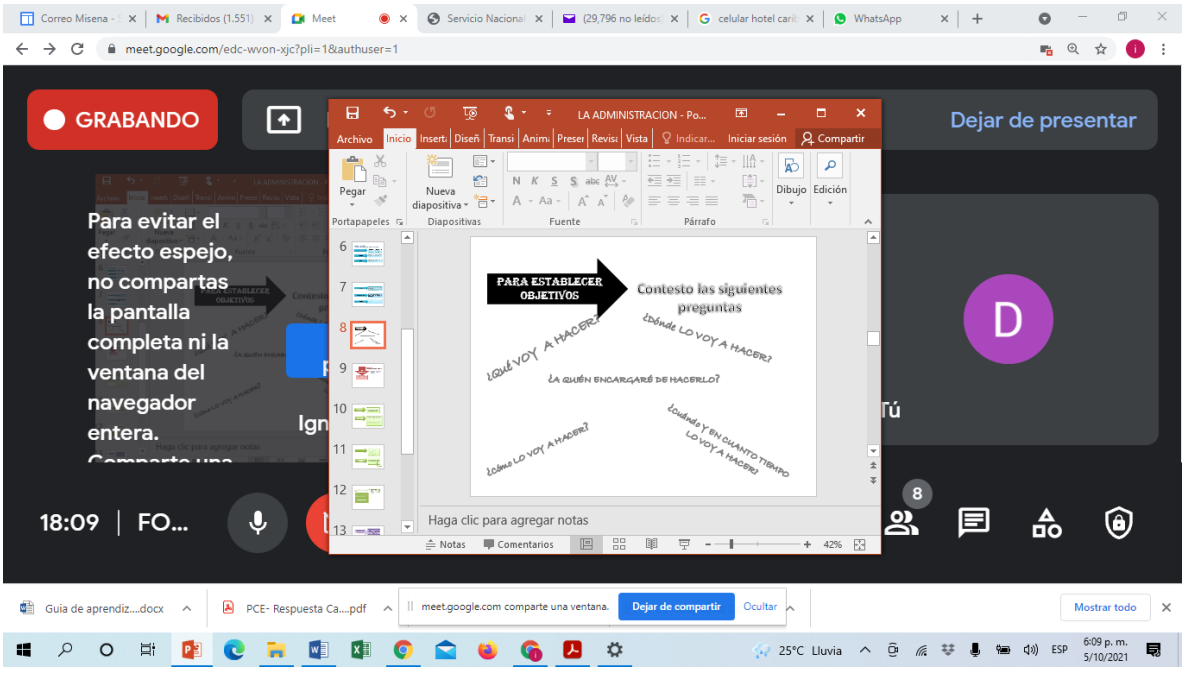
MONITOREO AMBIENTAL
FICHA: 2254688
FECHA: 05/10/2021 MARTES
MUNICIPIO: RESTREPO

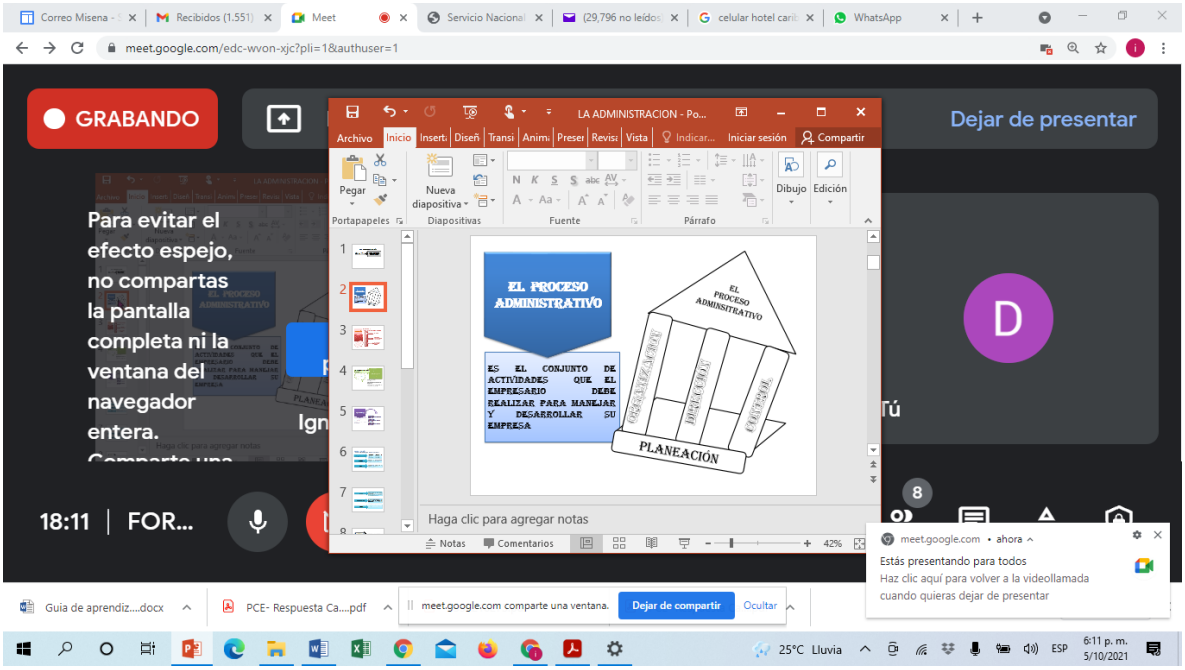
COMPETENCIA: GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO




meet.google.com/dkk-yrad-asx?pli=1&authuser=0
GRABAND
Presentación de PowerPoint - [LA EMPRESA [Modo de compatibilidad]] - Pow...
EMPRESA SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
EMPRESAS SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
AGROPECUARIAS
INDUSTRIALES
Son aquellas que se Dedican a la transforma ción y/o de materias Primas para la Producción de bienes
COMERCIALES
SERVICIOS
No pueden ser Oídos, Tocados, pesados, gustados
AGRICOLAS
PECUARIAS
EXTRACTIVAS
MANUFACTURERAS
MAYORISTAS
MINORISTAS
COMISIONISTAS
INTANGIBLES
•Siembra y cosecha de Productos naturales.
• La cría, levante y Engorde de ganado
• Extracción de petróleo y Gas Natural
• Explotación de minerales Carbón, el hierro, sal, oro, Platino, caliza y arena
•Grandes volúmenes de Bienes
• Venden a los consumi- dores al menudeo
• Consignación, recibiendo Por esta actividad una comisión o ganancia
Venden servicios. Talleres de mecánica, consul torios médicos, empresas de Transporte, turismo
Diapositiva 4 de 53
Dejar de presentar
Daniela Gutierrez
Andre MoVa
Maria Jose Bernal Bernal
Davinson Tovar
karen reyes
Laura Forero
karen Muñoz
Tú
Ignorar
18:49 | dkk-yrad-asx
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
20°C Lluvia
ESP
6:49 p. m.
28/09/2021

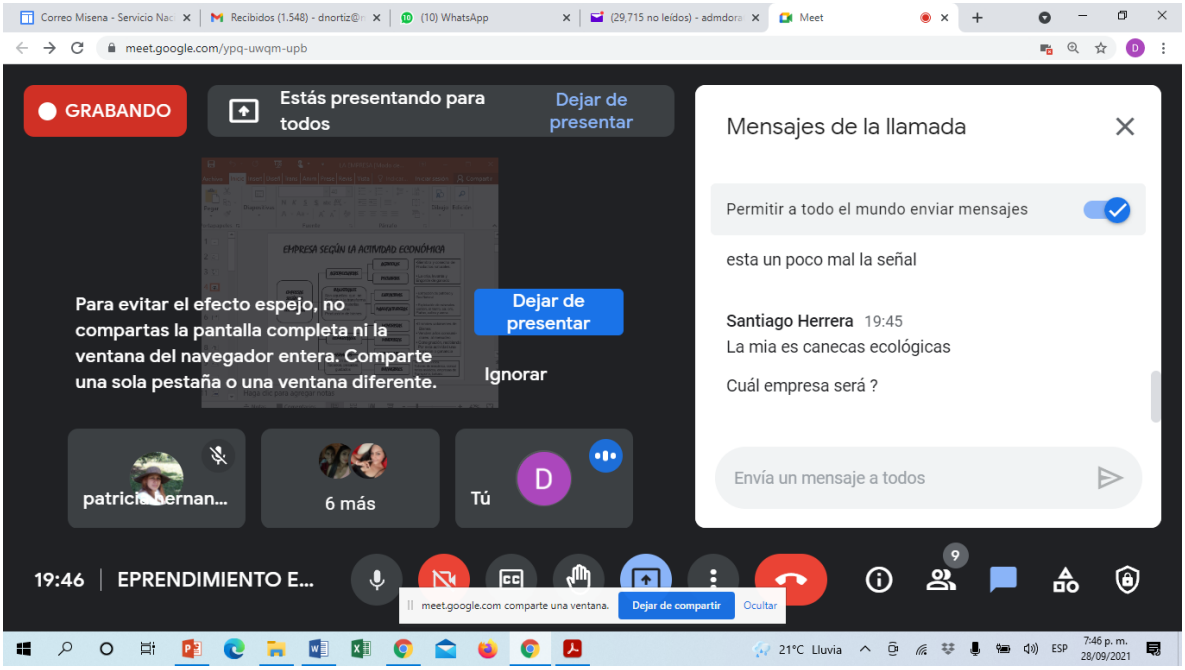

meet.google.com/edc-wvon-xjc?pli=1&authuser=1
GRABANDO
Dejar de presentar
LA ADMINISTRACION - Po...
Archivo
Inicio
Insert
Diseñ
Transi
Anim
Preser
Revisa
Vista
Iniciar sesión
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Edición
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera.
PARA ESTABLECER OBJETIVOS
Contesto las siguientes preguntas
¿QUÉ VOY A HACER?
¿DÓNDE LO VOY A HACER?
¿A QUIÉN ENCARGARÉ DE HACERLO?
¿CÓMO LO VOY A HACER?
¿CUÁNDO Y EN CUANTO TIEMPO LO VOY A HACER?
Haga clic para agregar notas
Notas
Comentarios
42%
Tú
18:09 | FO...
Guia de aprendiz....docx
PCE- Respuesta Ca....pdf
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
25°C Lluvia
ESP
6:09 p. m.
5/10/2021

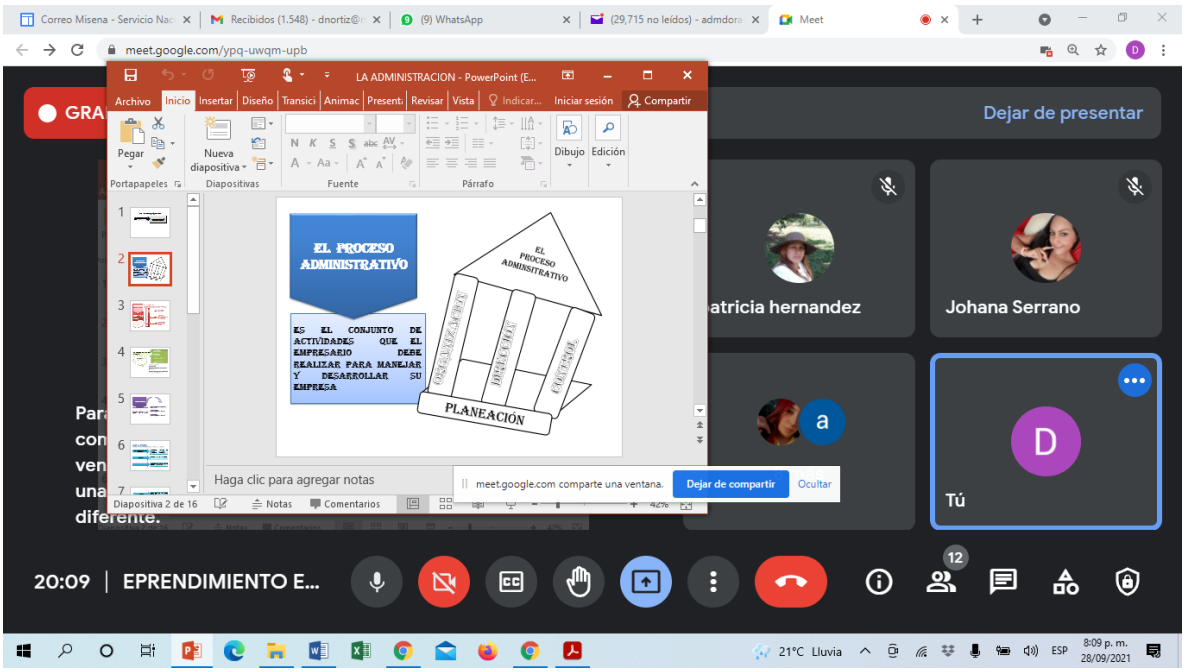


MONITOREO AMBIENTAL
FICHA: 2292754
FECHA: 05/10/2021 MARTES
MUNICIPIO: ACACIAS

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: ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

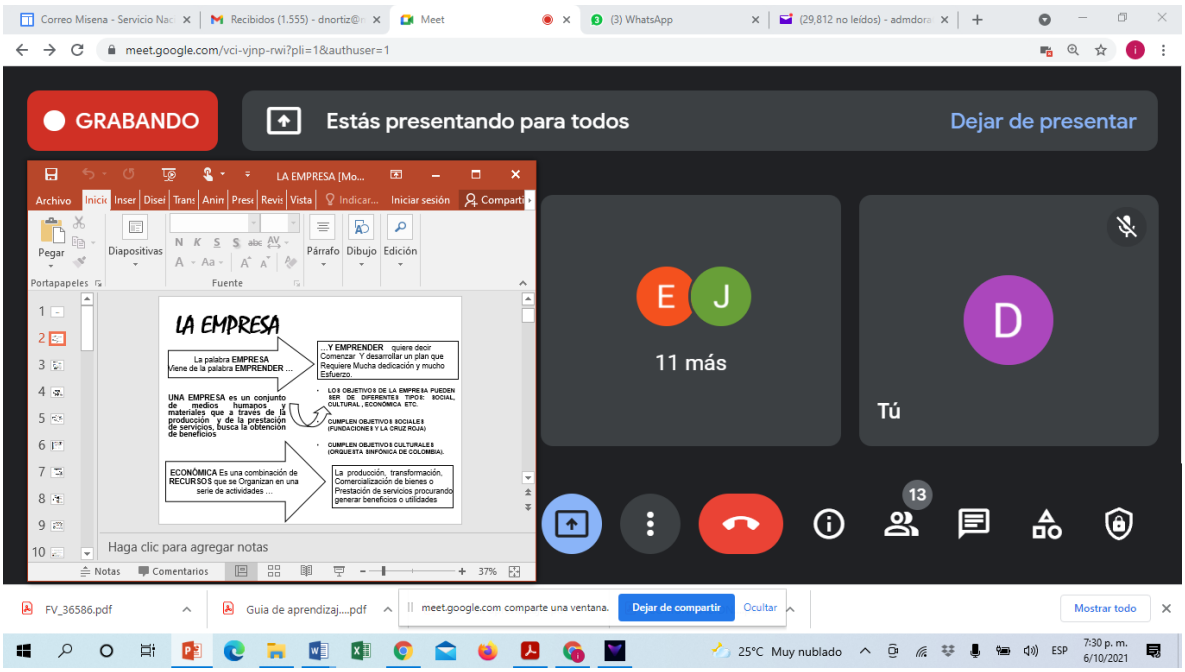

GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
Mensajes de la llamada
Permitir a todo el mundo enviar mensajes
esta un poco mal la señal
Santiago Herrera 19:45
La mia es canecas ecológicas
Cuál empresa será ?
Envía un mensaje a todos
6 más
Tú
19:46 | EPRENDIMIENTO E...
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar

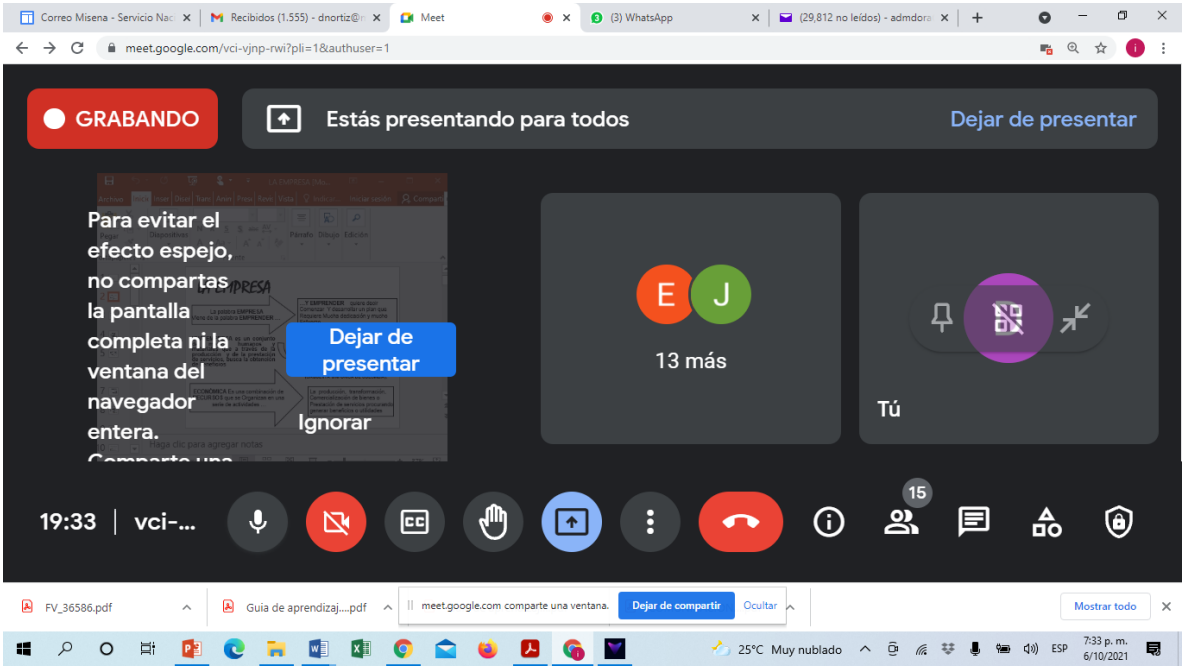

Dejar de presentar
EL PROCESO ADMINISTRATIVO
ES EL CONJUNTO DE ACTIVIDADES QUE EL EMPRESARIO DEBE REALIZAR PARA MANEJAR Y DESARROLLAR SU EMPRESA
PLANEACIÓN
ORGANIZACIÓN
DIRECCIÓN
CONTROL
Haga clic para agregar notas
patricia hernandez
Johana Serrano
Tú
20:09 | EPRENDIMIENTO E...
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar

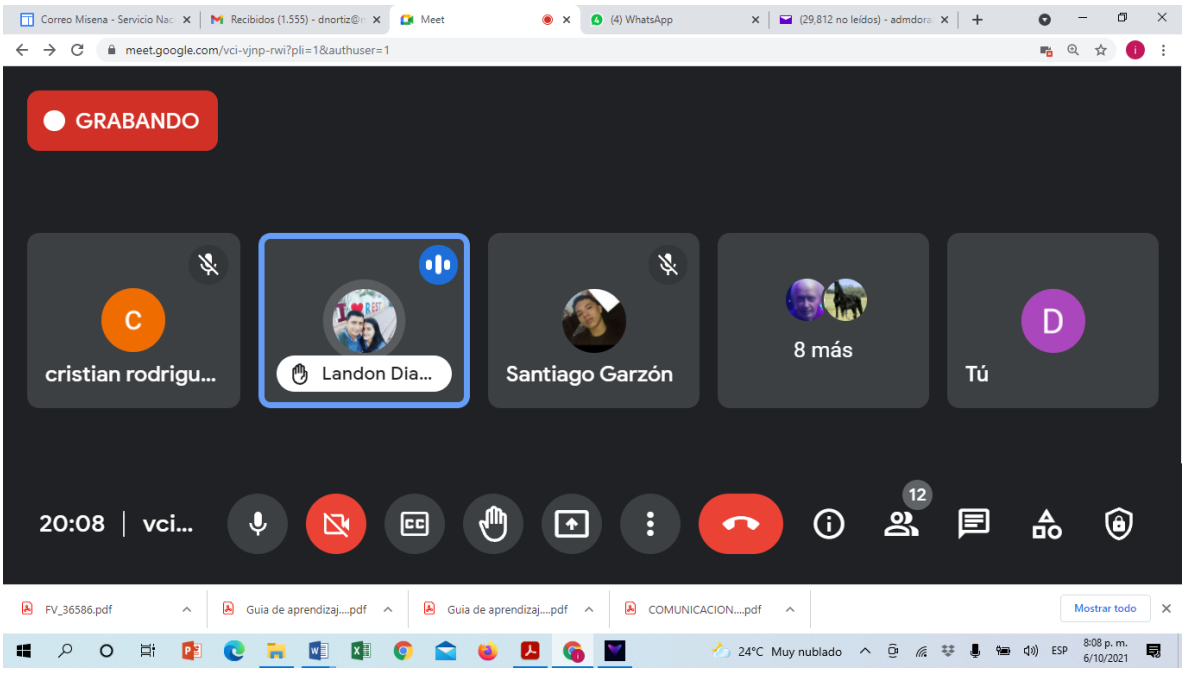
INSTALACION DE SISTEMAS ELECTRICOS RESIDENCIALES Y COMERCIALES
FICHA: 2292763
FECHA: 06/10/2021 MIERCOLES
MUNICIPIO: VILLAVICENCIO

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: ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO



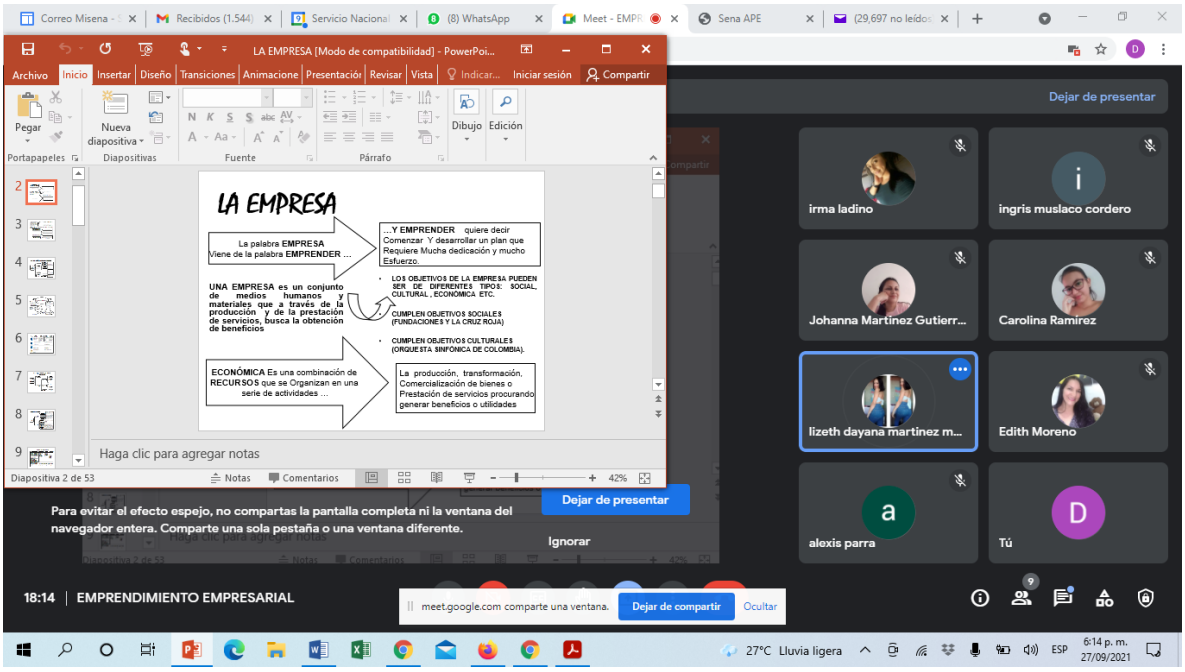

GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera.
Dejar de presentar
Ignorar
E
J
13 más
Tú
19:33 | vci-...
15
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
25°C Muy nublado
ESP
7:33 p. m.
6/10/2021

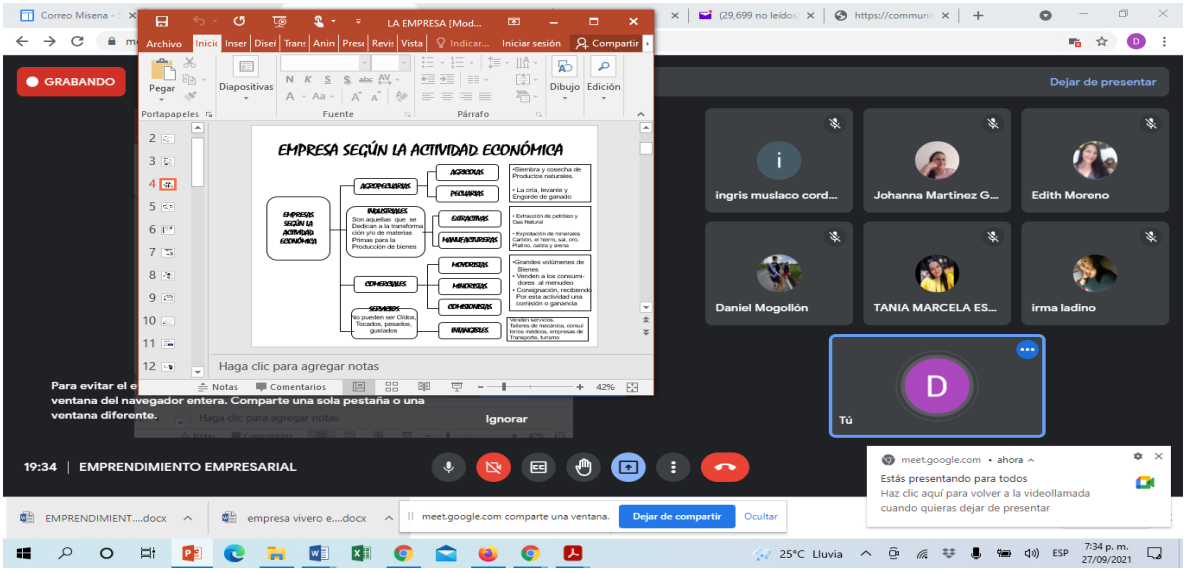

GRABANDO
C
cristian rodrigu...
Landon Dia...
Santiago Garzón
8 más
D
Tú
20:08 | vci...
12
FV_36586.pdf
Guia de aprendizaj....pdf
Guia de aprendizaj....pdf
COMUNICACION....pdf
Mostrar todo
24°C Muy nublado
ESP
8:08 p. m.
6/10/2021

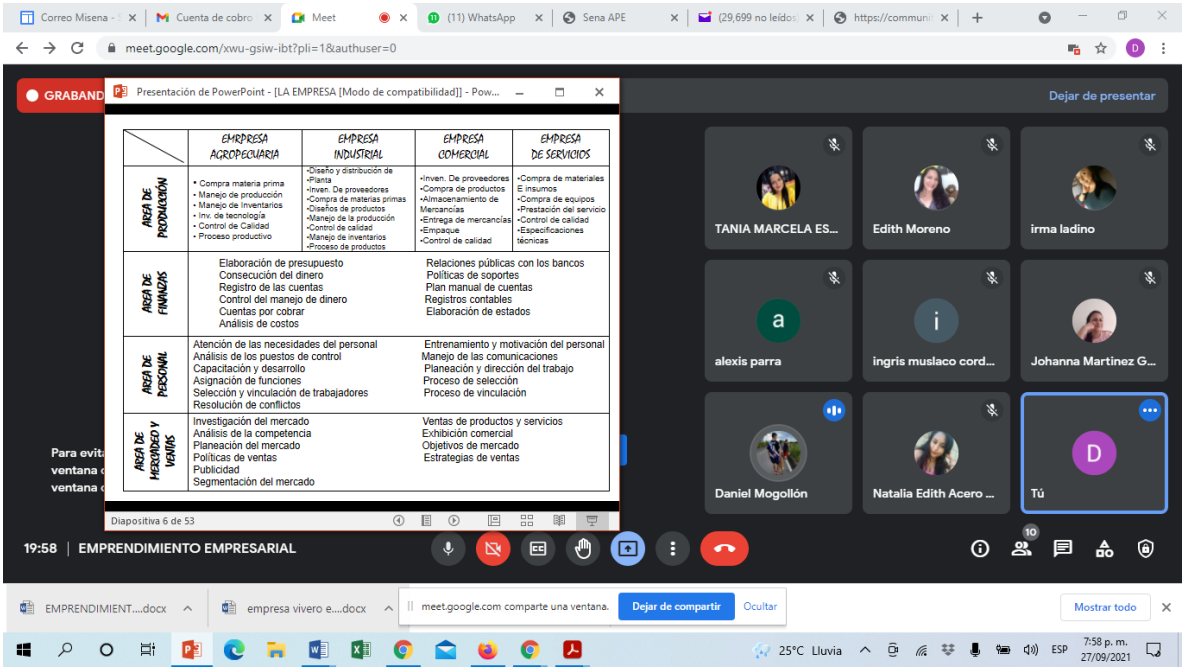
INSTALACION DE SISTEMAS ELECTRICOS RESIDENCIALES Y COMERCIALES
FICHA: 2382625
FECHA: 01/10/2021 VIERNES
MUNICIPIO: VILLAVICENCIO

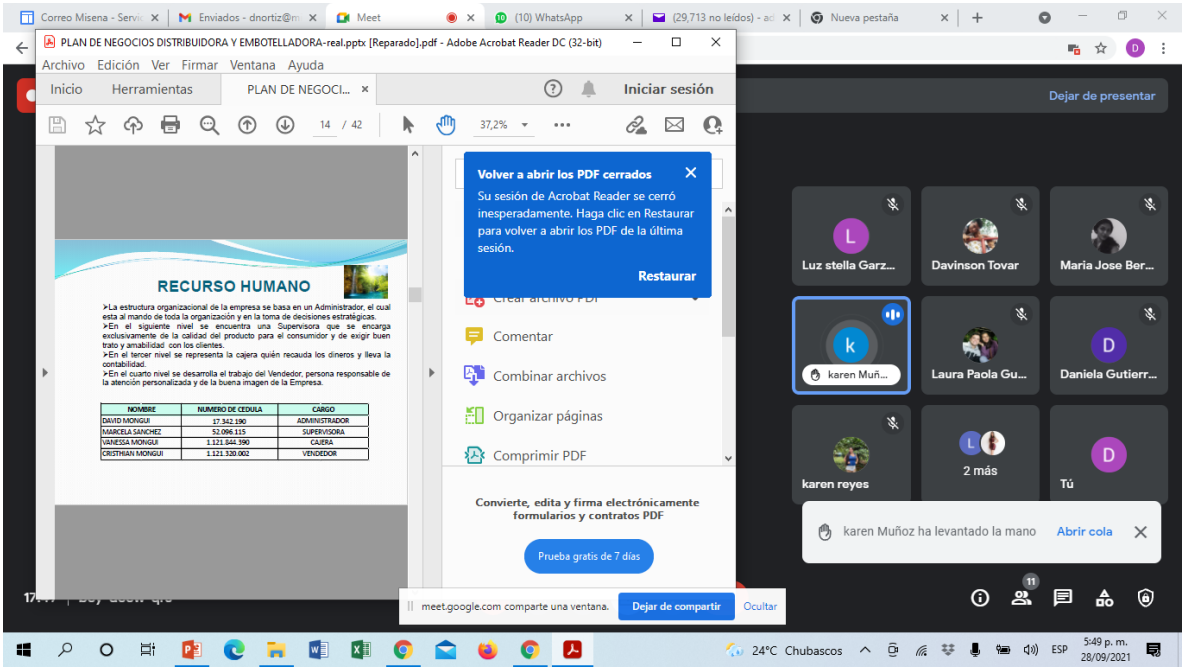
COMPETENCIA: GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.

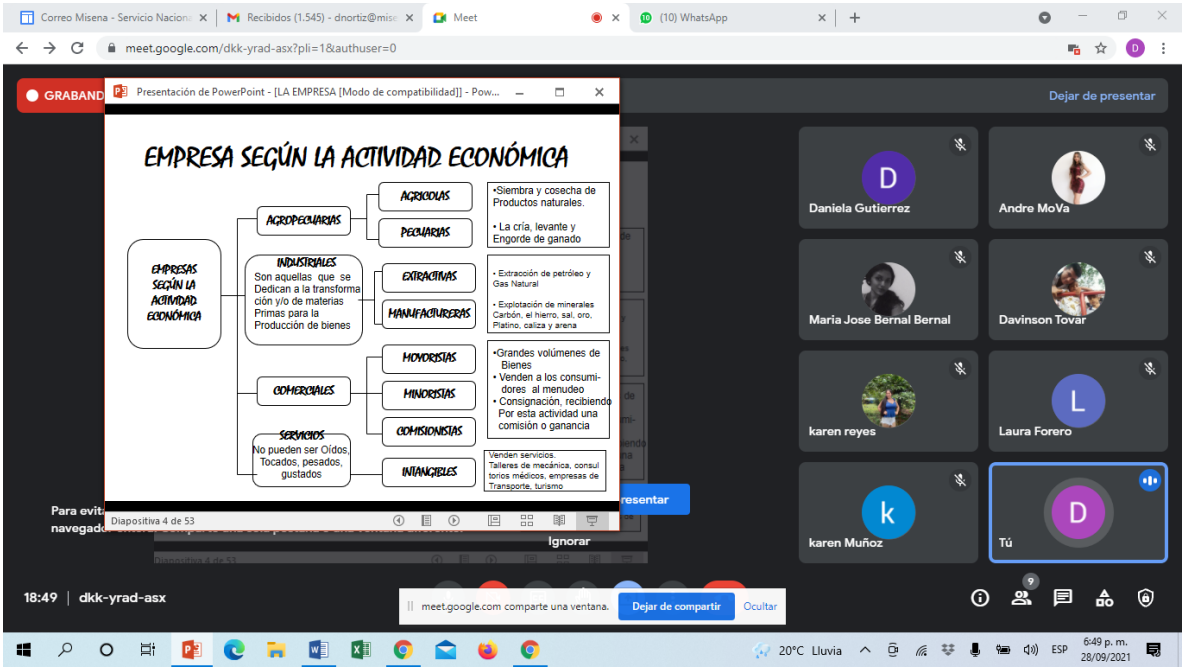
RESULTADO DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

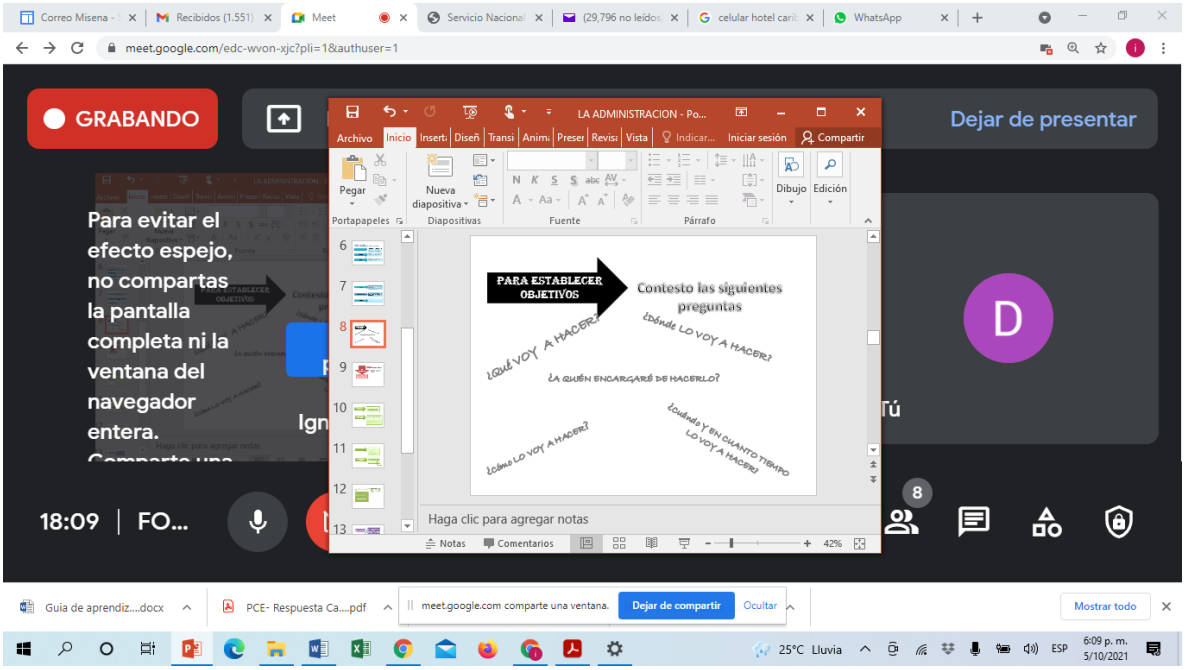


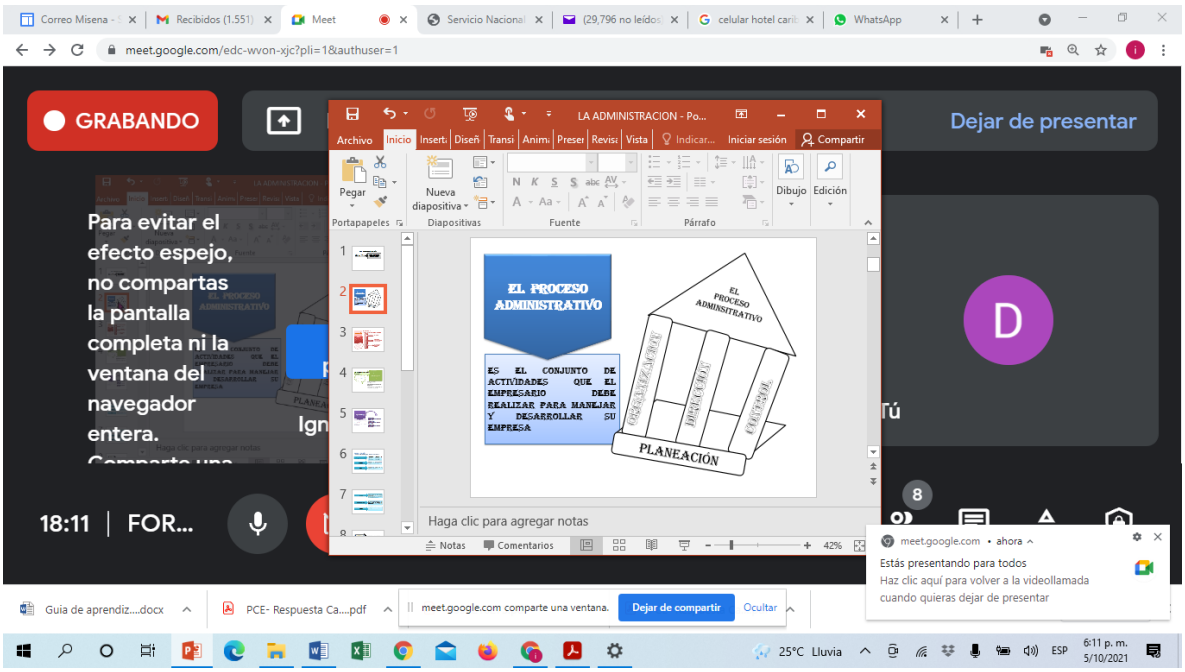

LA EMPRESA [Mod...
EMPRESA SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
Haga clic para agregar notas
Dejar de presentar
ingris muslaco cord...
Johanna Martinez G...
Edith Moreno
Daniel Mogollón
TANIA MARCELA ES...
irma ladino
Tú
Para evitar el e
ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una
ventana diferente.
Ignorar
19:34 | EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada
cuando quieras dejar de presentar
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
25°C Lluvia
ESP
7:34 p. m.
27/09/2021


meet.google.com/xwu-gsiw-ibt?pli=1&authuser=0
Presentación de PowerPoint - [LA EMPRESA [Modo de compatibilidad]] - Pow...
EMPRESA AGROPECUARIA
EMPRESA INDUSTRIAL
EMPRESA COMERCIAL
EMPRESA DE SERVICIOS
AREA DE PRODUCCION
AREA DE FINANZAS
AREA DE PERSONAL
AREA DE MERCADEO Y VENTAS
Diapositiva 6 de 53
Dejar de presentar
TANIA MARCELA ES...
Edith Moreno
irma ladino
alexis parra
ingris muslaco cord...
Johanna Martinez G...
Daniel Mogollón
Natalia Edith Acero ...
Tú
19:58 | EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
25°C Lluvia
ESP
7:58 p. m.
27/09/2021


PLAN DE NEGOCIOS DISTRIBUIDORA Y EMBOTELLADORA-real.pptx [Reparado].pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)
RECURSO HUMANO
Volver a abrir los PDF cerrados
Su sesión de Acrobat Reader se cerró inesperadamente. Haga clic en Restaurar para volver a abrir los PDF de la última sesión.
Restaurar
Comentar
Combinar archivos
Organizar páginas
Comprimir PDF
Convierte, edita y firma electrónicamente formularios y contratos PDF
Prueba gratis de 7 días
Dejar de presentar
Luz stella Garz...
Davinson Tovar
Maria Jose Ber...
karen Muñ...
Laura Paola Gu...
Daniela Gutierr...
karen reyes
2 más
Tú
karen Muñoz ha levantado la mano
Abrir cola
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
24°C Chubascos
ESP
5:49 p. m.
28/09/2021


meet.google.com/dkk-yrad-asx?pli=1&authuser=0
Presentación de PowerPoint - [LA EMPRESA [Modo de compatibilidad]] - Pow...
EMPRESA SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
EMPRESAS SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
AGROPECUARIAS
AGRICOLAS
PECUARIAS
•Siembra y cosecha de Productos naturales.
• La cría, levante y Engorde de ganado
INDUSTRIALES
Son aquellas que se Dedican a la transforma ción y/o de materias Primas para la Producción de bienes
EXTRACTIVAS
MANUFACTURERAS
• Extracción de petróleo y Gas Natural
• Explotación de minerales Carbón, el hierro, sal, oro, Platino, caliza y arena
COMERCIALES
MAYORISTAS
MINORISTAS
COMISIONISTAS
•Grandes volúmenes de Bienes
• Venden a los consumi- dores al menudeo
• Consignación, recibiendo Por esta actividad una comisión o ganancia
SERVICIOS
No pueden ser Oídos, Tocados, pesados, gustados
INTANGIBLES
Venden servicios. Talleres de mecánica, consul torios médicos, empresas de Transporte, turismo
Diapositiva 4 de 53
Dejar de presentar
Daniela Gutierrez
Andre MoVa
Maria Jose Bernal Bernal
Davinson Tovar
karen reyes
Laura Forero
karen Muñoz
Tú
Ignorar
18:49 | dkk-yrad-asx
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
20°C Lluvia
ESP
6:49 p. m.
28/09/2021


GRABANDO
Dejar de presentar
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera.
PARA ESTABLECER OBJETIVOS
Contesto las siguientes preguntas
¿QUÉ VOY A HACER?
¿DÓNDE LO VOY A HACER?
¿A QUIÉN ENCARGARÉ DE HACERLO?
¿CUÁNDO Y EN CUANTO TIEMPO LO VOY A HACER?
¿CÓMO LO VOY A HACER?
Haga clic para agregar notas
18:09 | FO...
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
25°C Lluvia
ESP
6:09 p. m.
5/10/2021


GRABANDO
Dejar de presentar
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera.
EL PROCESO ADMINISTRATIVO
ES EL CONJUNTO DE ACTIVIDADES QUE EL EMPRESARIO DEBE REALIZAR PARA MANEJAR Y DESARROLLAR SU EMPRESA
PLANEACIÓN
ORGANIZACIÓN
DIRECCIÓN
CONTROL
Haga clic para agregar notas
18:11 | FOR...
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
25°C Lluvia
ESP
6:11 p. m.
5/10/2021

PLANES DE NEGOCIO

INSTALACION DE SISTEMAS ELECTRICOS RESIDENCIALES Y COMERCIALES
FICHA: 2292763
FECHA: 06/10/2021 MIERCOLES
MUNICIPIO: VILLAVICENCIO




INSTRUCTORA
DORA NINFA ORTIZ PEREZ.
Técnico laboral en instalaciones eléctricas residenciales y comerciales.
2


GRUPO VAZQUEZ LTDA.
Iluminamos sus proyectos.


MISIÓN
Proporcionar a todos nuestros clientes un servicio altamente calificado, con los mejores estándares de calidad como lo indican las leyes, siguiendo los protocolos y normas con el fin de brindar el mejor servicio y los mejores acabados para hacer realidad todos sus proyectos para domicilios y/o negocios dando siempre lo mejor con sentido de profesionalismo priorizando las necesidades del cliente.
Agregar un pie de página
4


VISIÓN
Nuestra organización será para el año 2024 reconocida a nivel regional contando con una amplia variedad de profesionales que cumplirán a cabalidad con todas las necesidades de nuestros clientes en el menor tiempo, dando siempre el mejor servicio manejando la mejor tecnología y herramientas disponibles en el mercado generando así un crecimiento que beneficiara a todos nuestros colaboradores y sus familias.
5

OBJETIVO GENERAL

Grupo Vazquez tiene como objetivo principal brindar el mejor servicio de instalaciones eléctricas y acabados en general para toda la comunidad que requiera de nuestro portafolio de servicios ofertados al público.



OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Ofrecer un servicio altamente profesional y de calidad.
- Dar los mejores precios del mercado con el fin de ampliar el rango de clientes potenciales.
- Generar empleos a más personas estables y duraderos.

6

VALORES

- Equidad.
- Responsabilidad.
- Solidaridad.
- Honestidad.
- Justicia.
- Respeto por la diversidad.
- Lealtad.



7

JUSTIFICACIÓN.

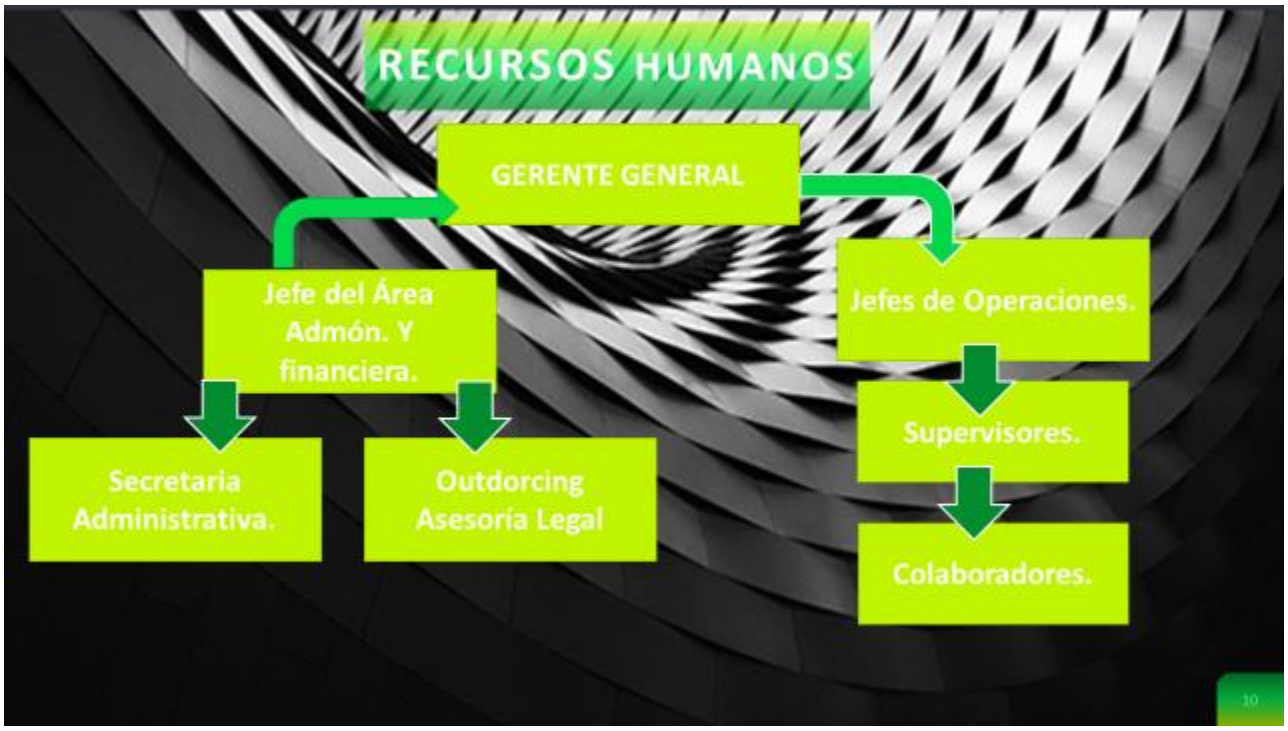
La región en los últimos años se ha caracterizado por una creciente expansión a nivel de viviendas y terrenos es decir, entorno a la construcción de viviendas nuevas o remodelación de las ya existentes motivo por el cual surge la necesidad de crear nuestra organización para responder a la constante demanda de servicios de instalaciones eléctricas, remodelaciones o acabado además de las instalaciones de todo tipo de sistemas no solo eléctricos sino también de aparatos electrónicos de uso personal o comercial como lo son cámaras de seguridad, puertas eléctricas, ascensores, ventilaciones entre otros por lo cual se responde a dicha creciente de exigencias de la población.

8

Actividad Económica

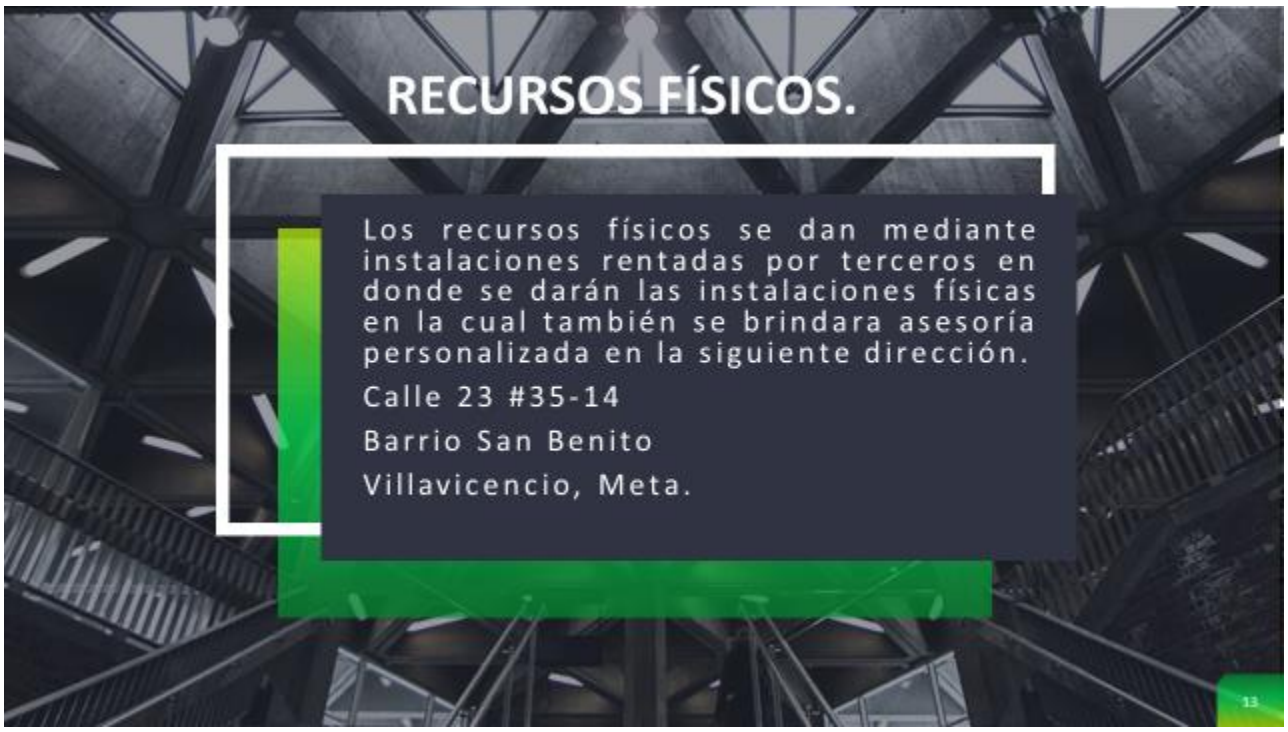
Grupo Vazquez LTDA, es una empresa de carácter minoritarito enfocada en ofrecer servicios al publico en general.

9


RECURSOS HUMANOS
GERENTE GENERAL
Jefe del Área Admón. Y financiera.
Jefes de Operaciones.
Supervisores.
Colaboradores.
Secretaria Administrativa.
Outdorcing Asesoria Legal
10


RECURSOS FINANCIEROS
Los recursos financieros se recabaron por medio de un crédito bancario otorgado a los socios de la organización además de recursos propios.
11


RECURSOS TÉCNICOS
Los recursos técnicos están a partir de los socios quienes se encuentran capacitados con un técnico profesional además del resto de colaboradores que se encuentran calificados así mismo de la asesoría legal.
12


RECURSOS FÍSICOS.
Los recursos físicos se dan mediante instalaciones rentadas por terceros en donde se darán las instalaciones físicas en la cual también se brindara asesoría personalizada en la siguiente dirección.
Calle 23 #35-14
Barrio San Benito
Villavicencio, Meta.
13

RECURSOS FÍSICOS

Instalación física: Edificación de dos plantas en donde serán ubicadas las oficinas de las diferentes dependencias así como una zona común para todos nuestros colaboradores.

- Cámara y comercio vigente.
- Permiso por la alcaldía para fungir con los servicios eléctricos y de adecuaciones.
- Cursos de Alturas y de sustancias peligrosas en todos nuestros colaboradores.

14

RECURSOS FÍSICOS.

Equipos y herramientas	Unidades	Valor unitario	Valor Total
Multímetro Fuentes de poder	20 20	$ 130,000 $ 155,000	$ 2,600,000 $ 3,100,000
Herramientas para electricidad.	50	$ 75,000	$ 3,750,000
Escaleras y/o Andamios.	15 15	$ 300,000 $ 400,000	$ 4,500,000 $ 6,000,000
Arnés de seguridad.	50	$ 131,500	$ 1,972,500
Botequín de primeros auxilios	5	$ 40,000	$ 200,000
Extintores	4	$ 40,000	$ 160,000
Ropa Calzado	60 60	$ 80,000 $ 70,000	$ 4,800,000 $ 4,200,000
Elementos de Seguridad.	60	$ 270,000	$ 16,200,000
Total	**359**	**$ 1,691,500**	**$ 47,462,500**

15

MONITOREO AMBIENTAL
FICHA: 2234373
FECHA INICIO: 04/10/2021 LUNES
MUNICIPIO: PUERTO LOPEZ

BIORGANIC

Somos una empresa que transforma la tierra para tí

MISION

Ofrecer un servicio y producto de excelente calidad donde resaltemos el cuidado y la conservación del medio ambiente con prácticas limpias, comercializando abonos orgánicos derivados de la lombricultura aportando al desarrollo sostenible.

VISION

Queremos ser parte del desarrollo, basado en la responsabilidad ambiental impulsando un producto que va de la mano con el aprovechamiento de residuos orgánicos Ser

reconocida en la región para realizar las actividades con calidad y eficiencia. Nuestro proyecto siendo una microempresa pero con el objetivo de que en un periodo podamos competir con las empresas un poco más grandes del sector.

OBJETIVO PRINCIPAL

Utilizar y aprovechar nuestros abonos y fertilizantes para ser usados en huertas y jardines, contribuyendo a mejorar el suelo con las materias primas totalmente naturales y como idea rentable

Nuestros objetivos a corto plazo es sacar la primera producción de humus en 4 meses trabajando siempre en equipo las tres microempresarias.

A Mediano plazo ser una empresa reconocida de la región y del departamento con una sede bien constituida. A largo plazo vamos hacer una gran empresa que tenga sedes en diferentes partes del país brindando empleo, capacitaciones y crear una fundación para mujeres cabeza de hogar.

RECURSO HUMANO

NOMBRE	N° DE DOCUMENTO	FUNCION DENTRO DE LA EMPRESA
Edith Moreno Lucas	35.264.192	gerente
Irma Ladino López	40.419.337	Servicio al cliente
Johanna Martínez Gutiérrez	1.030.534.525	Jefe de finanzas

RECURSO FISICO

CANTIDADES	DESCRIPCION
3Cava en icopor litros 1.Tierra Un bulto 1.Carretilla 100 litros 1 pala 3.guantes 5. Angeo 5 metros 2.Lombriz 2 kilos	dirección de la empresa calle 3 # 2-74 Abel Rey

RECURSO FINANCIERO

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Cava en icopor litros	20.000	60.000
1	Tierra Un bulto	40.000	40.000
1	Carretilla 100 litros	189.900	189.900
1	pala	14.000	14.000

3	guantes	2.500	7.500
5	Angeo 5 metros	10.000	50.000
2	Lombriz 2 kilos	10.000	20.000

RECURSO TECNICO

NOMBRE	N° DE DOCUMENTO	FUNCION/DESEMPEÑO DENTRO DE LA EMPRESA	PERFIL
Edith Moreno Lucas	35.264.192	gerente	Conocimiento emperico de gerencia empresa
Irma Ladino López	40.419.337	Servicio al cliente	Certificación de servicio al cliente
Johanna Martínez Gutiérrez	1.030.534.525	Jefe de finanzas	Certificación administración documental

	Empresa Agrícola		
AREA DE PRODUCCION			
COMPRA DE MATERIA PRIMA	En el caso de la materia prima se deben comprar los siguientes elementos. •Lombriz Roja Californiana •Tierra negra •Estiércol •Poda de césped •Residuos Orgánicos. La mayor parte de la materia prima de nuestro proyecto no se compra, es el caso de los residuos orgánicos o poda de césped que se puede adquirir fácilmente.		
MANEJO DE PRODUCCIÓN	•Analizar los costos relacionados con el proceso de producción: Identificar los costos de materia prima y gastos y así tener un panorama más completo de la inversión que se va hacer en el cultivo de lombrices rojas californianas. •Conocer el mercado: conocer a los clientes de esta manera se puede identificar con mayor facilidad sus necesidades en el manejo y compra de Humus de lombriz. •Uso de sistemas informáticos: uso de un software empresarial que agilizará la gestión de los procesos, de producción, almacenamiento y ventas de humus; brindando facilidad al manejar la información de la empresa.		

	•Asegurar la calidad de los productos: realizar pruebas de calidad al momento de utilizar la materia prima en este caso los desechos orgánicos para la obtención de un buen producto final que es el humus. Documentando las pruebas durante todo el proceso de producción, empaque, ventas y entregas de pedidos a tiempo y así tener un mayor control.		
MANEJO DE INVENTARIO	Se utilizara un software de inventarios y libros de forma física para mayor seguridad, entre las dos formas de manejo de inventario vamos a obtener: • Automatizar el movimiento de inventarios, en sincronía con ventas y compras. • Conocer el punto de reorden, así como máximos y mínimos para el reabastecimiento de producto, para que nunca se pierda ventas por falta de existencias. • Generar reportes. Donde este el artículo, unidad de medida, cantidad inventariada, precio por unidad y costo total. • Saber el nivel de existencias en tiempo real de productos, materiales y materia prima a utilizar en la empresa.		
INVENTARIO DE TECNOLOGÍA	•Gramera Digital •Computador •Calculadora •Celular •Termómetro digital de suelo		
CONTROL DE CALIDAD	Este estudio contempló los aspectos técnicos y operativos para construir y operar un sistema de producción de abono mediante la técnica del lombricultivo. Analizando factores como: Tamaño óptimo del lugar de producción. Localización. Infraestructura. Maquinaria. Materiales e insumos requeridos.		

DISEÑO	Calidad de alimento/almuerzo Gramos de alimentación Cantidad de residuos/día Cantidad de lombrices/cama		
IMPLEMENTACIÓN	Costo de materiales/proveedor Costo de mano de obra /día		
CONTROL Y **SEGUIMIENTO**	PH/semana Temperatura/semana Humedad/semana Cantidad de Humus/mes		
ACCIONES DE **MEJORA**	Para el control adecuado de los parámetros del lombricultivo se debe llevar un control de cada tres meses por semana, donde se registre el detallado de todo el proceso, desde que le suministramos el alimento a las lombrices, hasta la obtención del humus.		
PROCESO PRODUCTIVO	**DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO HUMUS.** Para llevar a cabo este proyecto se necesitó la incorporación de “Lombrices rojas Californianas”, presentan estas características: Poseen una longitud de 6-8 cm x 3-5 mm de diámetro Pesan 1.4grs.Tienen una vida media de 5 a 16 años. Producen al año: 1.300 lombrices (en condiciones buenas) Son hermafroditas Comen diariamente su propio peso (50-60% se transforma en abono) Estas lombrices producen un fertilizante orgánico llamado “humus” que es el producto resultante de la transformación digestiva en forma de excretas que Ejercen las lombrices sobre la materia orgánica que consume. Como abono orgánico.	**PRODUCCIÓN** La realización del proceso productivo, teniendo en cuenta las Características de las lombrices, desechos de pulpas de frutas, cascaras de alimentos debidamente picados con el fin de que estos desechos sean la materia prima fundamental para el alimento de las lombrices. Se utilizaran unas cavas como camas para las lombrices. Cuando el compuesto alcanzó las condiciones aptas para el desarrollo de las lombrices, las mismas se incorporan, y comienzan el proceso de transformación De la materia orgánica en humus.	**REPRODUCCIÓN DE LA LOMBRIZ VS CANTIDAD DE HUMUS** En un primer momento las lombrices están ubicadas en unas cavas en Donde se experimenta la forma de adaptarlas a un nuevo alimento natural que Consiste en los desechos de pulpa de frutas y cascaras de alimentos. composición los desechos Orgánicos como (hojas, cáscaras, etc). Favorecía el crecimiento de la población del humus.

En nuestra empresa Biorganic vamos a distribuir la toma de decisiones de la siguiente manera para aprovechar los siguientes recursos humanos, físicos .financieros y técnicos.

En el proceso administrativo de cada una de las empresarias de Biorganic vamos a desarrollar las siguientes actividades:

NOMBRE	**FUNCIÓN**
Johanna Martínez	Planeación
Irma Ladino	Organización
Edith Moreno Lucas	Dirección y control

Biorganic va a planear de la siguiente manera de la siguiente manera el 80 % técnica y formación y 30 % la experiencia y conocimientos empíricos, siempre de la mano con el control y dirección.

En cuanto a la organización siempre se va a efectuar cada día y siempre antes de tomar decisiones .En dirección y control vamos a administrar las demás

dependencias y funciones para que se ejecuten todos los objetivos y metas a cumplir.

El diagnostico que se tuvo en cuenta para empezar el cultivo de lombrices en casa es que se adapten las lombrices al nuevo compost pues se deben colocar primero en cavas para que se adapten al clima y luego pasarlas a las camas de cultivo donde va a realizarse la producción del humus.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA BIORGANIC

Uno de los objetivos de nuestra empresa:

- Vender 50 kilos de humos en mediados de un mes
- Mejorar la atención al cliente en nuestra microempresa Biorganic
- Conseguir aliados en otras localidades para que ofrezcan nuestros productos (humus líquidos o lixiviado de lombriz)
- Potenciar la imagen de nuestra microempresa Biorganic, creando vínculos de cercanía entre nuestros clientes y productos
- Posesionar nuestra propia marca de productos (abonos orgánicos y fertilizantes) en la región
- Que nuestra microempresa sea un espacio abierto y accesible, donde se pueda opinar, aprender, enseñar y colaborar compartiendo conocimientos sobre los beneficios que da la lombricultura

Porque somos una empresa capacitada en el sector para la producción de abono orgánico

Se van a utilizar los medios para la difusión y comercialización del producto como:

- Las redes sociales
- Folletos
- Avisos publicitarios
- Visitas a los viveros

Promocionando nuestro producto, al final de mes vamos a hacer una evaluación sobre las metas alcanzadas y los objetivos trazados

LOS VERDADEROS OBJETIVOS

1. Siempre son:

- Concretos: Lo que la empresa espera alcanzar en un plazo determinado de tiempo

- Medibles: Debe llevar un registro parcializado temporalmente de los avances, estado y desarrollo del objetivo, ver si produce el cambio que deseamos y si lo conseguimos en un plazo fijado.

- Claros: Concisos, directos y fáciles de trasmitir, para saber lo que buscamos y como lograrlo, no deben presentarse confusiones ni márgenes de interpretación demasiados altos.

- Factibles: Determina la viabilidad de un negocio, producto o servicio, posibilita el desarrollo de la empresa y conocer el resultado favorable o desfavorable. Se refiere a la disponibilidad de recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas.

Ubicación en el tiempo: Se convierten en metas y compromisos específicos a si la misión deja de ser una intensión para convertirse en una realidad y sirve para desarrollo de metas y definición de acciones.

2.

Factibles.

- Debe evaluarse la estimación de costos
- Los recursos con lo que cuente el emprendimiento
- Capacidades internas
- Gestionar presupuestos
- Cronogramas
- Recurso y tecnología

UBICACIÓN EN EL TIEMPO

- Cuando
- Cuanto tiempo me propongo en realizarlo
- Establecer fechas realistas
- Perseverancia y resiliencia
- Plan de acción
- Considerar talentos y experiencia
- Generar lluvia de ideas

MEDIBLES

 Que se puedan medir, hasta qué punto se ha realizado, realista, alcanzable y específicos. Es importante medir los resultados para saber si ha tenido éxito no, básicamente es poner una meta establecida en una idea.

Podemos utilizar esta fórmula, esfuerzo realizado = Resultados obtenidos

3. PARA ESTABLECER OBJETIVOS:

1. ¿Qué voy a hacer? – Lombricultura para producir Humus

2. ¿Cómo lo voy a hacer? – En cajas de Icopor y luego pasándolos a camas de producción, agregando residuos orgánicos

3. ¿Dónde lo voy a hacer?- En el patio de mi casa Mza N Casa #7, Barrio Villa suiza

4. ¿En cuánto tiempo lo vamos a hacer? - En cuatro (4) meses.

5. ¿Quién se encarga de hacerlo? – Las tres del grupo, trabajo en equipo

4. LA ORGANIZACIÓN

Es el ordenamiento de los recursos y funciones de la empresa para facilitar el logro de los objetivos.

- Organizar la empresa es ordenar

Tiempo y espacio: Horario para cumplir las tareas asignadas y tendrás el espacio físico y mental para organizarte y avanzar con tu trabajo, utilizar espacios de trabajo para rendimiento laboral, comodidad, buen desempeño de labor, para saber qué hacer cuando, dónde y cómo hacerlo.

TRABAJO: Realiza una lista de actividades, determina las prioridades, el tiempo necesario para la ejecución y quien se responsabiliza de cada una de ellas, teniendo en cuenta: trabajo en equipo, Organizar trabajo en formas distintas, jornadas continuas, jornadas partidas o a turnos (Establecer ritmos de trabajo para alcanzar resultados y productividad).

LAS PERSONAS: Debe asegurarse que todas las personas estén bien posesionadas de forma que no se malgaste su talento o habilidad, ocupando el lugar que le corresponda para aprovechar y mejorar sus talentos.

EL DINERO: Es importante separar nuestro dinero es decir diferencias gastos necesarios para el desarrollo del negocio, la actividad tiene compromisos de pagos y los ingresos dependen de nuestras ventas, para tener cuentas claras, lo mejor es abrir cuentas para movimientos de fondo, vinculados con nuestro emprendimientos y tener una caja chica por separado, tener presente no gastar más de lo que se genere.

5. ORGANIZAR EL ESPACIO

Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar

Es fundamental reconocer el espacio en general, de esta manera determinamos la mejor ubicación de cada espacio y así conseguir un entorno agradable para quienes trabajan y los futuros visitantes, una buena distribución incrementan la calidad del trabajo y proyecta una buena imagen.

ORGANIZACIÓN DEL TIEMPO

Un tiempo para cada tarea, y cada tarea en su debido tiempo

- Una agenda para apuntar los compromisos: Es una herramienta útil que evitara inconvenientes, porque su buen uso logra, organizar, planificar los días de la semana, priorizar actividades, fijar recordatorios de actividades pendientes y plazos de entregas. Es aquella donde se disponen y programan de manera ordenada, una serie de tareas relacionadas con el desempeño laboral, en este sentido es una herramienta de trabajo, muy útil a la hora de tareas, programas o reuniones. Puede ser agenda manual o la agenda tecnológica.

- Tener en cuenta las prioridades: Nos permite estar cada día mas cerca de alcanzar nuestros objetivos

-Identifica lo que es importante

-Destaca lo que es urgente

-Prioriza según importancia y urgencia

Permite hacer nuestro día día más fácil ya que nos ayuda a enfocar nuestro trabajo en una dirección correcta

- Puntualidad para alcanzar lo programado:

-Define nivel de compromiso

-Se optimizará la planificación, el horario, para que realmente se pueda aprovechar el tiempo

-Se equilibra el tiempo para tareas urgentes sin que ello impida realizar las importantes

-Es una herramienta para alcanzar el éxito

-Es una disciplina que cada uno se autoimpone para poder cumplir con las obligaciones y citas que previamente se han fijado, es fundamental a la hora de conseguir clientes, además es una muestra de compromiso con nuestro entorno

- Dedicación exclusiva a cada tarea: Dichas tareas tienen prioridades o también grado de dificultad y muchas otras características que lo hacen particulares e importantes se debe realizar, llevando un plan que facilite el trabajo que sirva como guía para usted y el equipo involucrado en el proyecto

Concejos:

-Designación del equipo

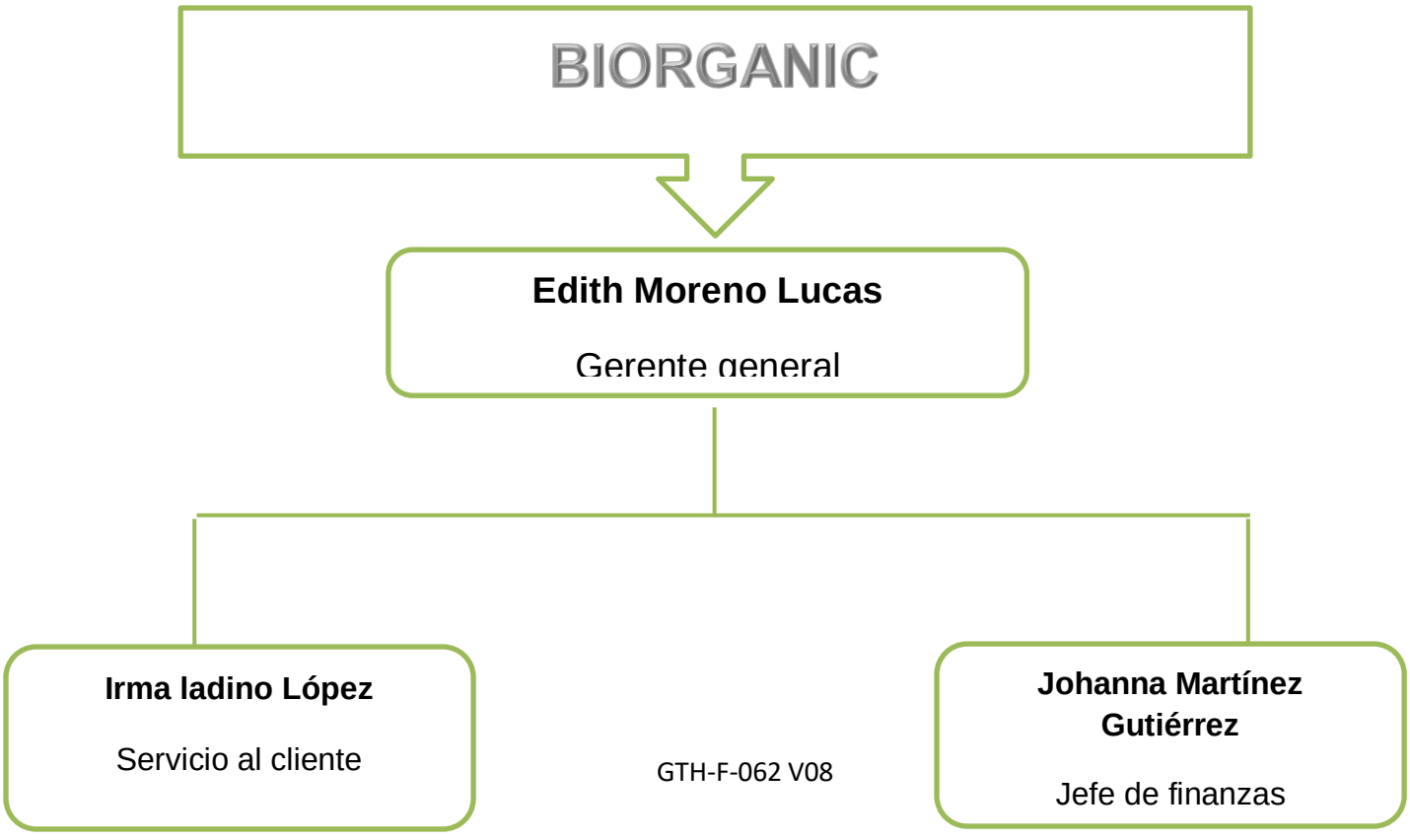
-Establecer prioridades

-Determinar fechas límites

-Designar tareas

ORGANIZACIÓN EN EL TRABAJO EMPRESA BIORGANIC		
Nombre	**Cargo**	**Función**
Edith Moreno Lucas	Gerente	• Responsable De La Planificación, • Organización • Supervisión • Administración diaria de las actividades en la empresa Biorganic. • Desarrolla y ejecuta el plan anual de producción. • Supervisar la gestión del personal operativo de la compañía. • Dirigir el trabajo del grupo, monitorear su desempeño y tomar acción correctiva.

Irma Ladino López	Servicio al cliente	• Proporcionará apoyo profesional de ventas y despacho de productos. • Maneja las quejas y es responsable de mantener la buena comunicación con los clientes. • Maneja datos sobre la satisfacción del cliente y lo reporta. • Archivar y organizar documentos, tanto físicos como digitales, recibos, reportes y otros documentos administrativos. • Coordinar y agenda reuniones de negocios, entrevistas, citas, eventos corporativos y otras actividades afines.
Johanna Martínez Gutiérrez	Jefe de finanzas	• Hacer previsiones y supervisiones de los resultados mensuales, trimestrales y anuales. • Aprobar o rechazar los presupuestos • Evaluar y tomar decisiones sobre las inversiones • Asignar recursos y gestionar los flujos de caja. • Realizar análisis de costes y beneficios. • Consultar a los miembros del consejo directivo acerca de las opciones de financiación. • Recomendar soluciones para reducir los costes.



ORGANIZACIÓN DEL DINERO

Recursos utilizados en los 4 meses:

DESCRIPCION	VALOR
Bienes muebles	345.000
Bienes inmuebles	900.000
Materia prima	60.000
TOTAL	**615.000**

DIRECCIÓN

En Biorganic vamos a delegar las funciones de la siguiente manera en las actividades de la empresa.

NOMBRE	FUNCIÓN
Johanna Martínez	Planeación
Irma Ladino	Organización
Edith Moreno Lucas	Dirección

CONTROL

A la finalización del proyecto vamos a hacer una evaluación de los objetivos también los procesos de recoger datos y el estudio analítico de los mismos, para saber cuáles fueron las falencias y hacer un control y la corrección correspondiente para llegar a cumplir la meta planteada.

EVIDENCIAS DEL PROCESO DE APRENDIZAJE CORRESPONDIENTE A:

EMPRENDIMIENTO

Nombres de Estudiantes

Edwin rey
Jefferson león
Cristian Rodulfo
Stevens contreras

REVISADO POR:

DORA NINFA ORTIZ PEREZ
INGENIERA CIVIL
Instructora SENA.

SENA REGIONAL META.

VILLAVICENCIO

2021

MICRO EMPRESA MIXTA DE MANTENIMIENTO MONTAJES Y SOLUCIONES ELECTRICAS.



"SOLUCIONES ELECTRICAS JEC L.T.D.A" es una empresa, de un número de socios que fue ideada y socializada grupalmente.

"SU SOLUCION A SU HOGAR"

MISIÓN

MISION:

Garantizar una labor puntual a nuestros clientes, brindándoles una asistencia integral, mediante un excelente servicio y atención personalizada, que aseguran la solución de cualquier trauma relacionado con el mantenimiento montaje y daños eléctricos en su hogar.

Un óptimo nivel tecnológico, junto con un armonioso equipo de trabajo dirigido a la excelencia y motivado al logro, nos permitirán posicionarnos en el mercado eléctrico y electrónico del país, así como alcanzar solidez financiera y capacidad para enfrentar diferentes retos.

VISION:

Mejorar la calidad del servicio eléctrico, de la ciudad de Villavicencio direccionando esfuerzos, orientando recursos y aplicando tecnologías con la mayor rentabilidad posible, para establecernos como un espacio de excelencia que ofrezcan en el futuro servicios eléctricos especializados convirtiéndola en micro y grande empresa prestadora de servicio prepagada en soluciones eléctricas. Del país

OBJETIVO

- Brindar un adecuado servicio a la población
- Contar con materiales de excelente calidad.
- Logra posicionarnos en el mercado.
- Crear estrategias de financiación, para el pago de las soluciones eléctricas para su hogar.

Prestar un servicio integrado de eléctricos certificados. Y con una gran actitud de dar solución a su problema

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Esta empresa grupal se crea ya que donde actualmente funciona la ELECTRIFICADORA en la ciudad de Villavicencio y barrios circunvecinos, no hay una pronta solución a los problemas eléctricos generales ni especializados.

RECURSO HUMANO

La empresa estará frente al núcleo grupal, quienes serán los encargados y responsables del Funcionamiento, mantenimiento, sustento, cooperadores y supervisión de la empresa, teniendo en cuenta la buena atención al público.

NOMBRES	IDENTIFICACIÒN	CARGO
Stevens contreras	112183972	PROPIETARIO
Jefferson león walteros	1121868850	GERENTE GENERAL
Cristian Rodulfo	1121844289	AUXILIAR CONTABLE
Edwin rey	1121885741	PREVENTAS Y VENTAS

RECURSO FÍSICO

Una edificación de una planta que consta de un local independiente donde en el primer piso esta disponible para su uso y los insumos para la electricidad Ubicado en la Cra. 50 No.5A-09, Barrio morichal
El local debe de tener una unidad, la instrumentación necesaria para los procedimientos, utilería y accesorios, asi:

DESCRIPCION	VALOR UN MES	VALOR TRES MESES
Arriendo Local	1.300.000	3.900.000
Unidad para electricidad	16.000.000	16.000.000
Instrumentación eléctrica	4.000.000	4.000.000
Accesorios	3.000.000	3.000.000
Adecuaciones	2.000.000	2.000.000
Elementos de consumo	1.500.000	4.500.000
Sueldos	3.000.000	13.000.000
TOTAL	**30.800.000**	**47.400.000**

RECURSO FINANCIERO

La financiación para el SOLUCIONES ELECTRICAS, será con los recursos adquiridos de ahorros de la ganancia que han generado la REPARACION DE ELECTRICIDAD DE HOGARES y de igual forma el dinero que tengo como ahorros de mis 12 años de cesantías; asi:

- AHORROS DE
- CESANTIAS

RECURSO TÉCNICO

UNIDAD ELECTRICA

INSTRUMENTACION









MERCADEO Y VENTAS

Se realizo el estudio del mercadeo en la ciudad de Villavicencio y todos sus barrios circunvecinos y el análisis de la competencia. Encontrando que esta comunidad no cuenta con un servicio de soluciones eléctricas para el hogar.

En cuanto a las estrategias de venta se utilizará el de ofrecer el servicio integrado donde el usuario pueda acceder no solo al servicio eléctrico, sino que también puedan acceder al servicio de electrónica.

Se dará a conocer este servicio mediante propaganda radial y escrita.

I. FODA

I. Fortalezas:

- Pioneros en la creación de un solución eléctrica y electrónica para su hogar en este sector, donde las personas de escasos recursos puedan tener acceso a este importante servicio
- Poder prestar a la comunidad un servicio integrado que sería de mantenimiento montaje electricidad
- Tener dentro del grupo el recurso humano altamente capacitado ➢ Experiencia por más de cinco años. En electricidad.

II. Oportunidades

- Mercado potencial de aproximadamente 531.275 habitantes
- No existe ningún establecimiento que ofrezca esta clase de servicio integrado "SOLUCIONES ELECTRICAS RESIDENCIALES Y COMERCIALES" JES L.T.D.A
- El sitio donde funcionara la empresa, es un lugar estratégico para esta clase de mercado.

III. Debilidades

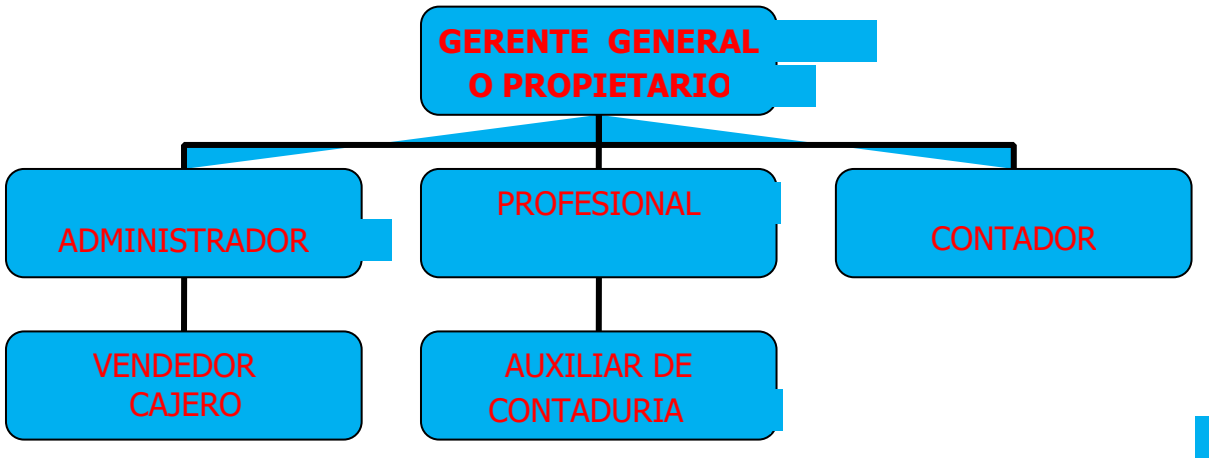
- Competencia en el mercado.
- Nivel económico de los habitantes de este sector.
- Falta de cultura de los habitantes por mantener buenos hábitos eléctricos

IV. Amenazas

- Competencia desleal
- Copiado por la competencia
- Falta de materia prima en la Ciudad
- Posibles daños materiales por daños eléctricos

ORGANIGRAMA

Cuadro N° 1.1 Organigrama Empresa mixta soluciones eléctricas para tu hogar



Características de la Empresa

EMPRESA MIXTA (COMERCIAL Y DE SERVICIOS)

INV. PROVEEDORES Y COMPRA DE PRODUCTOS Y EQUIPOS:

- PROCABLES
- NACIONAL DE ELECTRICOS
- CONTELSA

ALMACENAMIENTO DE MERCANCIAS.

- Contamos con una bodega pequeña, con las adecuaciones para el almacenamiento de los productos y ELEMENTOS PARA LA ELECTRICIDAD.
- GAVINATES para los DIFERENTES TIPOS DE CABLES Y ALAMBRES y elementos de ELECTRICOS

EMPAQUE

- Con el fin de cuidar el medio ambiente, contamos con un empaque en material biodegradable, con los logotipos y la marca de nuestra empresa.

AREAS DE LA EMPRESA MIXTA

PRODUCCION: la empresa requiere la **Compra** de una unidad

La empresa cuenta con un inventario de salida y entrada de ventas y compras de materia prima los cuales están siendo registrados en una bitácora que permite hacer el control del gasto.

FINANZAS: la empresa SOLUCIONES ELECTRICAS PARA SU HOGAR "JES L.T.D.A", cuenta con un presupuesto de sesenta millones de Capital los cuales están distribuidos en los siguientes rubros así:

Igualmente, el gasto del dinero estará siendo registrado en libros de control y se manejará a través de una cuenta bancaria, que permita estar haciendo movimientos y se pueda llevar el control del gasto del dinero y de esta forma se permita tener el control de las cuentas.

PRESUPUESTO	MANTENIMIENTO	COMPRA DE EQUIPO	PAGO DE NOMINA	INVERSION MATERIA PRIMA
			9.000.000	



FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

EYWA

VIVIANA ANDREA MORALES VANEGAS

Aprendiz

CENTRO AGROINDUSTRIAL DEL META SEDE HACHÓN

TÉCNIC9O EN MONITOREO AMBIENTAL – FICHA: 2254688

RESTREPO - 2021

PRESENTACIÓN

Pensando en la importancia de establecer proyectos encaminados al crecimiento regional, la conservación ambiental y el uso de la medicina natural para beneficio de la salud y el cuidado personal, se busca encaminar la siembra, producción y comercialización del Aloe Vera en el departamento del Meta, como una fuente nueva de ingresos.

MISIÓN

En nuestra empresa EYWA, nos enfocamos en la siembra, producción y comercialización del Aloe Vera, a fin de satisfacer a nuestros clientes la demanda de éste producto dentro de la industria local y nacional colombiana, ofreciendo un producto de alta calidad desde su siembra hasta la cosecha de las pencas de Sábila.

VISIÓN

Ser la empresa líder en producción de Aloe Vera, penca de sábila y subproductos orgánicos enfocados en el bienestar y el cuidado personal en Colombia, optando por la conservación del medio ambiente, manejo adecuado del terreno para la producción, e instalaciones que cumplan con todos los estándares de calidad para ofrecer un producto con altas propiedades benéficas para la salud.

PLAN DE NEGOCIOS “EYWA”

EMPRESA: EYWA

OBJETIVO GENERAL:

Elaborar el plan de trabajo para la creación de una empresa productora y comercializadora de cristal de aloe vera en la ciudad de Villavicencio, Meta, para el servicio del sector industrial manufacturero colombiano.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

***A corto plazo*:**

- ✓ Identificar los procesos, puesta en marcha, necesidades, exigencias de infraestructura, calidad en procesos de producción y generar un producto de alta calidad, para la comercialización eficaz del cristal de Aloe Vera
- ✓ Realizar un estudio organizacional, para establecer la creación de la empresa “EYWA” y aspectos legales.
- ✓ Efectuar un estudio de mercado a fin de establecer la demandada vs oferta del mercadeo, así como la cantidad, la calidad del producto, el precio que los clientes están dispuestos a pagar y el frente publicitario necesario.
- ✓ Generar un estudio financiero que defina las características económicas del proyecto, las necesidades dentro de la inversión, gastos, costos y punto de equilibrio de la puesta en marcha.
- ✓ Definir la ubicación geográfica propicia para la puesta en marcha de la empresa

***A mediano plazo*:**

- ✓ Ofrecer el producto de Eywa a sectores industrias manufactureros locales que transformen la materia prima en productos cosméticos.
- ✓ Ejecutar un estudio de impacto ambiental, económico y social que podría llegar a producir el desarrollo de la futura empresa en la ciudad de Villavicencio, Meta.
- ✓ 2 años iniciales de puesta en marcha para empezar a producir el cristal de aloe de buena calidad y hacer realidad el proyecto.
- ✓ Dar a conocer el producto de Eywa, ante clientes como personas naturales y otras empresas enfocadas a la salud a nivel nacional.

***A largo plazo*:**

- ✓ Consumar el apoyo económico necesario para la ejecución del proyecto empresarial “EYWA”
- ✓ Posicionar la empresa dentro del mercado nacional e internacional
- ✓ Compra del terreno (Compra 80 millones)

VALORES HUMANOS DE LA EMPRESA

Innumerables veces pensamos en cómo mejorar nuestro estilo de vida, basando nuestro cuidado personal y nuestra salud en productos libres de químicos, aquellos que sólo la naturaleza es capaz de otorgar.

Eywa, es una empresa creada para brindar salud y bienestar desde adentro, viéndose reflejado en tu bienestar general y tu vitalidad. Cada día nos disponemos con la mejor actitud al manejo de nuestro cultivo orgánico y natural, para dar la mejor calidad de él.

Nuestro arduo trabajo, hecho con constancia y perseverancia, permite llevar a nuestra industria colombiana tranquilidad, logrando satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Valores que nos identifican

Transparencia
Honestidad
Excelencia
Puntualidad
Responsabilidad
Constancia
Perseverancia
Ética
Respeto
Lealtad
Disciplina
Control

JUSTIFICACIÓN

El fomento de empresas enfocadas a la siembra de plantas que ofrezcan productos naturales como las hierbas medicinales y aromáticas, es muy escaso en la región de la Orinoquía, especialmente en la ciudad de Villavicencio, de modo que no hay industrias competitivas dentro del campo agrícola industrial que se dediquen a la producción del cristal de Aloe Vera, en comparación con otros departamentos colombianos, se ha visto una creciente demanda a nivel local de éstos productos naturales, gracias a sus bondades medicinales y el aporte al bienestar y la belleza.

Con la creación de ésta empresa, se busca beneficiar también a su población, creando progreso en la región Orinoquía y así mismo, empleos estables que permitan dar continuidad con éste proyecto.

La oportunidad de negocio que brinda la producción del cristal de Aloe Vera, está sostenida por la gran demanda de otros sectores industriales como el cosmético, el farmacéutico, alimentos y otros que permiten que el producto no sea un proyecto insubstancial.

CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

La empresa Eywa cumple una actividad de objetivo comercial económico, porque su esencia radica en ofrecer como servicio un producto (cristal de Aloe vera) y a cambio recibe un beneficio económico. Satisfaciendo la demanda del producto a nivel local y nacional.

RECURSOS DE LA EMPRESA “EYWA”

RECURSOS HUMANOS

NOMBRE	DOCUMENTO IDENTIDAD	FUNCIÓN Y DESEMPEÑO DENTRO DE LA EMPRESA
Viviana Andrea Morales Vanegas	1’118.122.473	Gerente General
David Divantoque	1’052.392.081	Subgerente y contador
Oscar Morales	1’234.567	Operario de siembra X 10 primeros meses
Daniel Campo	3’456.432	Operario de siembra X 10 primeros meses Esp. ventas
Diana Chivatá	1’123.344	Personal obrero x Primer semana
Fabiana Pino	1’234.556	Personal obrero x Primer semana
Alirio Mora	4’564.321	Personal obrero x Primer semana
Alba Castañeda	1’356.778	Personal obrero x Primer semana

RECURSOS FÍSICOS

Bienes inmuebles:

Área de terreno: 3 Hectáreas. Terreno apto para la implementación de un cultivo de sábila, que no condicione el desarrollo, crecimiento y comercialización del Aloe Vera. Ubicado en la Parcela, sobre vía principal pavimentada a 4 Km de Catama, Vereda Caños negros.

Bienes muebles:

La empresa Eywa, necesitará de instrumentación, elementos de oficina y elementos que permitan su adecuado desarrollo empresarial, como se nota a continuación.

BIEN INMUEBLE	DESCRIPCIÓN O DETALLE
Terreno de 3 Hectáreas Con semipendiente	DIRECCIÓN: Parcela, sobre vía principal pavimentada a 4 Km de Catama, Vereda Caños negros.

	Terreno con semipendiente, apto para cultivos y con altitud para siembra de Aloe Vera entre 400 msnm y 2.000 msnm. ARRIENDO por 3 meses
BIEN MUEBLE	**DESCRIPCIÓN O DETALLE**
Área administrativa Escritorios Sillas Computador Wifi Hojas de impresión Impresora/Fotocopiadora Archivador Esferos	 2 4 2 Fibra óptica 2 Resmas papel tamaño carta 1 Impresora Multifuncional 1 archivador metálico con seguridad 2 cajas de esferos negros
Área de producción Estudio de suelo Deforestación liviana Arado Trazado y hoyado Diseño de Surcos Rastra Máquina extracción de gel Sistema de riego por aspersión Azadón Abono enriquecido con Fósforo y Nitrógeno (Humus de lombriz roja californiana) Navaja para corte de hojas de aloe Cajas de cartón	 1 estudio inicial de suelos Remoción de capa vegetal Servicio alquiler de arado l l Servicio de personal obrero l 1 Máquina automática auto-ajustable, en acero inoxidable AISI 304 Exige la norma para manejo de cosméticos y alimentos Sistema de riego por aspersión para 3 Ha 2 azadones para limpieza de capa vegetal cada 2 meses Insumos para primera fertilización de hijuelos 6 navajas especiales de corte para transporte del producto final.

Materia prima: Hijuelos o colines orgánicos de 35 a 40 cm	7.000 Colines/Ha. 21.000 Colines * 3Ha. Semillas orgánicas de semilleros o cultivos tratados de manera 100% orgánico. Serán la base del cultivo por 10 años.

RECURSO FINANCIERO

BIENES	DESCRIPCIÓN	Valor Unitario (x 1 mes) COP	Valor Total
Inmuebles Terreno de 3 Has con semipendiente	***Dirección***: Parcela, sobre vía principal pavimentada a 4 Km de Catama, Vereda Caños negros. Terreno semipendiente para cultivos y con altitud para siembra de Aloe Vera entre 400 msnm y 2.000 msnm. ARRIENDO por 3 meses	800.000	2’400.000
Muebles ***Área administrativa*** Escritorios Sillas Computador Wifi Hojas de impresión Impresora/Fotocopiadora Archivador Esferos	 2 4 2 Fibra óptica Movistar Caja * 10 unidades, papel tamaño carta 1 Impresora multifunción 1 archivador metálico con seguridad 2 cajas de esferos	 93.093 109,900 1’049,000 92,000 169,900 249,000 599,900 8,990	 186,186 439,600 2’098,000 276,000 169,900 249,000 599,900 17,980

Área de producción			
Estudio de suelo Arado, Trazado y hoyado	1 estudio inicial suelos Servicio alquiler de arado, trazado y hoyado 7 dias	1’800.000 1’680,000	1’800,000 1’680,000
Diseño de Surcos Rastra	l l Servicio personal obrero l	2’200,000	2’200,000
Sistema de riego por aspersión	Sistema de riego por aspersión para 3 Ha	4’200.000	12’600.000
Azadón	2 azadones para limpieza de capa vegetal cada 2 meses	55,000	110,000
Abono enriquecido con Fósforo y Nitrógeno (Humus de lombriz roja californiana)	240 kg humus, Insumos para primera fertilización de hijuelos	77,000	616,000
Navaja para corte de hojas de aloe	6 navajas especiales de corte	38,900	233,400
Materia prima:			
Hijuelos o colines orgánicos de 35 a 40 cm	7.000 Colines/Ha. 21.000 Colines * 3Ha. Semillas orgánicas de semilleros o cultivos tratados de manera 100% orgánico. Serán la base del cultivo por 10 años.	1,500	31’500,000

RECURSO TÉCNICO

NOMBRE	DOCUMENTO IDENTIDAD	FUNCIÓN Y DESEMPEÑO DENTRO DE LA EMPRESA	PERFIL
Viviana Andrea Morales Vanegas	1’118.122.473	Gerente General	Ing. Ambiental
Maximiliano	1’111.111.111	Operario	

NOMBRE	**DOCUMENTO IDENTIDAD**	**FUNCIÓN Y DESEMPEÑO DENTRO DE LA EMPRESA**	**PERFIL**
Viviana Andrea Morales Vanegas	1’118.122.473	Gerente General	Ingeniero Ambiental
David Divantoque	1’052.392.081	Subgerente	Contador
Oscar Morales	1’234.567	Operario de siembra X 10 primeros meses	Ingeniero Agrónomo
Daniel Campo	3’456.432	Operario de siembra X 10 primeros meses con esp. ventas	Vendedor
Diana Chivatá	1’123.344	Personal obrero x Primer semana	Bachiller
Fabiana Pino	1’234.556	Personal obrero x Primer semana	Bachiller
Alirio Mora	4’564.321	Personal obrero x Primer semana	Bachiller
Alba Castañeda	1’356.778	Personal obrero x Primer semana	Bachiller

INNOVACIÒN - NUEVA FORMA DE OPERAR

Para que el producto final de Eywa (cristal de aloe vera) sea de mejor calidad es necesario evitar al máximo la incidencia de enfermedades en la planta de aloe vera, para que la empresa Eywa, adopte un sistema nuevo o innovador en la producción y cosecha, se hará el uso innovador de **Hongos de micorrizas,** como beneficio para la planta de aloe vera.

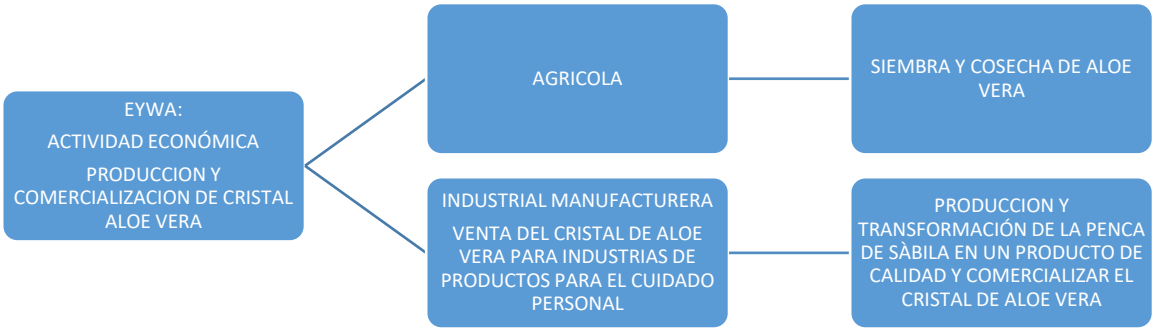
Los hongos de micorrizas, se ubican en la raíz de la planta de Sábila, sin afectarla y este hongo protege a la Sábila del ataque de otros hongos como la Rhizoctonia Solani, El Fusarium, entre otros. De modo que, con las micorrizas se puede mantener sana la planta sin usar productos químicos que quedarían posados en el cristal y le apostaría Eywa a una producción 100% orgánica.

Para esto, es necesario fertilizar muy bien el suelo donde se encuentra la planta de Aloe Vera sembrada, con el fin de alimentar a los microorganismos alopáticos “Micorrizas”, para que protejan a la sábila del ataque de enfermedades. Buscando que la sábila se nutra de la fotosíntesis y que su principal alimentación sea la fotosíntesis, así se logra que la planta pueda sintetizar altos contenidos de carbohidrato y por ende, alto contenido de polisacáridos, el principal polisacárido de la sábila es el ***Acemannan*** y es el que le adjudica todas las propiedades curativas al gel de Aloe Vera.

Buscando que ese contenido de polisacárido no sea inferior al 5% de peso sólido del cristal. Donde se considera que ese gel de aloe ya contiene propiedades medicinales para uso humano o uso animal también.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

HACEL EL MAPA CONCEPTUAL DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA A LA QUE PERTENECE MI EMPRESA



AREA FUNCIONAL DE LA EMPRESA EYWA

	EMPRESA AGROPECUARIA	EMPRESA INDUSTRIAL
AREA DE PRODUCCION	Compra materia prima e insumos Manejo de producción y calidad Inventarios Proceso productivo durante 10 años	Distribución de cristal de aloe vera Diseño de nuevos productos Control calidad Proceso en producto final
AREA DE FINANZAS	Elaboración presupuestal Relación publica con Bancos y financiación Inversiones rentables para empresa	
AREA DE RECURSOS HUMANOS	Selección, contratación de personal nuevo Capacitación de personal y organización Sg-SST	
AREA DE MERCADEO Y VENTAS	Detecta necesidad de mercado para nuevas producciones Elaborar políticas de ventas y márkething Publicidad Estrategias de ventas	

ADMINISTRACION DE LA EMPRESA

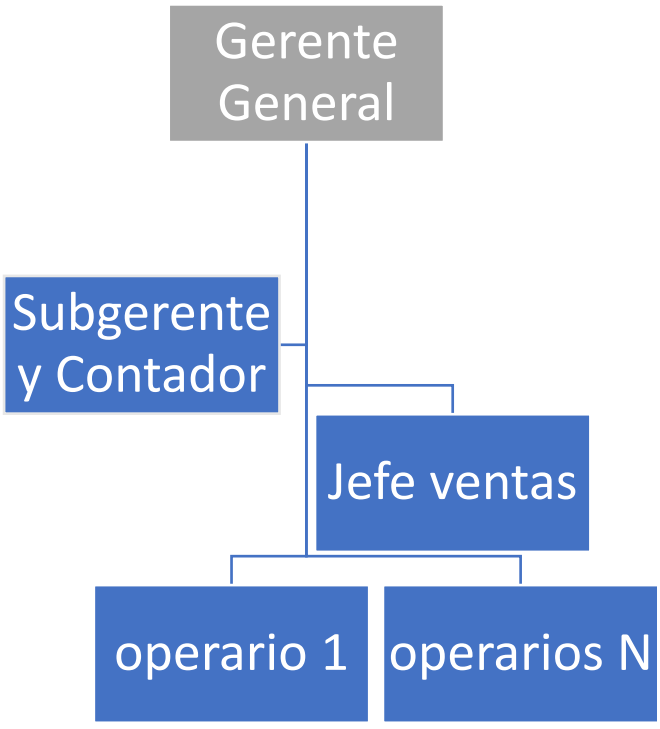
La empresa EYWA, será una empresa con la mejor calidad proyectada a dos años, para la puesta en marcha y 5 años para establecernos como una empresa de alta calidad y producto 100% orgánico, rapidez en la entrega y su excelente calidad, ofreciendo un excelente producto en servicio de la salud de los colombianos.

El proceso administrativo de la empresa Eywa es:

- Planeación
- Probabilidad: del 95% para lanzarse al mercado

Eywa va a tener en cuenta y va a trabajar con los siguientes elementos:

1. **Planeación**: Se busca con la empresa Eywa, producir, comercializar y exportar uno de los productos más favorables para el bienestar y la belleza, como lo es el cristal del aloe vera de excelente calidad.
2. **Organización:**



3. Dirección: Mediante estrategias de dirección como cada año nuevo estimular a los trabajadores con el obsequio de anchetas o bonos por su alto desempeño en ventas o elaboración y producción superior a lo mantenido.

En la búsqueda de un empleado del mes, haciendo mérito de su excelente trabajo dentro de la empresa.

Generar estrategias de capacitación para el personal para logra ascender dentro de la empresa.

MERCADO Y MERCADEO

El nombre de la empresa es “Eywa” ofrece a sus clientes seguridad, calidad, autoestima, 100% cristal de aloe vera y un producto natural orgánico

Diseño de imagen y logotipo: Se diseña un logotipo sencillo, que se relaciona con el objetivo de la empresa.



SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El mercado de la empresa Eywa, son todas las empresas que transformen la materia prima, son las empresas industriales manufactureras cosméticas locales, que les interesen ingredientes naturales en sus productos, en especial el cristal de aloe vera
Resaltando, que también hay otros mercados disponibles a comprar el producto, como personas naturales, empresas enfocadas a la salud y homeopatía.

Localización geográfica

Colombia, Meta, Villavicencio, zona industrial

Características personales:

Son empresas industriales manufactureras de bienes de consumo final:

- Natura
- Avon
- Yanbal
- Biococo Villavicencio
- Èsika
- Ana María, productos de belleza

Comportamiento del consumidor:

Imagen, presentación del producto, entrega oportuna, precio cómodo, materia prima 100% orgánica, alta calidad.

CONOCIMIENTO DEL MERCADO

Eywa sabe que para hacer un buen producto lo principal es conocer bien a sus clientes.

Se optaron como clientes potenciales las empresas industriales manufactureras encargadas del procesamiento de materias primas para la fabricación de cosméticos, porque según el ministerio de comercio, industria y turismo en Colombia, se ha visto un aumento en la producción y demanda de productos elaborados con ingredientes naturales, con empaques orgánicos que no afecten el medio ambiente, además se ha tenido en cuenta, perpetrar la belleza, màs aun dentro del campo femenino, y el aloe vera gracias a su composición es capaz de tratar arrugas, celulitis y demás problemas.

Para establecer objetivos debo contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Qué voy a hacer?

Rta: Eywa será una empresa productora y comercializadora de cristal de aloe vera en la ciudad de Villavicencio, Meta, para el servicio del sector industrial colombiano.

2. ¿Dónde lo voy a hacer?

Rta: Eywa se va a ubicar en un terreno de 3 Hectáreas ubicado sobre la vía principal pavimentada a 4 Km de Catama, Vereda Caños negros en el Departamento del Meta.

3. ¿Cómo lo voy a hacer?

Rta: A corto plazo Eywa iniciará identificando el marco teórico, los procesos, la puesta en marcha, necesidades y exigencias para la mejora de la producción del Aloe Vera, infraestructura necesaria y la calidad en los procesos de producción para generar un producto de alta calidad.

Realizará un estudio organizacional, para establecer la creación de la empresa “EYWA” y sus aspectos legales.

A mediano plazo: Efectuar un estudio de mercados a fin de establecer la demandada vs oferta del mercado, así como las cantidades que requiere el cliente final, la calidad del producto que demandan y el precio que los clientes están dispuestos a pagar.

- ✓ Efectuar un estudio financiero que defina las características económicas del proyecto, las necesidades dentro de la inversión, gastos, costos y punto de equilibrio de la puesta en marcha.
- ✓ Definir la ubicación propicia para la puesta en marcha de la empresa
- ✓ Ejecutar un estudio de impacto ambiental, económico y social que podría llegar a producir el desarrollo de la futura empresa en la ciudad de Villavicencio, Meta.
- ✓ 2 años iniciales de puesta en marcha para hacerlo realidad.

A largo plazo:

- ✓ Efectuar el apoyo económico necesario para la ejecución del proyecto empresarial “EYWA”
- ✓ Posicionar la empresa dentro del mercado local y nacional.
- ✓ Producir y comercializar los mejores cristales de Aloe Vera y pencas de Sábila.
- ✓ Compra del terreno (Compra 80 millones)

3. ¿A quién encargaré de hacerlo?

Rta: Inicialmente el gerente general será el encargado de hacerlo; con el pasar del tiempo el subgerente (David Divantoque) se hará cargo del área productiva de la empresa.

5. ¿Cuándo y en cuánto tiempo lo voy a hacer?

A mediano plazo, la empresa EYWA hará la implementación a los 2 años de constituirse la empresa.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DORA NINFA ORTIZ PEREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL DEL META

FECHA INICIAL: 01/10/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 30/10/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2254688 - MONITOREO AMBIENTAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR EL MANEJO DE RESIDUOS SÓLIDOS SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS 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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

- INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

- VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OBTENER MUESTRAS REPRESENTATIVAS SEGÚN PROTOCOLOS Y TÉCNICAS DE ANÁLISIS FISICOQUÍMICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 27,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2382625 - INSTALACION DE SISTEMAS ELECTRICOS RESIDENCIALES Y COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS 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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

- INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

- VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR REQUISITOS NORMATIVOS DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INSTALAR ACOMETIDAS ELÉCTRICAS DE ACUERDO CON REGLAMENTO TÉCNICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Montar componentes eléctricos de acuerdo con procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Montar instalaciones eléctricas internas de acuerdo con normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONTAR SISTEMAS DE PUESTA A TIERRA DE ACUERDO CON NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	TRABAJAR EN ALTURAS DE ACUERDO CON NORMATIVA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2382621 - CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FUNDIR LOS ELEMENTOS DE CONCRETO DE ACUERDO CON LAS NORMAS PLANOS Y ESPECIFICACIONES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INSTALAR REDES DE ACUERDO CON LAS NORMAS, PLANOS Y ESPECIFICACIONES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	LEVANTAR MUROS EN MAMPOSTERÍA DE ACUERDO CON NORMAS, PLANOS Y ESPECIFICACIONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2292763 - INSTALACION DE SISTEMAS ELECTRICOS RESIDENCIALES Y COMERCIALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS 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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

- INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

- VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR REQUISITOS NORMATIVOS DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INSTALAR ACOMETIDAS ELÉCTRICAS DE ACUERDO CON REGLAMENTO TÉCNICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Montar componentes eléctricos de acuerdo con procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Montar instalaciones eléctricas internas de acuerdo con normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONTAR SISTEMAS DE PUESTA A TIERRA DE ACUERDO CON NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	TRABAJAR EN ALTURAS DE ACUERDO CON NORMATIVA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2292754 - MONITOREO AMBIENTAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR EL MANEJO DE RESIDUOS SÓLIDOS SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS 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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

- INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

- VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OBTENER MUESTRAS REPRESENTATIVAS SEGÚN PROTOCOLOS Y TÉCNICAS DE ANÁLISIS FISICOQUÍMICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2234373 - MONITOREO AMBIENTAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR EL MANEJO DE RESIDUOS SÓLIDOS SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS 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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

- INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

- VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

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 EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OBTENER MUESTRAS REPRESENTATIVAS SEGÚN PROTOCOLOS Y TÉCNICAS DE ANÁLISIS FISICOQUÍMICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 11,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 111,50

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
01/10/2021	07/10/2021	DISEÑO CURRICULAR	24,00
08/10/2021	15/10/2021	DISEÑO CURRICULAR	25,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 49,00

INSTRUCTOR: DORA NINFA ORTIZ PEREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL DEL META

Hace constar:

Que el Sr(a) DORA NINFA ORTIZ PEREZ Identificado(a) con cédula de ciudadanía 40379455 el día 18/10/2021 aprobó la respectiva evaluación de apropiación de conocimientos del Manual de Discapacidad y su Política en el SENA.

La presente constancia tiene validez al interior de la entidad, en la generación de una cultura institucional incluyente, como acción afirmativa para promover acciones integrales y accesibles para las Personas con Discapacidad, de acuerdo con lo contenido en la Resolución 1726 de 2014, mediante la cual el SENA adopta su Política Institucional para la atención de personas con discapacidad.

Dirección de Empleo y Trabajo - Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas