PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

Pereira, 02 de Noviembre de 2021

Señora
NATALIA MARULANDA MENDEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2202004
Cargo de la supervisora COORDINADORA ACADEMICA
Dependencia CENTRO AGROPECUARIO
Pereira

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes OCTUBRE del 2021

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.2202004** del año 2021

CARLOS ANDRÉS OSORIO VALENCIA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 18.518.583 de Dosquebradas, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Atención Sector Agropecuario en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Octubre (entre el 01 y 31 de Octubre de 2021).

Valor y forma de Pago:

Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA Y OCHO MILLONES CIENTO NOVENTA Y DOS MIL CUATROCIENTOS PESOS M/CTE ($38.192.400). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por Veintisiete (27) días del mes de febrero por un valor de TRES MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA Y SIETE MIL TRESCIENTOS DIECIESIS PESOS M/CTE ($3.437.316). b) Nueve (9) pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2021, por valor de TRES MILLONES OCHOCIENTOS DIECINUEVE MIL DOSCIENTOS CUARENTA PESOS M/CTE. ($3.819.240) cada uno y c) Un pago final por tres (3) días del mes de diciembre de 2021 por valor de TRESCIENTOS OCHENTA Y UN MIL NOVECIENTOS VEINTICUATRO PESOS M/CTE ($381.924). Con un promedio mensual de 160 horas, actividades que serán previamente coordinadas con el supervisor y que deben ser sustentadas en el informe mensual de actividades, para efecto de autorizar el pago de honorarios. En caso de no prestar el servicio por las 160 horas, el valor se cancelará de manera proporcional a las horas realmente impartidas, de conformidad con la programación de la entidad y el informe mensual de actividades, debidamente aprobado por el supervisor; pagos que se efectuarán con corte al día treinta (30) de cada mes. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General.

Plazo: Será hasta el 03 de Diciembre2021

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal como instructor y/o tutor virtual en los programas de formación profesional integral en el nivel y modalidad que le sea asignada en el Centro Atención Sector Agropecuario de la Regional Risaralda, para la vigencia 2021.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas (entre el 01 a 31 de Octubre)	Evidencias
1	Prestar sus servicios como instructor, en el área de COMERCIALIZACIÓN, dentro del Programa ARTICULACIÓN, acuerdo con el Plan de Contratación, la programación asignada y con los lineamientos del Plan de Acción del SENA, publicado en la página web del SENA.	Impartir formación en el Programa de articulación con la media en TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS en diferentes municipios del departamento de Risaralda.	**IE Remigio Antonio Cañarte.** Lugar: Pereira. Ficha: 2077003 **IE Maria Dolorosa** Lugar: Pereira Ficha: 2075739 **IE Sausaguá** Lugar: Quinchía Ficha: 2283071 **IE Maria Dolorosa** Lugar: Pereira Ficha: 2285924 **IE Remigio Antonio Cañarte.** Lugar: Pereira. Ficha: 2279842
2	Acompañar, orientar, impulsar y estimular a los aprendices en los procesos de ejecución de los proyectos formativos.	Elaboración de proyectos formativos para grados 10°. Ejecución de proyectos formativos grados 11°	**IE Sausaguá** Lugar: Quinchía Ficha: 2283071 **IE Maria Dolorosa** Lugar: Pereira Ficha: 2285924 **IE Remigio Antonio Cañarte.** Lugar: Pereira. Ficha: 2279842

3	Participar y apoyar a los equipos ejecutores, en la implementación del desarrollo curricular del modelo pedagógico a través de los proyectos formativos, planeaciones pedagógicas, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación con el uso técnicas didácticas e instrumentos de evaluación.	Creación y desarrollo de guias e instrumentos de evaluación, Elaboración de materia didáctico para la formación, planeación pedagógica y plan de trabajo para grados 10° y 11° de las instituciones educativas de departamento.	Se adjunta carpeta al one drive. **IE Remigio Antonio Cañarte.** Lugar: Pereira. Ficha: 2077003 **IE Maria Dolorosa** Lugar: Pereira Ficha: 2075739
4	Reportar en el sistema Sofía Plus en un plazo máximo de 3 días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de los juicios evaluativos; creación de rutas y asociación de aprendices; registro de inasistencias y demás novedades que deberán ser comunicadas al Coordinador Académico oportunamente.	Creación de proyecto formativo para asociar aprendices a ruta de aprendizaje. Proyecto Remigio Antonio Cañarte, María Dolorosa. Realizar proceso de matriculado y acompañamiento en registro de aprendices en senasofiaplus.edu.co	Nombre del proyecto: Diseñar una estrategia promocional en redes sociales de bienes alimenticios de producción del centro de atención sector agropecuario regional Risaralda
5	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato, cumplir las obligaciones contractuales en todas las instalaciones físicas donde el SENA imparta la formación o preste sus servicios, y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Agrupamiento convocado por la líder del programa Renión general desde coordinación academica.	Agrupamiento equipo de articulación con la media (todos los Lunes 8:00 am) Reunión general de centro agropecuario y protocolos para le regreso a la alternancia.
6	Participar, apoyar e implementar los planes de mejora para los aprendices que se deriven de los comités de evaluación y seguimiento.	Diagnostico de cada grupo sobre aprendices que perdieron el año o deben recuperar resultados de aprendizaje.	IE Remigio Antonio Cañarte. Lugar: Pereira. Ficha: 2077003 IE Maria Dolorosa Lugar: Pereira

			Ficha: 2075739
7	Prestar los servicios dando estricta aplicación a los principios y valores determinados en el Código de Ética y Buen Gobierno, actuando con conciencia, previniendo situaciones que puedan afectar la honestidad y rectitud, para no perjudicar a los demás o generar conflictos de interés, en las actividades que ejecutan en el SENA.	(no aplica para este periodo)	(no aplica para este periodo)
8	Participar en el cumplimiento de las diferentes actividades del SIGA, principalmente en el diligenciamiento y presentación oportuna de los formatos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA).	Descarga de documentos Actualizados	
9	Utilizar permanentemente los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, de los cuales asumirá su costo	(no aplica para este periodo)	(no aplica para este periodo)
10	Participar en los equipos de autoevaluación y registro calificado, y aportar las evidencias soporte, cuando sea requerido por el supervisor de acuerdo a la necesidad del servicio.	(no aplica para este periodo)	(no aplica para este periodo)
11	Apoyar el procedimiento de seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a los lineamientos contemplados en el plan de acción, cuando por necesidades del servicio, le sea asignado por parte del Centro Atención Agropecuario.	Seguimiento a etapa productiva de los grados 11° del Técnico en Comercialización de Alimentos por medio de los parches de emprendimiento.	Se adjunta carpeta al one drive. Grado 11° IE Remigio Antonio Cañarte. Lugar: Pereira. Ficha: 2077003 IE Maria Dolorosa Lugar: Pereira Ficha: 2075739
12	Participar, desarrollar y apoyar las actividades de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación, dentro de los grupos y semilleros de investigación de Sennova. cuando por necesidades	(no aplica para este periodo)	(no aplica para este periodo)

	del servicio, le sea asignado por parte del Centro Atención Agropecuario.		
13	Crear y/o revisar las fichas técnicas de materiales de formación para su posterior contratación y brindar información relacionada con el objeto a contratar de acuerdo a su formación, cuando sea requerida por la Subdirección	(no aplica para este periodo)	(no aplica para este periodo)
14	Matricular y orientar un total de 12 cursos de formación complementaria con un mínimo de 25 aprendices en cada caso, los cuales equivalen a 1 curso por mes de contrato y 2 más referentes a los momentos de vacaciones de aprendices en junio y finalización del calendario académico en mes de noviembre, el compromiso anterior permitirá aportar al cumplimiento de la meta de formación complementaria del centro de formación para la presente vigencia.	(no aplica para este periodo)	(no aplica para este periodo)
15	Colaborar en la realización de actividades directamente relacionadas con el contrato, necesarias para que el objeto contratado se cumpla y que éste sea de la mejor calidad.	Socialización de cursos complementarios a través de redes sociales digitales	Cédulas y personas matriculadas

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.	6041	Sausaguá	24/09/2021	24/09/2021

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla (**4412489331**), expedido por Bancoomeva para el período de Septiembre (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

Firma
CARLOS ANDRÉS OSORIO VALENCIA
Contratista
C.C. No. 18.518.583

Recibí a satisfacción:

Firma
NATALIA MARULANDA MENDEZ
Supervisora Contrato CO1.PCCNTR.2202004 de **2021**
Coordinadora Académica




Bienvenid s



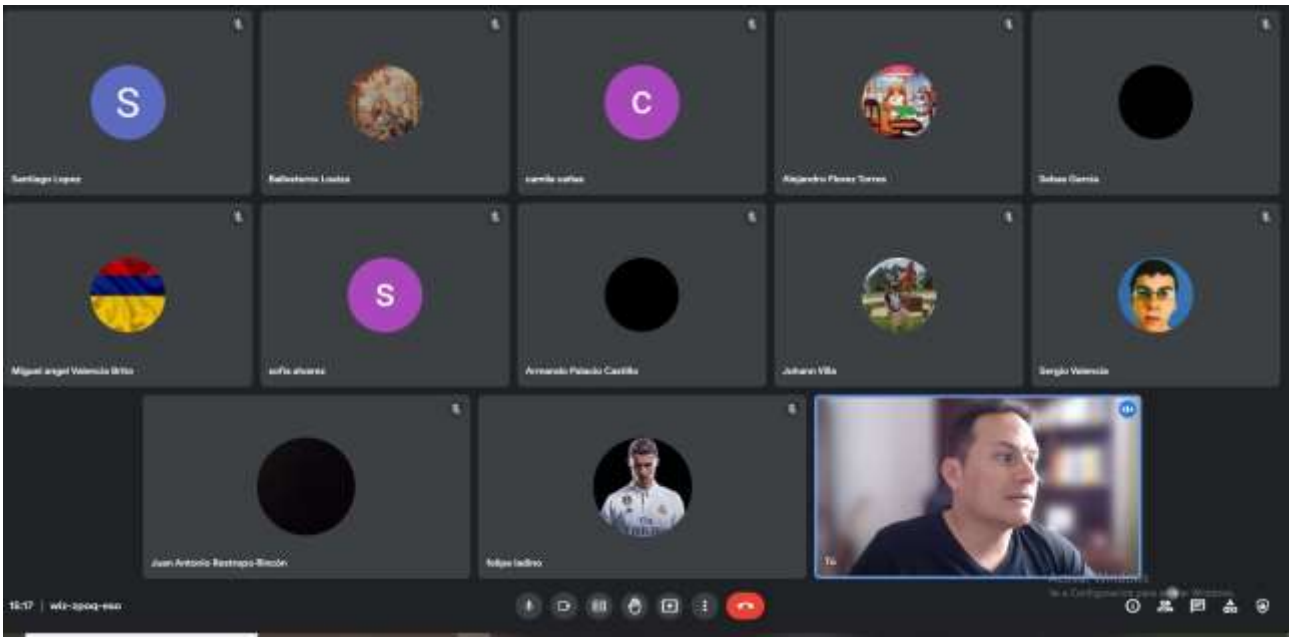


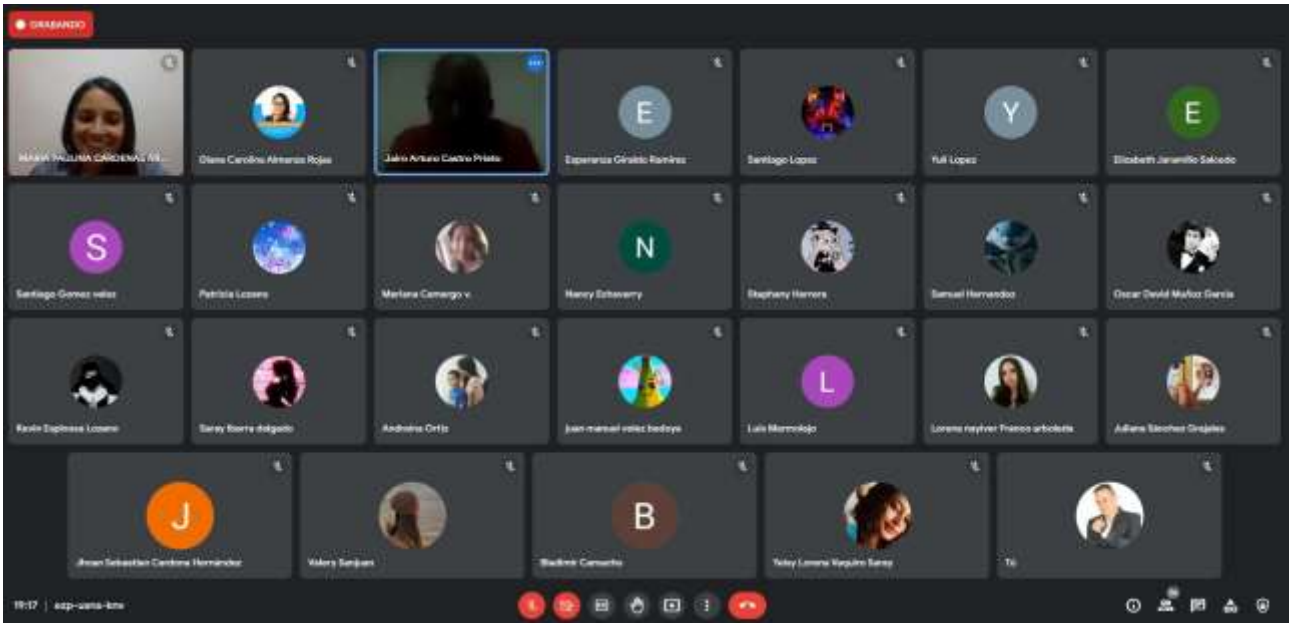


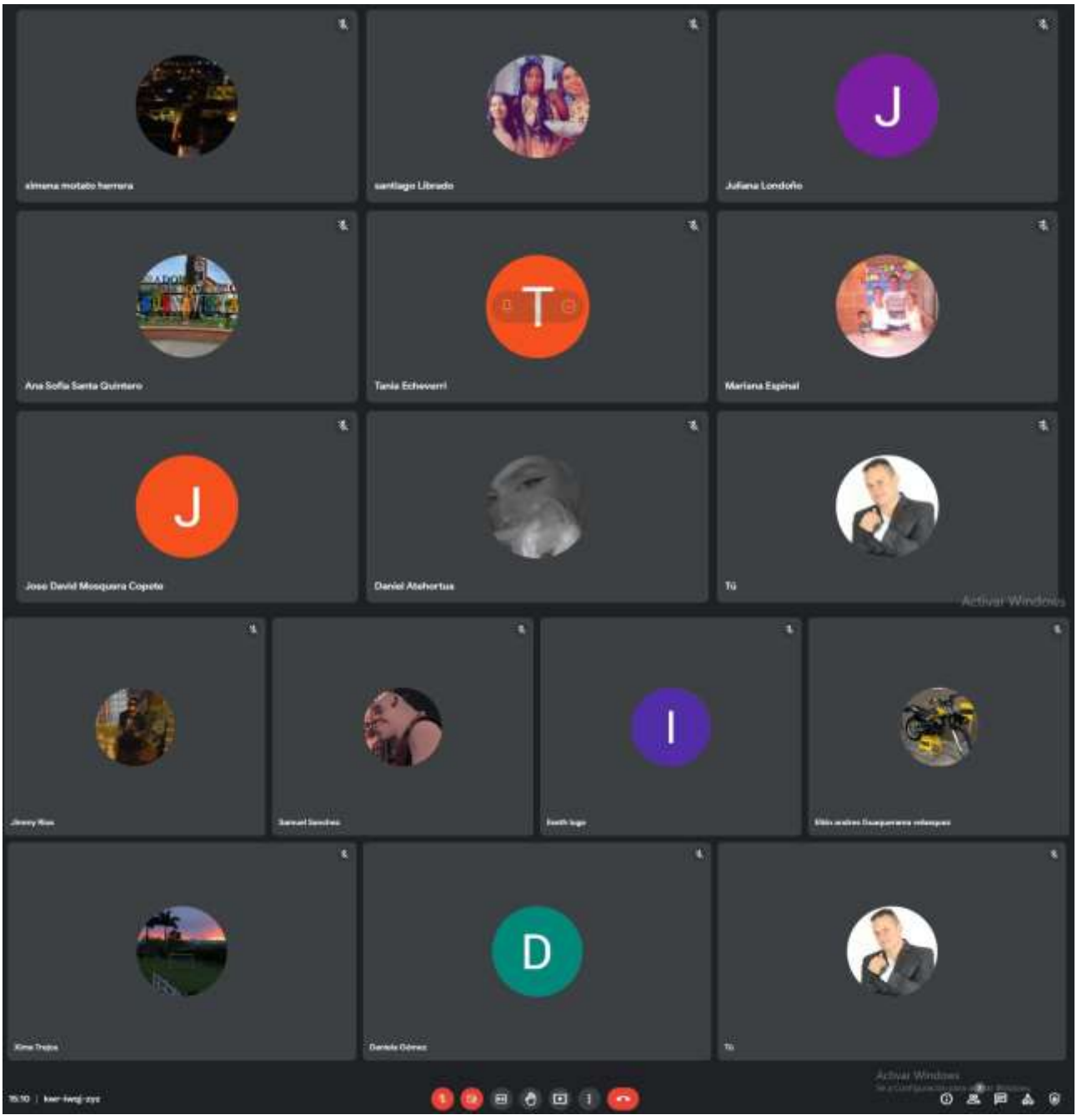


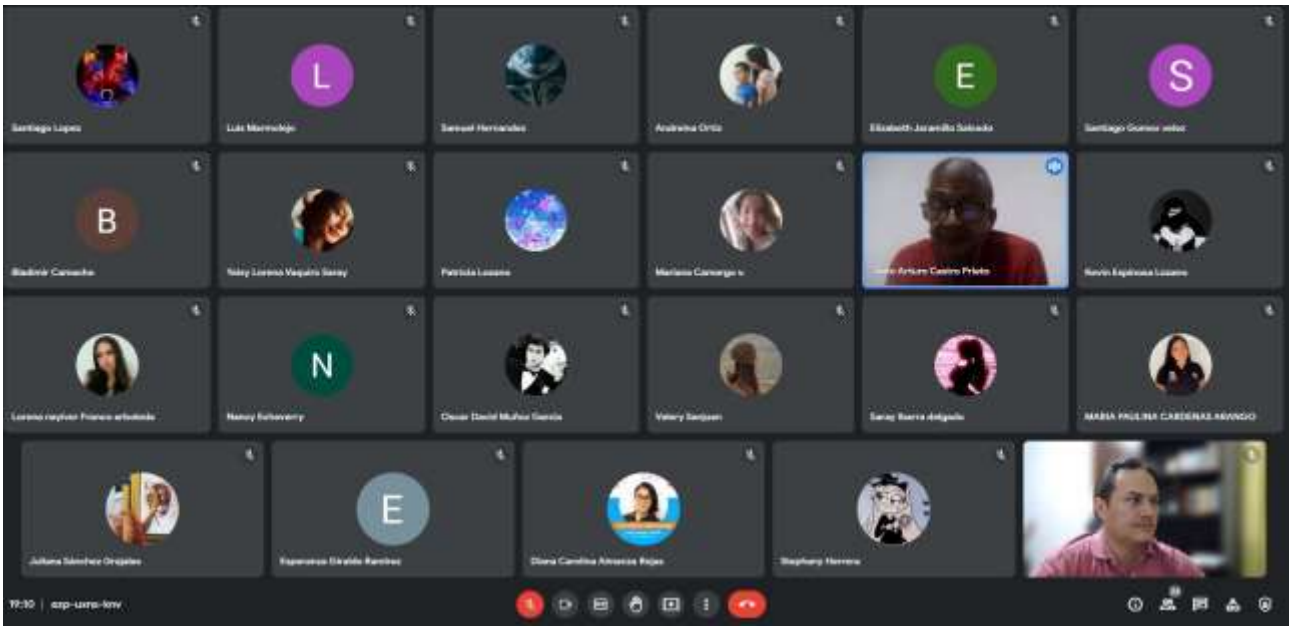




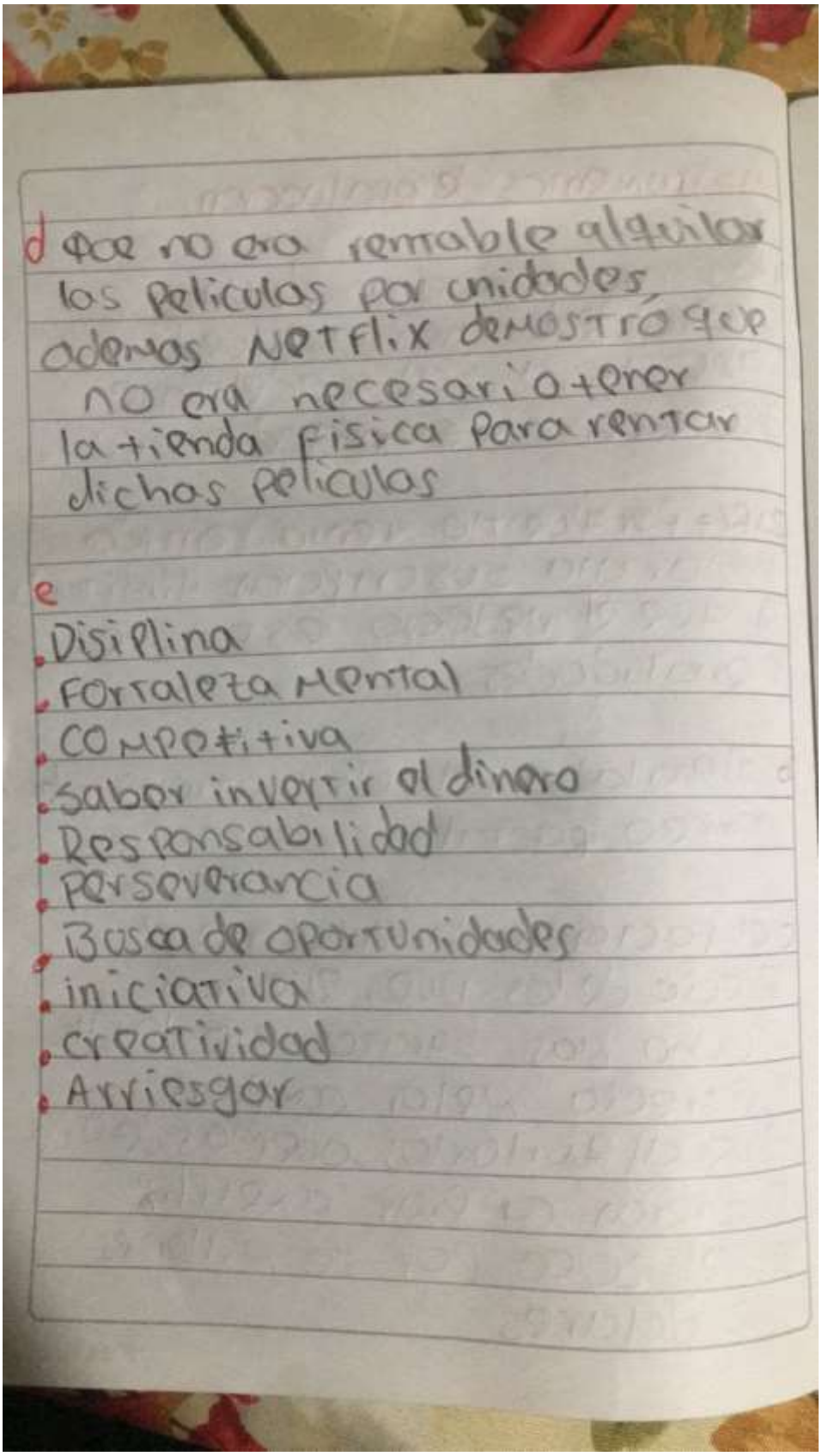


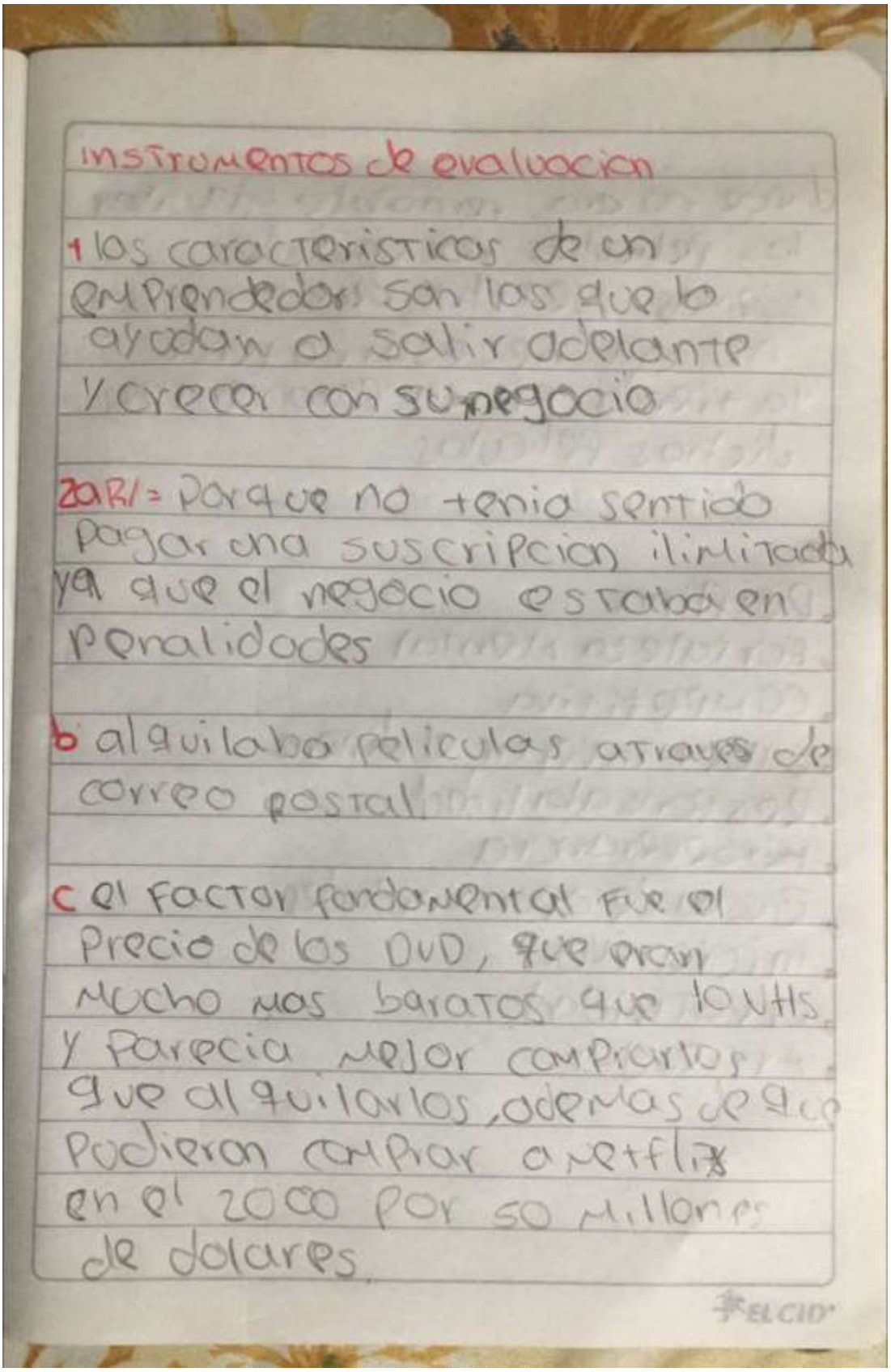



almena motato herrera
santiago Librado
J
Juliana Londoño
Ana Sofia Santa Quintero
T
Tania Echeverri
Mariana Espinal
J
Jose David Mosquera Copete
Daniel Atehortua
Tú
Activar Windows
I
D
Tú
Activar Windows




General
01:01
Salir
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Chat de la reunión
Diana Carolina Almanza Rojas
Asistencia agrupamiento
Buenos días !
Maria Paulina Cardenas Arango
Hola! buenos días para todos.
Leído por última vez
Muy buenos días para todos
Escribe un mensaje nuevo
JO
+24
Escribe aquí para buscar


d
Que no era rentable alquilar
los peliculas por unidades,
ademas NETFLIX demostró que
no era necesario tener
la tienda fisica para rentar
dichas peliculas
e
Disiplina
Fortaleza Mental
COMPETITIVA
saber invertir el dinero
Responsabilidad
Perseverancia
Busca de oportunidades
iniciativa
creatividad
Arriesgar



INSTRUMENTOS de evaluacion

1 las caracteristicas de un emprendedor son las que lo ayudan a salir adelante y crecer con su negocio

2a R/= Porque no tenia sentido pagar una suscripcion ilimitada ya que el negocio estaba en penalidades

b alquilaba peliculas atraves de correo postal

c el factor fundamental fue el precio de los DVD, que eran mucho mas baratos que los VHS y parecia mejor comprarlos que alquilarlos, ademas de que podieran comprar a Netflix en el 2000 por 50 millones de dolares.

FELCID

Justificación

Explica la forma convincente el motivo por el que q para que se va a realizar una investigación o un proyecto

Pasos

1. Explicar como se va a solucionar el problema seleccionado planteado
2. Redactar como influye en el corto, mediano o largo plazo
3. En que beneficia al ejecutor
4. Incluir el interés o la novedad del proyecto

Para tener en cuenta:

claro, concreto, real, q enfocar

otras preguntas que ayudan son

1. Porqué motivo es importante este proyecto
2. A quién beneficiará
3. que hace novedoso este proyecto
4. que cambios propone este proyecto con respecto a otros

1. es importante este proyecto porque es un chocolate saludable y beneficioso para el cuerpo humano

2. Beneficiaría a todas las personas que desen consumir un producto bajo en azúcar

3. lo hace novedoso que viene en diferentes Formas, y en su bolsita contiene mensajes motivadores y la bolsa puede variar su color

4. propone unos cambios muy innovadores en su Forma, sabor y empaque

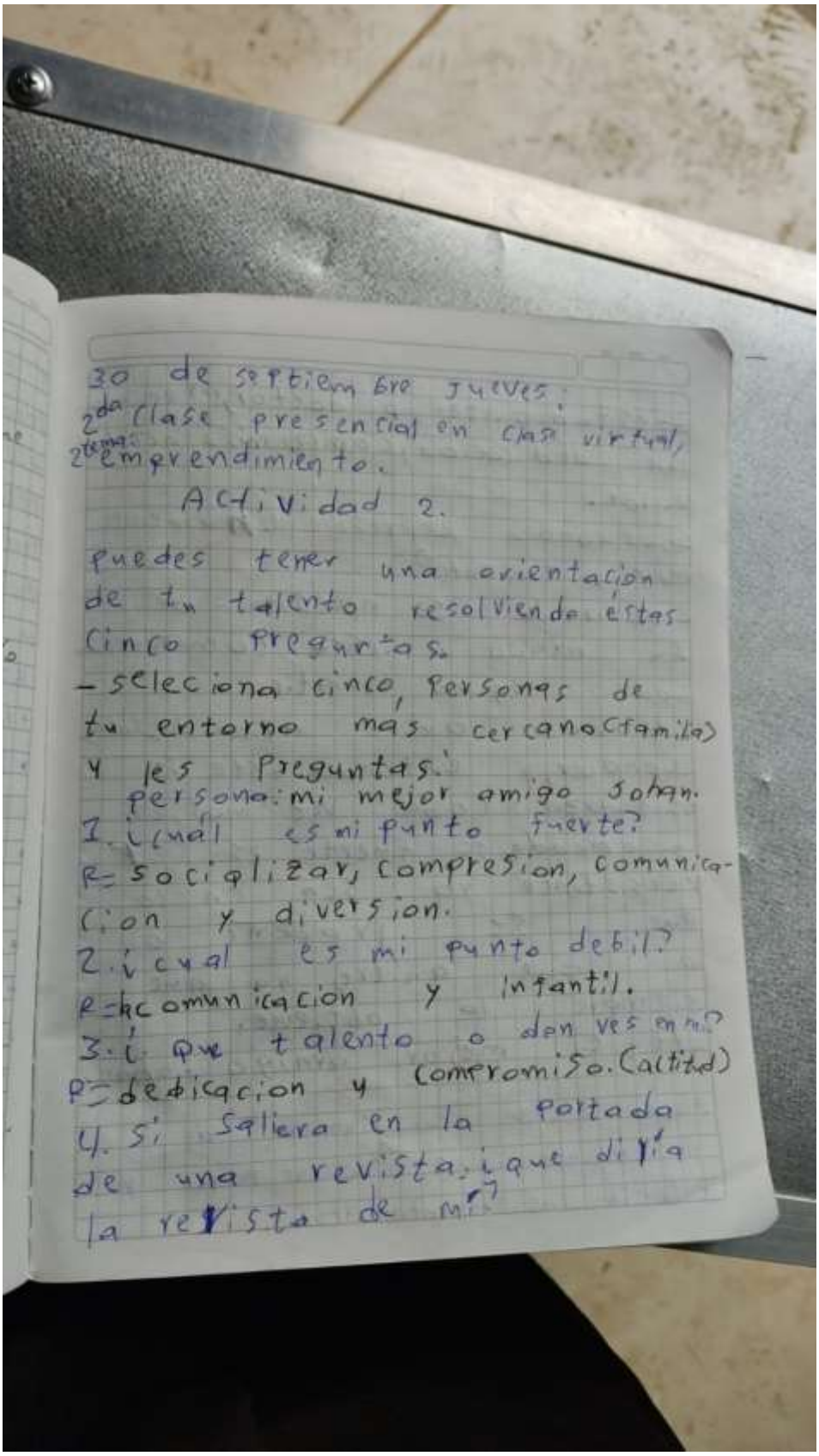
14 09 21

objetivo general

El objetivo general de un proyecto, una investigación o una organización es la meta principal y global del mismo, es decir, su cometido último. Le da sentido al conjunto, el cual solo puede alcanzarse una vez completados también los objetivos específicos. Es la meta central del proyecto y suele coincidir con lo planteado en el título.

se usa un verbo en infinitivo (el propósito), seguidamente se da respuesta al para que (finalidad del propósito) y luego el como (la metodología o herramientas a usar)

Beneficiar a personas diabéticas y no diabéticas que quieran consumir un producto bajo en azúcares utilizando productos naturales



30 de septiembre jueves.
2da clase presencial en clase virtual,
2tema: emprendimiento.

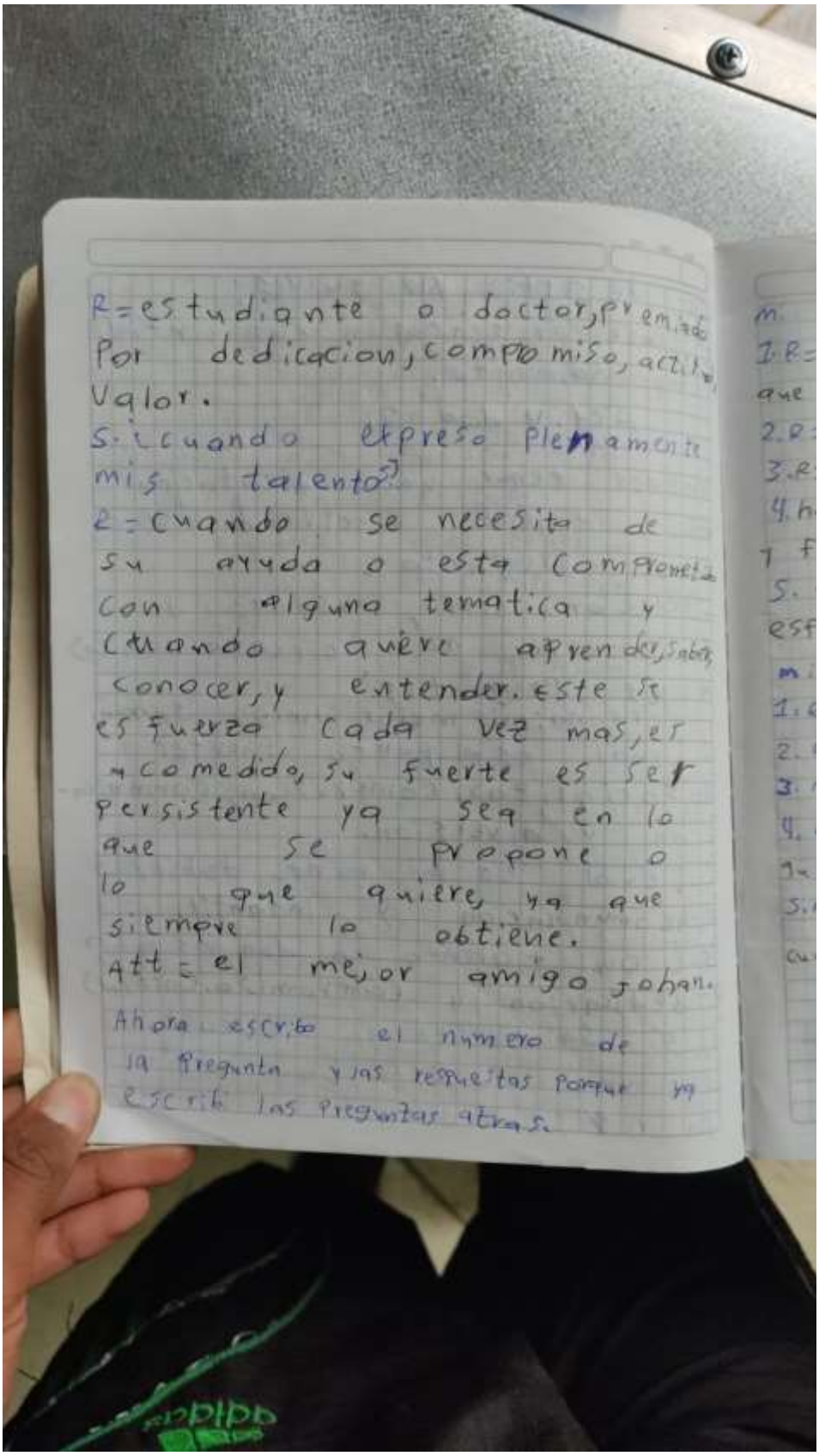
Actividad 2.

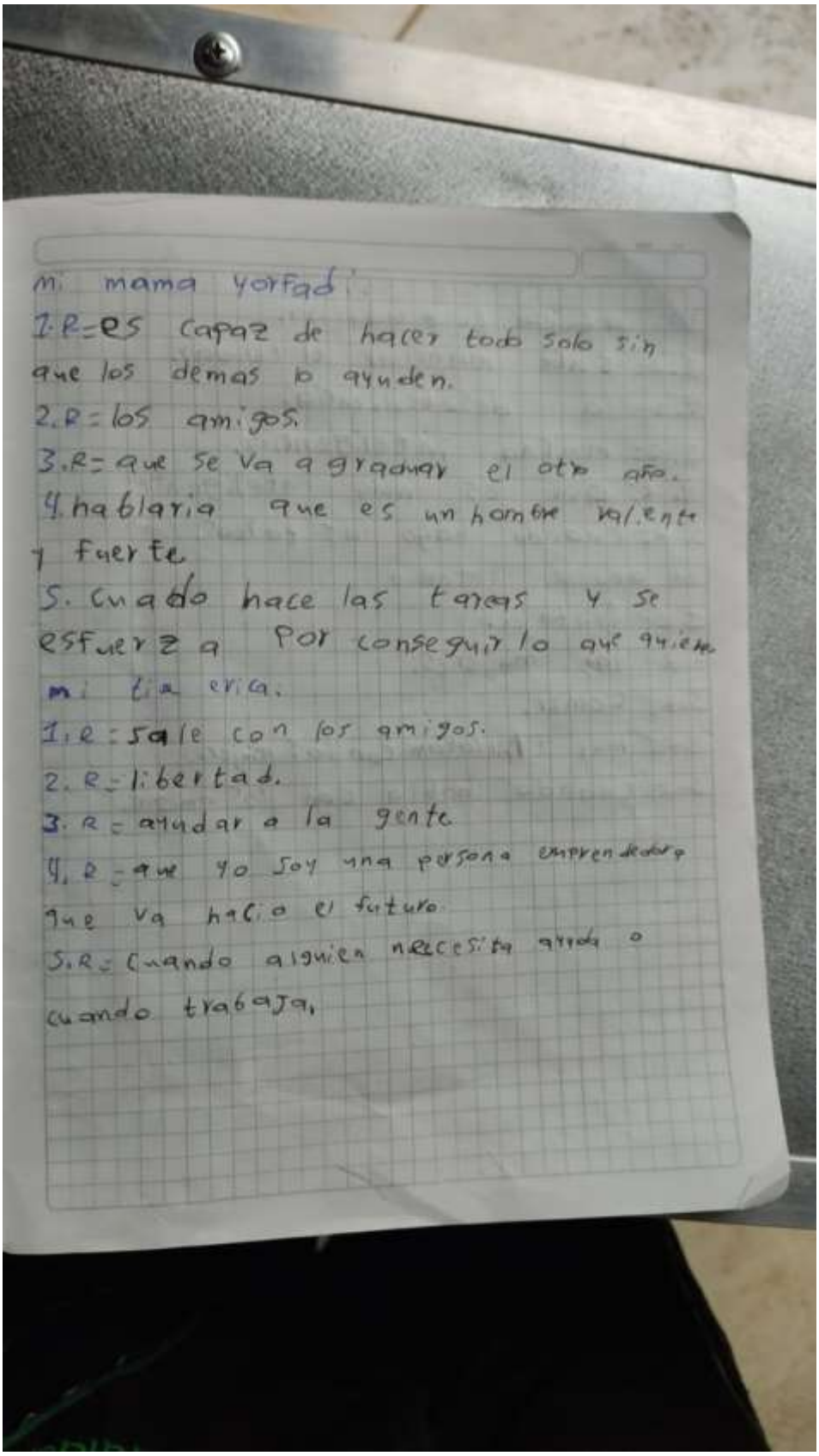
puedes tener una orientacion de tu talento resolviendo estas cinco preguntas.

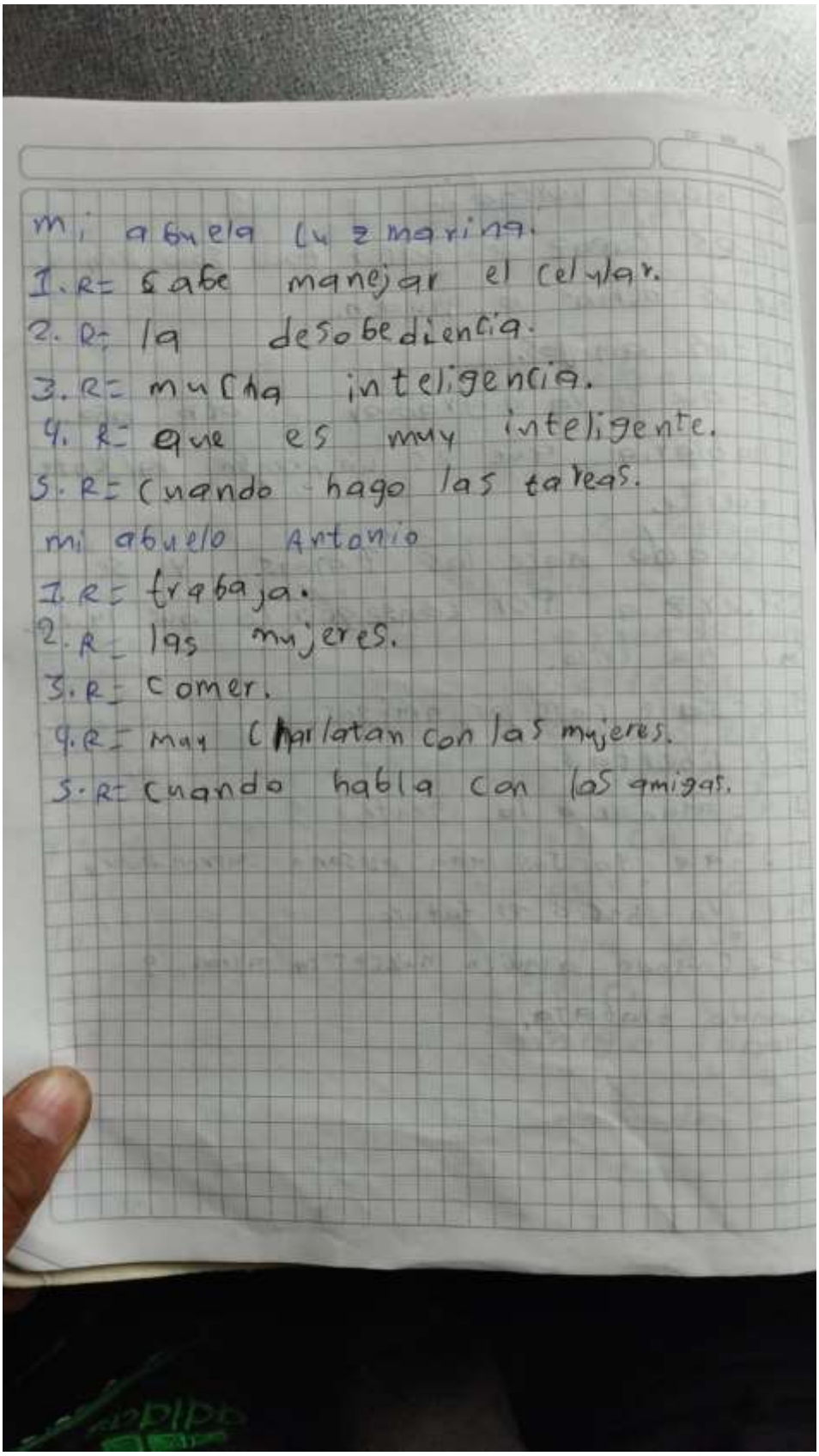
- seleciona cinco personas de tu entorno mas cercano(familia) y les preguntas.

persona: mi mejor amigo Johan.

1. ¿cual es mi punto fuerte?
R= socializar, compresion, comunicacion y diversion.
2. ¿cual es mi punto debil?
R= comunicacion y infantil.
3. ¿que talento o don ves en mi?
R= dedicacion y comeromiso. (actitud)
4. si saliera en la portada de una revista, ¿que diria la revista de mi?


R=estudiante o doctor, premiado por dedicacion, compromiso, actitud, valor.
S: ¿cuando expreso plenamente mis talento?
R=cuando se necesita de su ayuda o esta comprometido con alguna tematica y cuando quiere aprender, saber, conocer, y entender. este se esfuerza cada vez mas, es comedido, su fuerte es ser persistente ya sea en lo que se propone o lo que quiere, ya que siempre lo obtiene.
Att= el mejor amigo johan.
Ahora escribo el numero de la pregunta y las respuestas porque ya escribi las preguntas atras.


m. mama yorfad
1. R= es capaz de hacer todo solo sin que los demas lo ayuden.
2. R= los amigos.
3. R= que se va a graduar el otro año.
4. hablaria que es un hombre valiente y fuerte.
5. cuando hace las tareas y se esfuerza por conseguir lo que quiere.
m. la eriq.
1. R= sale con los amigos.
2. R= libertad.
3. R= ayudar a la gente.
4. R= que yo soy una persona emprendedora que va hacia el futuro.
5. R= cuando alguien necesita ayuda o cuando trabaja.



mi abuela Luz marina.
1. R= sabe manejar el celular.
2. R= la desobediencia.
3. R= mucha inteligencia.
4. R= que es muy inteligente.
5. R= cuando hago las tareas.

mi abuelo Antonio
1. R= trabaja.
2. R= las mujeres.
3. R= comer.
4. R= muy charlatan con las mujeres.
5. R= cuando habla con las amigas.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

Puedes tener una orientación de tu talento resolviendo éstas cinco preguntas.

➢Selecciona cinco personas de tu entorno más cercano (familia) y les preguntas:

1. ¿Cuál es mi punto fuerte?
2. ¿Cuál es mi punto débil?
3. ¿Qué talento o don ves en mí?
4. Si saliera en la portada de una revista, ¿qué diría la revista de mí?
5. ¿Cuándo expreso plenamente mis talentos?

Shark Tank

1) Crear la idea de negocio

R/= Creación de una empresa que preste servicios a los geriatricos de la ciudad de Pereira donde se vean beneficiados los adultos mayores.

2) Cual es la propuesta de valor?

La propuesta de valor es, la de ofrecer servicios a geriatricos privados y personas individuales

3) Quienes Seran sus clientes Edad, sexo ocupación, ingresos.

R/= Masculino y Femenino, Cualquier ocupación los ingresos empiezan en los $2.000.000 de pesos

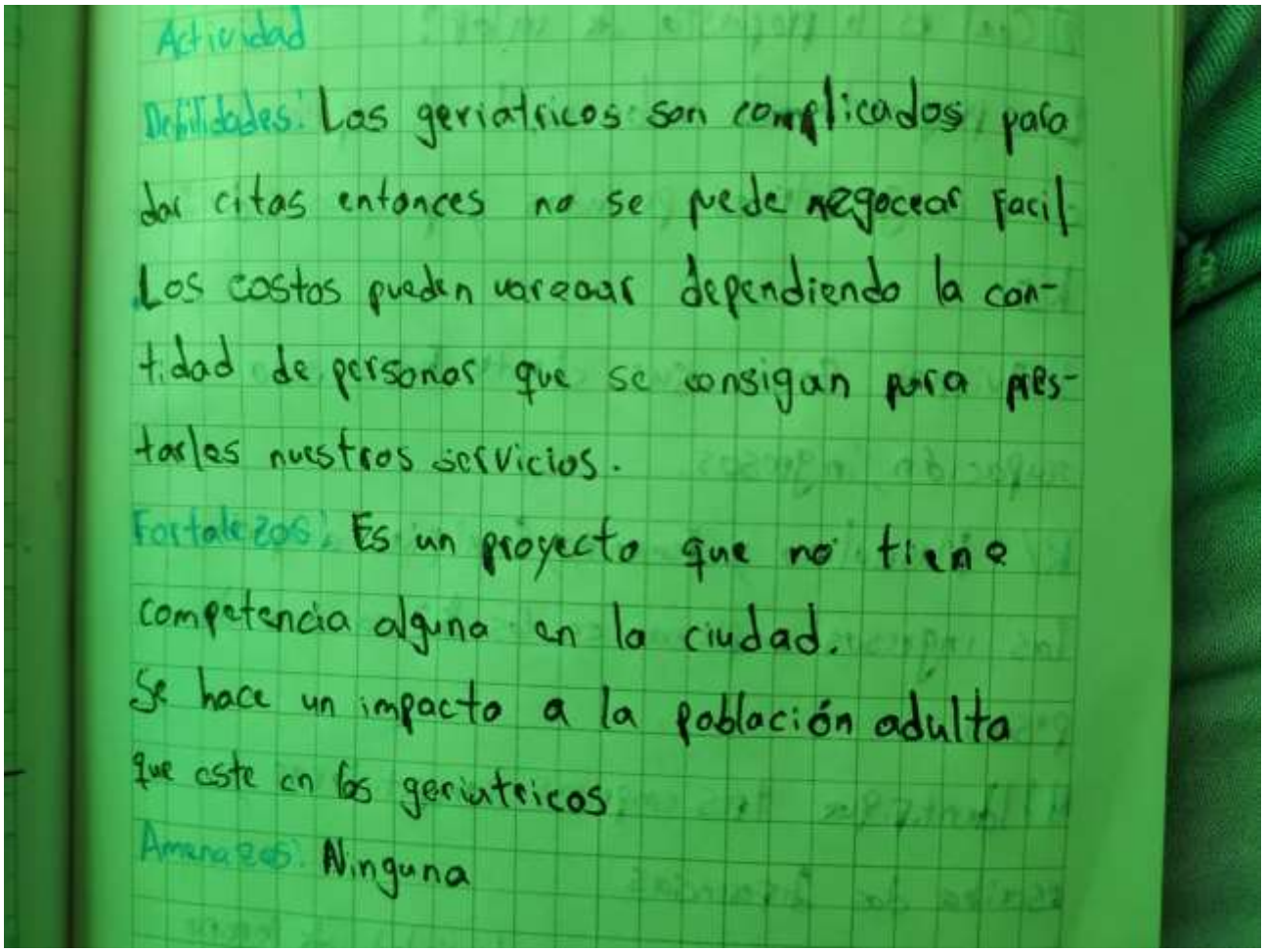
4) Identifique tres empresas competidoras y escriba dos diferencias

R/= No hay competencia en la ciudad de Pereira

5) Plan de negocio ejecutivo

R/= En este apartado seremos breves. Los mercados de adultos mayores se caracterizan porque experimentan muchos combios fisiológicos como la atenuación de las capacidades visuale, los destrezas manuales, en el sentido del tacto y del olfato lo cual sirve de base para b o[illegible] de productos y para las técnicos directas promocionales en el segmento de adultos mayores. Muy poco consenso existe respecto de la edad en que comienza el segmento de adultos mayores.

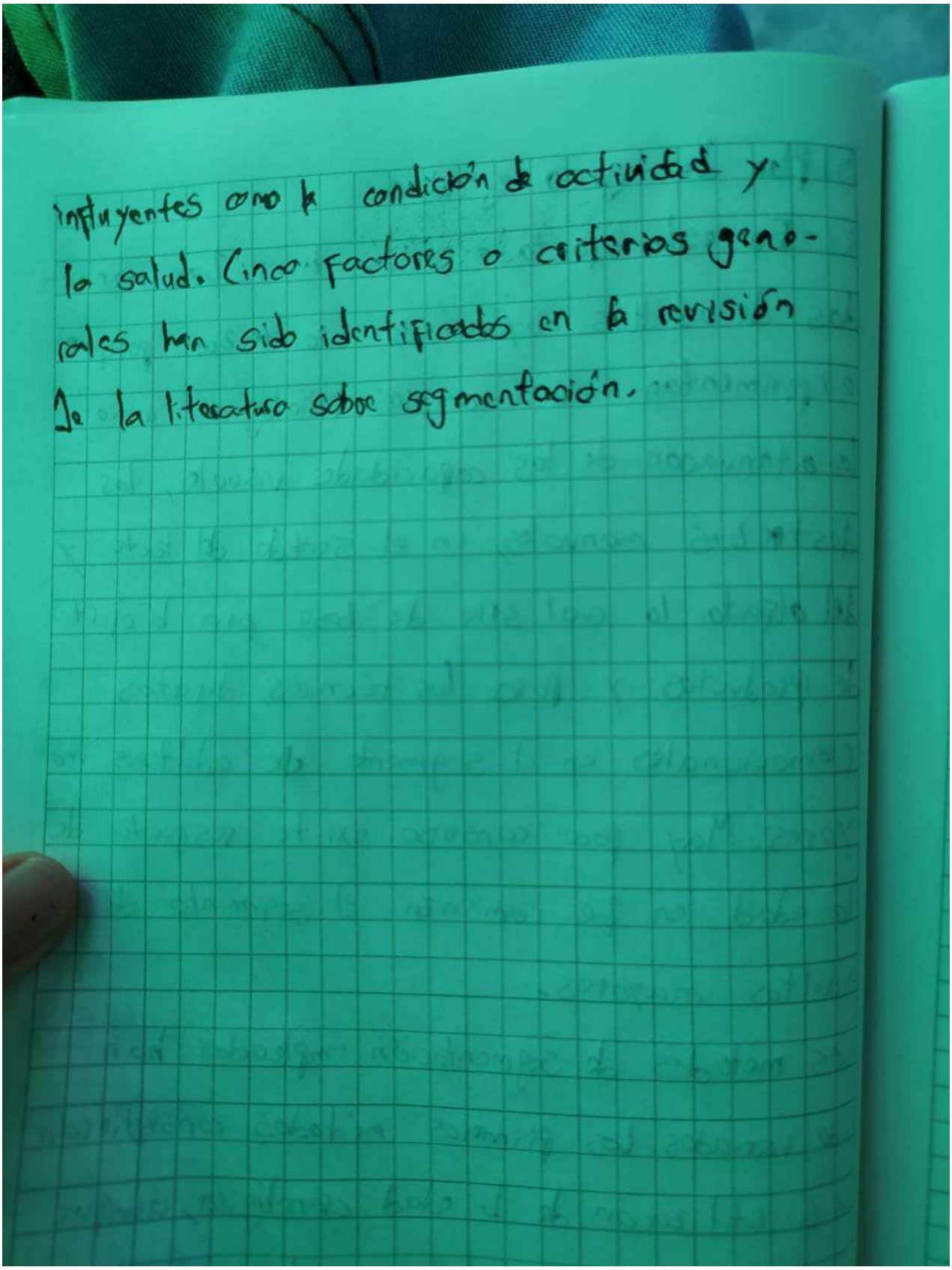
Los métodos de segmentación empleados han sido variados. Los primeros métodos consistieron en la utilización de la edad cronológica, aunque ésta no es muy buena como criterio de segmentación, pues es a menudo usada sólo como una aproximación de otros variables más


Actividad

Debilidades: Los geriatricos son complicados para dar citas entonces no se puede negociar facil Los costos pueden variaar dependiendo la cantidad de personas que se consigan para prestarles nuestros servicios.

Fortalezas: Es un proyecto que no tiene competencia alguna en la ciudad.
Se hace un impacto a la población adulta que este en los geriatricos.

Amenazas: Ninguna


influyentes como la condición de actividad y la salud. Cinco factores o criterios generales han sido identificados en la revisión de la literatura sobre segmentación.

Sistema Integrado de Mejora Continua Institucional	Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA Regional Risaralda **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión 02 Código: F08-8080-004 Página 1 de 1

INFORMACION GENERAL							
CODIGO PARA IDENTIFICACION DEL INTRUMENTO: EP-001							
FECHA DE APLICACION:							
PROGRAMA DE FORMACION:							
ID FICHA:							
CENTRO:	CENTRO DE ATENCION AL SECTOR AGROPECUARIO						
CRITERIOS DE EVALUACION: • Identifica qué es un emprendedor y sus características. • Reconoce la innovación como la base del emprendimiento.							
EVIDENCIA:	Desempeño		Producto		Conocimiento	X	
NOMBRE DEL APRENDIZ: MICHELLE RESTREPO GIRALDO							
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CARLOS							

ACTIVIDAD

1. **Explica con tus palabras cuáles son las características de un emprendedor.**
   - Pasión, ambición, creatividad, superación, liderazgo y organización son características de la comunidad emprendedora que no deben faltar si nuestro objetivo es montar un negocio. No significa que acometamos riesgos lanzándonos por un precipicio. Debemos calcular cada uno de nuestros movimientos.

2. Analiza el siguiente caso:

   Blockbuster Abrió su primera tienda en 1985. El modelo de negocio era simple: alquiler de videos originales en un local moderno y atractivo.

   En 1994, con un millonario negocio en crecimiento, la empresa fue adquirida por Viacom, propietario de *Paramount Pictures, Dreamworks y MTV Networks*, por 8.400

¿Qué pasó? En el año 2000 Blockbuster recibió la propuesta de compartir sinergias con Netflix, una pequeña compañía que alquilaba películas a través de correo postal. Netflix, por la módica suma de 50 millones de dólares, le ofreció a la empresa unir esfuerzos para crecer en el formato streaming, pero a Blockbuster no le interesó la propuesta. Su argumento: no tiene sentido pagar una suscripción ilimitada porque el negocio está en las penalidades por la demora en devolución. No obstante, Netflix demostró que no era necesario tener tiendas físicas para alquilar películas, ni que era rentable alquilar las películas por unidades. Blockbuster cerró sus últimas tiendas en 2013.

a. **¿Por qué Blockbuster no se interesó en hacer una alianza con Netflix?**

- El proyecto visionario de Netflix era ofrecer su servicio de alquiler de DVD's vía correo electrónico, y el servicio de streaming. A pesar que Blockbuster tenía los medios económicos para adquirir Netflix por esa cantidad, decidió rechazarla.

b. **¿Qué vende Netflix?**

- Una pequeña compañía que alquilaba películas a través de correo postal.

c. **¿Qué necesitaba Blockbuster para permanecer en el mercado?**

- Reed Hastings fundó la compañía después de pagar 40$ por devolver con retraso 'Apoyo 13' a su Blockbuster de confianza. Blockbuster se volvió víctima, igual que el cine lo había sido antes de él, de la teoría de los "nuevos productos". El cine matado por los DVD y los DVD matados por Internet.

d. **¿Qué cambios del mercado llevaron a Blockbuster a la quiebra?**

- Los factores principales fueron su rápido crecimiento, una deuda masiva y el precio de los DVDs.

e. **Realiza un listado de 10 características que debe tener un emprendimiento para lograr la permanencia en el mercado.**

Para permanecer en el mercado Blockbuster necesitaba tener más visión e innovar más para que así la llegada de internet de banda no lo amenazara tan rápido. Blockbuster debió haber buscado otras formas de vender su servicio.

d) ¿Que cambios del mercado llevaron a Blockbuster a la quiebra?

Además del factor de la tecnología que en parte en el problema, la rentabilidad fue otro factor ya que Blockbuster solo fue rentable durante dos años y cabe destacar que entre 2002 y 2006 perdió 4.400 millones de dólares, el factor fundamental fue el precio de los DVDs que eran más baratos que la VHS y parecía mejor comprando que alquilando, otro factor clave fue el enorme crecimiento que tuvo la compañía aunque suene extraño pero fue parte estrategia que tenían y también tuvo que ser el factor de la entrada de otras compañías en el mercado.

e) Realiza un listado de 10 características que debe tener un emprendimiento para lograr la permanencia en el mercado.

Ser creativos en el ofrecimiento de productos y servicio, ser productivos en la venta, cuidar al cliente, hacer promociones cortas imperdibles, realizar alianza con competidoras o proveedores para bajar cotas, tener

TALLER

1 - Que es una encuesta de satisfacción al cliente?

R1 = Se utilizan para determinar la satisfacción del cliente con respecto a los productos, servicios o la impresión general de una empresa. Esto permite identificar las necesidades del cliente y cualquier problema con el producto o servicio.

2 - Ejemplos de una encuesta (5)

a) Que tan satisfecho te encuentres con nuestro servicio?

b) Recomendarias nuestros cases a un conocido o familiar?

c) Califique su interacción general con los asistentes

d) Que tan bueno le parece la calidad de nuestros productos?

Actividad

1. Explica con tus palabras cuáles son las características de un emprendedor.

Rta: Para mi las características de un emprendedor son: La creatividad e ingenio, ya que a partir de esto surgen proyectos nuevos, Pasión, necesario para tener motivación y lidiar con las dificultades que surjan, además de la responsabilidad y liderazgo, ya que debes de involucrarte con todas las actividades y aprender a detectar oportunidades y por último decisión, debes analizar las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible.

2. Analiza el siguiente caso:

a) ¿Porqué Blockbuster no se interesó en hacer una alianza con NetFlix?.

Rta: Porque para Blockbuster pagan inscripciones ilimitadas de alquiler de películas a través de correo postal como lo hacía NetFlix no tenía mucho sentido pensaban penalidades en demora de devolución y que además a diferencia de NetFlix a Blockbuster le gustaba tener tiendas físicas lo cual quedo demostrado que no era necesario.

b) ¿Qué vende NetFlix?

NetFlix vende un servicio de transmisión el cual permite ser una gran variedad de series, documentales y películas en cualquier dispositivo con acceso a internet como celulares, computadores, tablets y smart tv mediante el pago de una inscripción

Limpia juntas para las baldosas "mágico poder"

MATRIZ FODA

FORTALEZAS: precios accesibles

Excelente servicio y calidad

No es perjudicial para la salud

Cuidado con el medio ambiente

OPORTUNIDADES: Mercado innovador

Ofrecer ofertas y rebajas cada cierto tiempo

Excelente calidad del producto

Capacitación al personal de nuevo ingreso

DEBILIDADES: competencia de precios

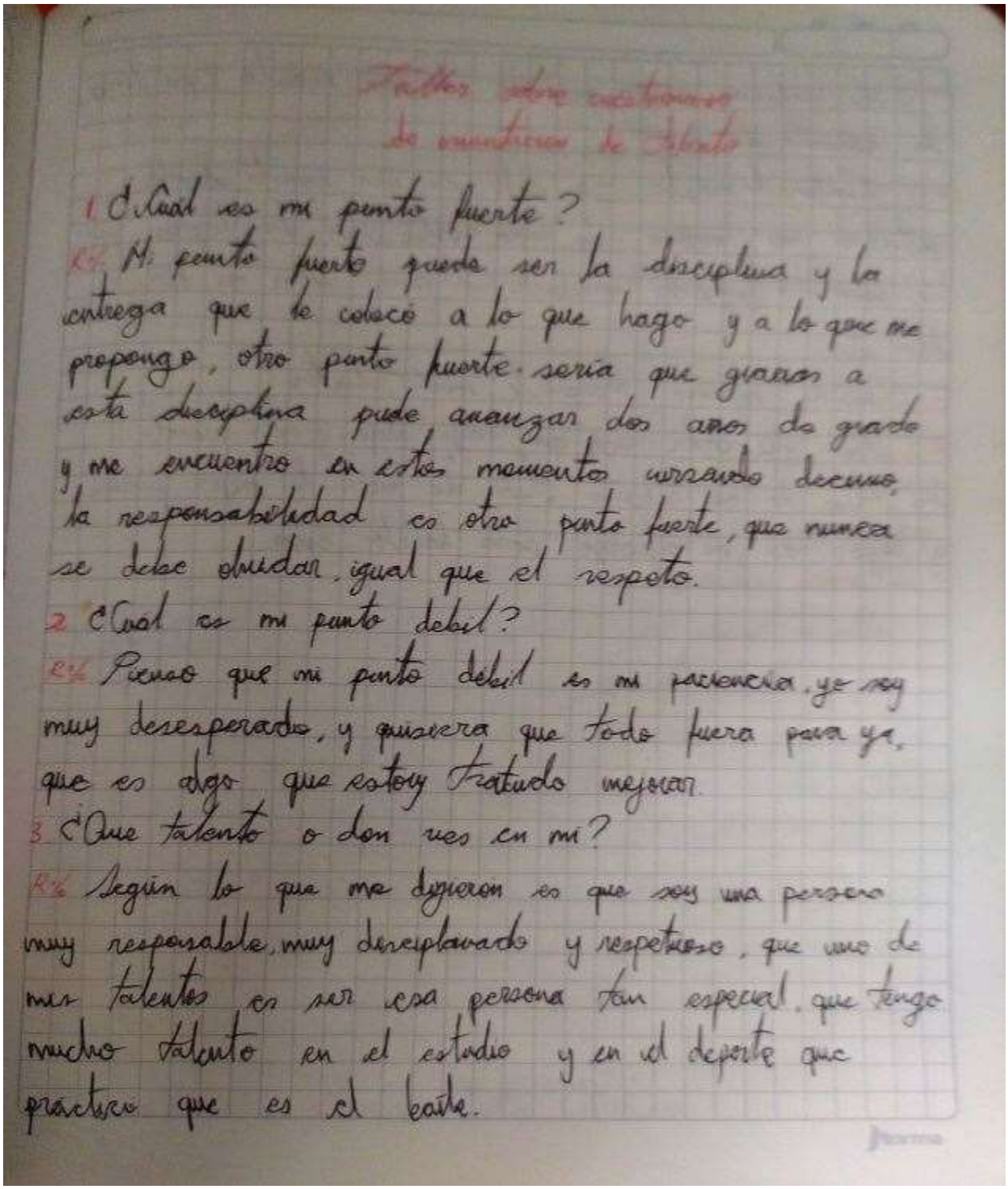
Poca publicidad

La alza en el mercado puede afectar la producción

La competencia puede bajar sus precios al ver los nuestros

AMENAZAS: comentarios negativos de los clientes

Competencia en el mercado



Fichas sobre cualidades
de emociones de Tabata

1 ¿Cuál es mi punto fuerte?

R/ Mi punto fuerte puede ser la disciplina y la entrega que le coloco a lo que hago y a lo que me propongo, otro punto fuerte sería que gracias a esta disciplina pude avanzar dos años de grado y me encuentro en estos momentos cursando decimo, la responsabilidad es otro punto fuerte, que nunca se debe dudar, igual que el respeto.

2 ¿Cual es mi punto debil?

R/ Pienso que mi punto debil es mi paciencia, ya soy muy desesperado, y quisiera que todo fuera para ya, que es algo que estoy tratando mejorar.

3 ¿Que talento o don ves en mi?

R/ Según lo que me dijeron es que soy una persona muy responsable, muy disciplinado y respetuoso, que uno de mis talentos es ser esa persona tan especial, que tengo mucho talento en el estudio y en el deporte que practico que es el karate.

HABILIDAD COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

RETO

Crear la caracterización del producto (bebida), destacando su aroma, color, sabor y propiedades.



Retos:
8:00 am a 10:00 am Actividades Reto
10:00 am Refrigerio
10:30 a 12:30 pm
Almuerzo 12:30 pm a 2:00 pm
2:00 pm a 4:30 pm Actividades Reto

. Proponer diseño de envase, etiqueta según Reglamentación, previo a boceto de isologotipo de producto
. Realizar Bocetos de Banner y video (Reels) para promocionar el producto transformado de bienes agrícolas.
. Presentar plan promocional de la bebida a través de redes sociales como Facebook e Instagram principalmente

Justificación y argumentación emotiva del producto bebida para ser degustada y comprada por los jurados y demás aprendices

Características Eco Aldea Acme

La Florida corregimiento de Pereira

- Extensión de 6.000 mts2
- Alojamiento en acomodación doble, individual y Múltiple
- Cultivos y venta de productos orgánicos
- Dos salones para eventos (100 y 30 personas)
- Zona de camping
- Zona y actividades culturales y deportivas
- Lagos de pesca
- Canopy – Sendero

ECO ALDEAS

Son comunidades autosuficientes y sus habitantes construyen sociedades basadas en la cooperación. Su desarrollo se basa en el :

- respeto por la naturaleza
- uso de energías renovables
- sustentabilidad alimenticia como económica
- reciclaje y manejo residuos
- uso de materiales de construcción

Condiciones generales para los retos

1. Formular 3 preguntas activadoras para que los competidores puedan obtener información necesaria de las otras habilidades para el desarrollo del reto.
2. Los retos se desarrollarán en el siguiente horario: 9Am a 12m y de 1pm a 3pm
3. Cada competidor tendrá 3 salvavidas de máximo 10 minutos donde podrá hacer preguntas técnicas a instructor encargado de la especialidad.



Propuesta RISALDEA

COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

PRODUCTO DE ENTRADA: Bebida producida por la especialidad de Alimentos a base de pulpa de frutas, plantas aromáticas y flores comestibles.

Objetivo de la actividad de habilidades de la especialidad en el evento:

Crear la caracterización del producto (bebida), destacando su aroma, color, sabor y propiedades a través de las siguientes actividades:

- Proponer diseño de envase, etiqueta según Reglamentación, previo a boceto de isologotipo de producto
- Realizar Recetas de Banner y video para promocionar el producto transformado de bienes agrícolas
- Presentar plan promocional de la bebida a través de redes sociales como Facebook e Instagram principalmente.

Equipos y materiales necesarios

- Dos computadores
- Papel Kraft, y papel bond
- Colores, lápices, borradores, pinturas, pinceles, cinta adhesiva, lapiceros, pegante.

Dinámica de la especialidad Comercialización de alimentos para



Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico

CENTRO ATENCIÓN SECTOR AGROPECUARIO
CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

INSCRÍBETE A LOS TALLERES DE MÚSICA

INSCRIPCIONES HASTA EL 14 DE OCTUBRE

presencial y virtual

ÉNFASIS EN CORO

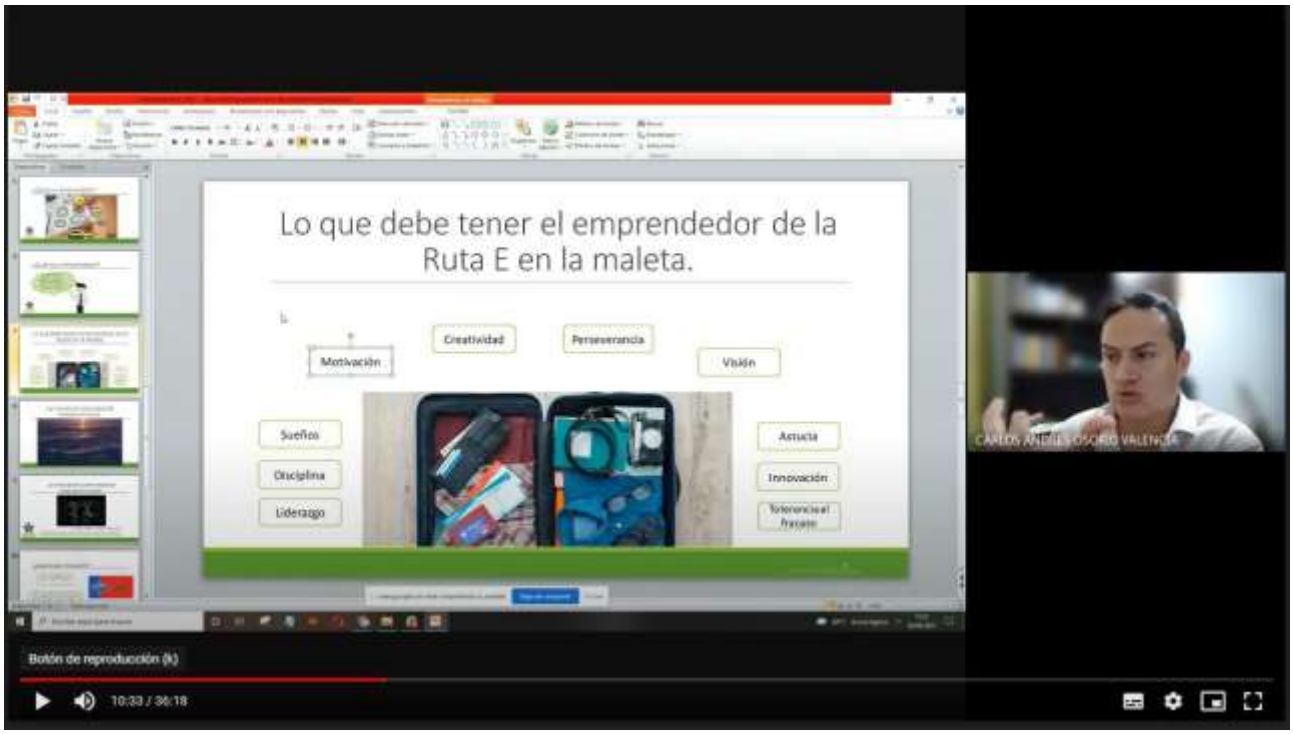
Descubre todos los aspectos en la iniciación de técnica vocal.

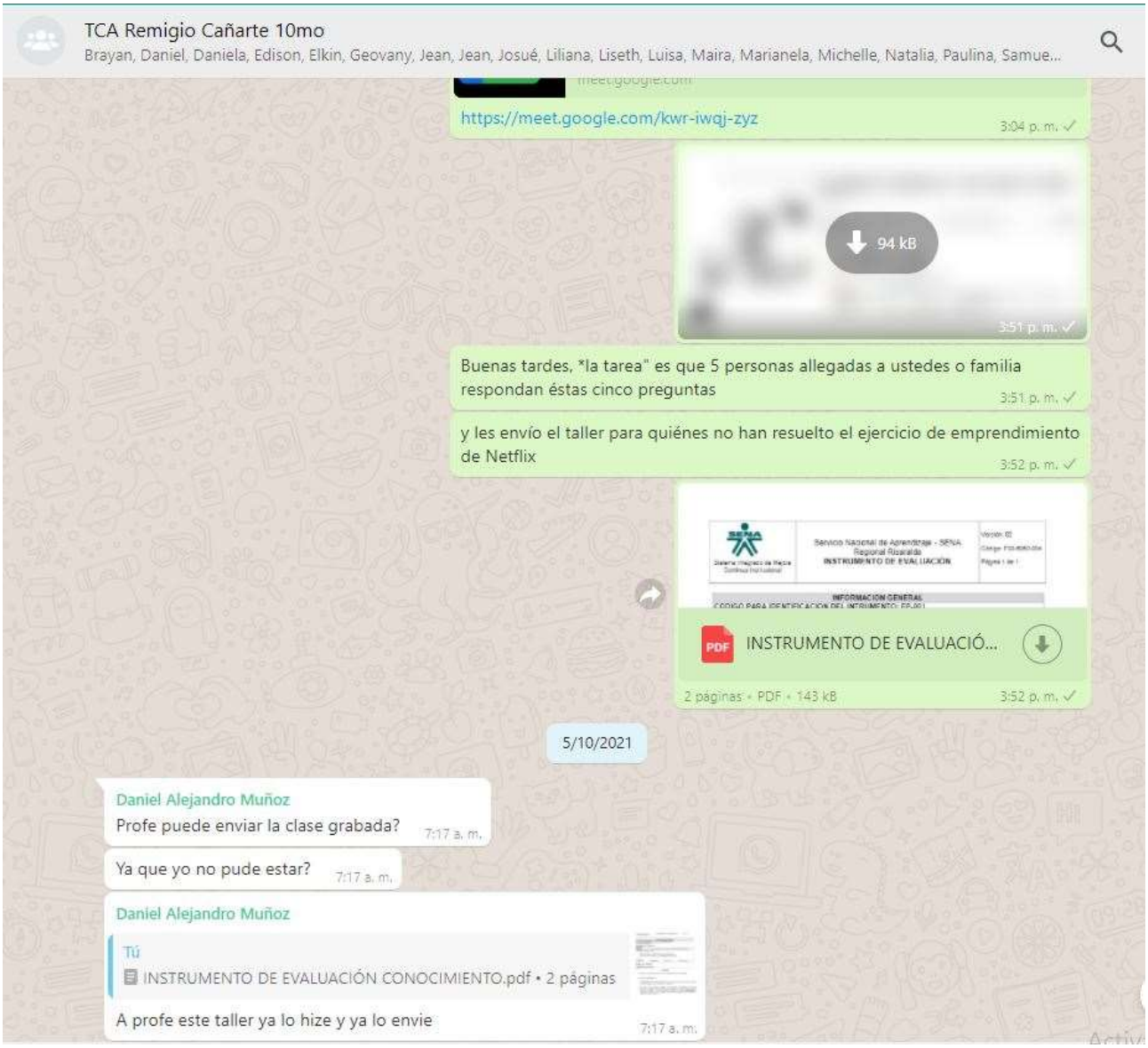


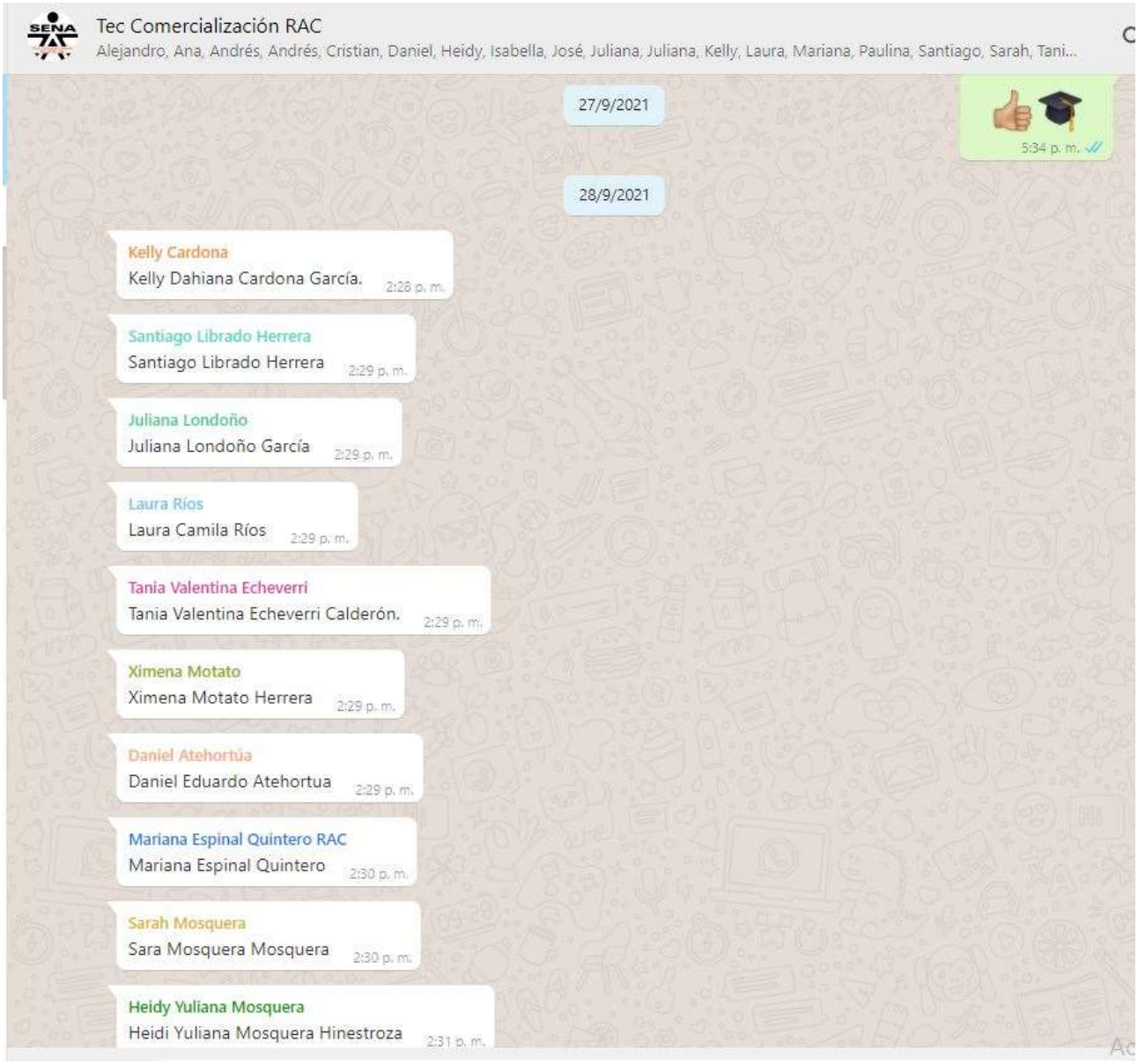
SI YA CANTAS PUEDES REPRESENTAR TU CENTRO INSCRIBETE AL FESTIVAL DE LA CANCIÓN

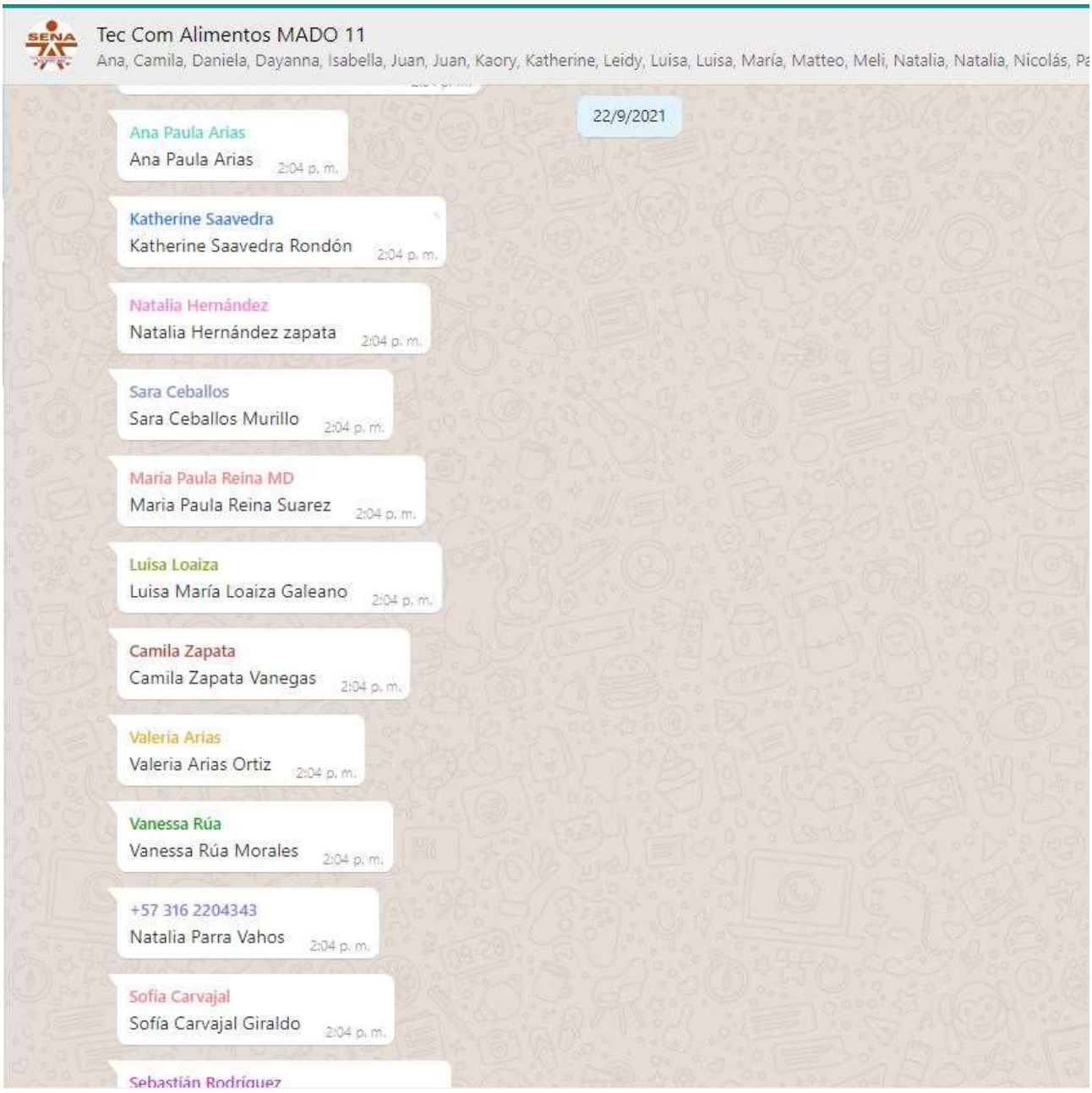
Diligencia el formulario a continuación.

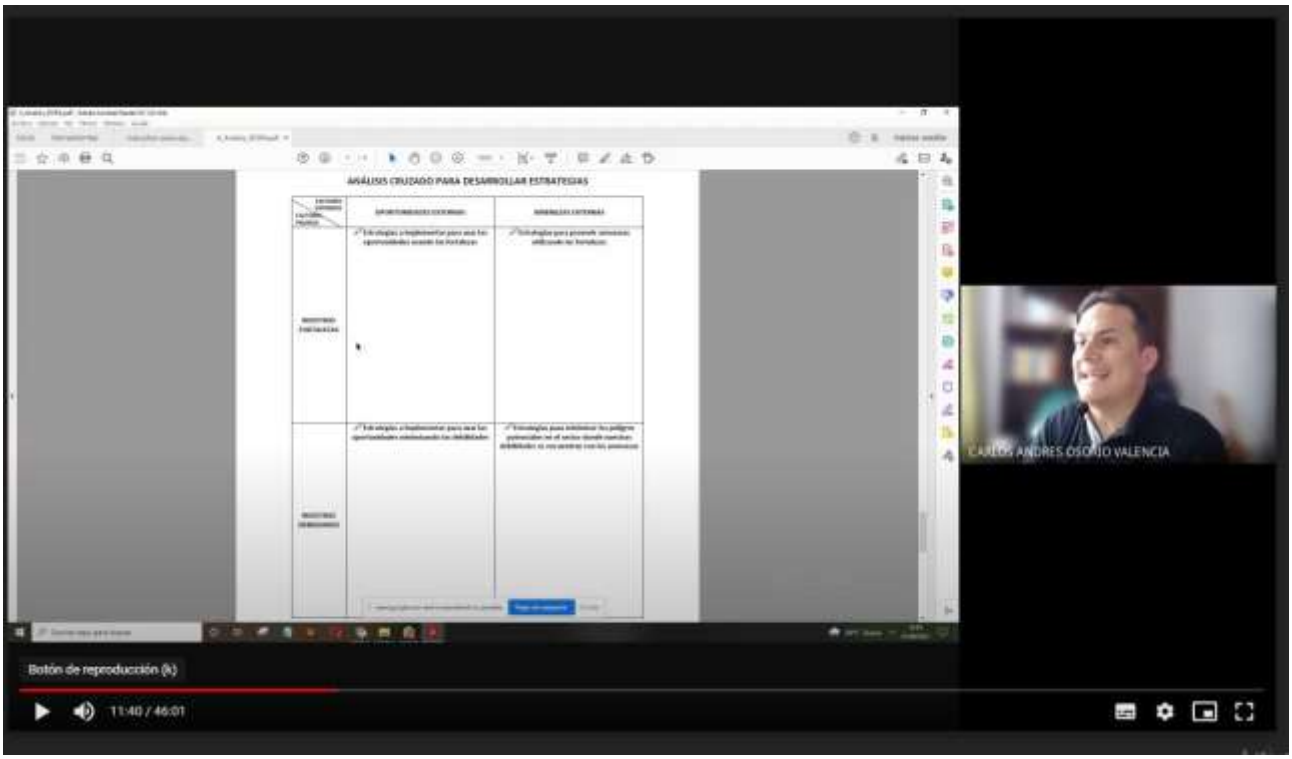
MAYOR INFORMACIÓN:
JORGE CARDONA:3107674038

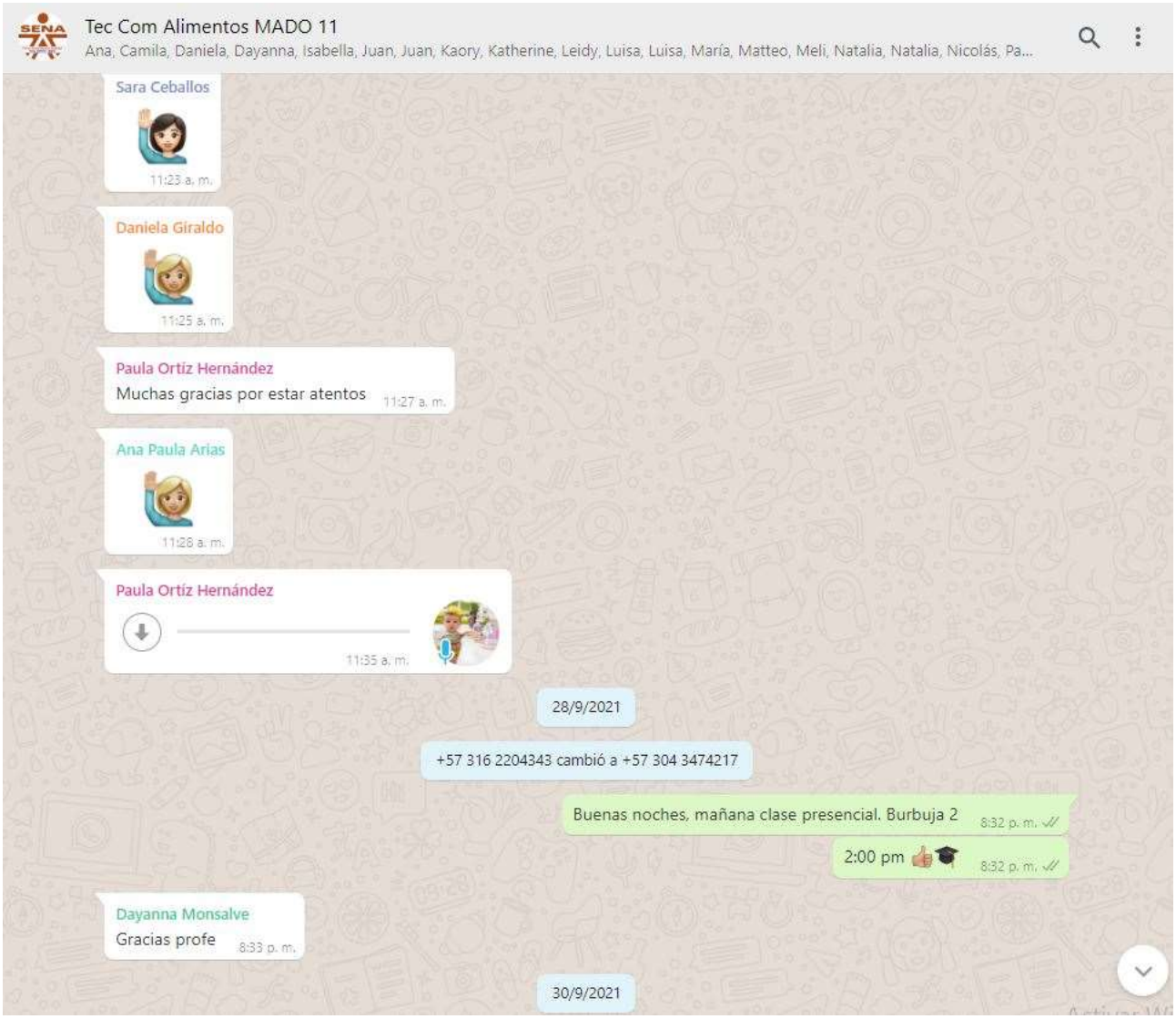

Lo que debe tener el emprendedor de la Ruta E en la maleta.
Motivación
Creatividad
Perseverancia
Visión
Sueños
Disciplina
Liderazgo
Astucia
Innovación
Botón de reproducción (k)
10:33 / 36:18


TCA Remigio Cañarte 10mo
Brayan, Daniel, Daniela, Edison, Elkin, Geovany, Jean, Jean, Josué, Liliana, Liseth, Luisa, Maira, Marianela, Michelle, Natalia, Paulina, Samue...
https://meet.google.com/kwr-iwqj-zyz
3:04 p. m.
94 kB
3:51 p. m.
Buenas tardes, *la tarea" es que 5 personas allegadas a ustedes o familia respondan éstas cinco preguntas
3:51 p. m.
y les envío el taller para quiénes no han resuelto el ejercicio de emprendimiento de Netflix
3:52 p. m.
INSTRUMENTO DE EVALUACIÓ...
2 páginas • PDF • 143 kB
3:52 p. m.
5/10/2021
Daniel Alejandro Muñoz
Profe puede enviar la clase grabada?
7:17 a. m.
Ya que yo no pude estar?
7:17 a. m.
Daniel Alejandro Muñoz
Tú
INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN CONOCIMIENTO.pdf • 2 páginas
A profe este taller ya lo hize y ya lo envie
7:17 a. m.


Tec Comercialización RAC
Alejandro, Ana, Andrés, Andrés, Cristian, Daniel, Heidy, Isabella, José, Juliana, Juliana, Kelly, Laura, Mariana, Paulina, Santiago, Sarah, Tani...
27/9/2021
5:34 p. m.
28/9/2021
Kelly Cardona
Kelly Dahiana Cardona García. 2:26 p. m.
Santiago Librado Herrera
Santiago Librado Herrera 2:29 p. m.
Juliana Londoño
Juliana Londoño García 2:29 p. m.
Laura Ríos
Laura Camila Ríos 2:29 p. m.
Tania Valentina Echeverri
Tania Valentina Echeverri Calderón. 2:29 p. m.
Ximena Motato
Ximena Motato Herrera 2:29 p. m.
Daniel Atehortúa
Daniel Eduardo Atehortua 2:29 p. m.
Mariana Espinal Quintero RAC
Mariana Espinal Quintero 2:30 p. m.
Sarah Mosquera
Sara Mosquera Mosquera 2:30 p. m.
Heidy Yuliana Mosquera
Heidi Yuliana Mosquera Hinestroza 2:31 p. m.


Tec Com Alimentos MADO 11
Ana, Camila, Daniela, Dayanna, Isabella, Juan, Juan, Kaory, Katherine, Leidy, Luisa, Luisa, María, Matteo, Meli, Natalia, Natalia, Nicolás, Pa
22/9/2021
Ana Paula Arias
Ana Paula Arias 2:04 p. m.
Katherine Saavedra
Katherine Saavedra Rondón 2:04 p. m.
Natalia Hernández
Natalia Hernández zapata 2:04 p. m.
Sara Ceballos
Sara Ceballos Murillo 2:04 p. m.
María Paula Reina MD
Maria Paula Reina Suarez 2:04 p. m.
Luisa Loaiza
Luisa María Loaiza Galeano 2:04 p. m.
Camila Zapata
Camila Zapata Vanegas 2:04 p. m.
Valeria Arias
Valeria Arias Ortiz 2:04 p. m.
Vanessa Rúa
Vanessa Rúa Morales 2:04 p. m.
+57 316 2204343
Natalia Parra Vahos 2:04 p. m.
Sofía Carvajal
Sofía Carvajal Giraldo 2:04 p. m.
Sebastián Rodríguez


ANÁLISIS CRUZADO PARA DESARROLLAR ESTRATEGIAS
CARLOS ANDRES OSORIO VALENCIA
Botón de reproducción (k)
11:40 / 46:01


Tec Com Alimentos MADO 11
Ana, Camila, Daniela, Dayanna, Isabella, Juan, Juan, Kaory, Katherine, Leidy, Luisa, Luisa, María, Matteo, Meli, Natalia, Natalia, Nicolás, Pa...
Sara Ceballos
11:23 a. m.
Daniela Giraldo
11:25 a. m.
Paula Ortíz Hernández
Muchas gracias por estar atentos
11:27 a. m.
Ana Paula Arias
11:28 a. m.
Paula Ortíz Hernández
11:35 a. m.
28/9/2021
+57 316 2204343 cambió a +57 304 3474217
Buenas noches, mañana clase presencial. Burbuja 2
8:32 p. m.
2:00 pm
8:32 p. m.
Dayanna Monsalve
Gracias profe
8:33 p. m.
30/9/2021

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA (En la que se presenta el informe)
Pereira, 14 de Septiembre de 2021

PRESENTADO A: (Nombre del ordenador del gasto y cargo)
Nina Elvira Rocha – Subdirectora Centro Agropecuario

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
6041	**24 de Septiembre de 2021**	**24 de Septiembre de 2021**
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
Quinchía, Sausaguá	**Risaralda/Centro Agropecuario**	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Prestar servicios personales de carácter temporal como instructor y/o tutor virtual en los programas de formación profesional integral en el nivel y modalidad que le sea asignada en el Centro Atención Sector Agropecuario de la Regional Risaralda, para la vigencia 2021.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. **Prestar sus servicios como instructor, en el área de COMERCIALIZACIÓN, dentro del Programa ARTICULACIÓN, acuerdo con el Plan de Contratación, la programación asignada y con los lineamientos del Plan de Acción del SENA, publicado en la página web del SENA.**
2. **Acompañar, orientar, impulsar y estimular a los aprendices en los procesos de ejecución de los proyectos formativos.**

RESULTADOS:

1. **Orientación formación en el municipio Sausaguá**
2. **Acompañamiento en proceso formativo con el proyecto productivo**

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

1. **Fotos**
2. **Asistencia**

COMPROMISOS

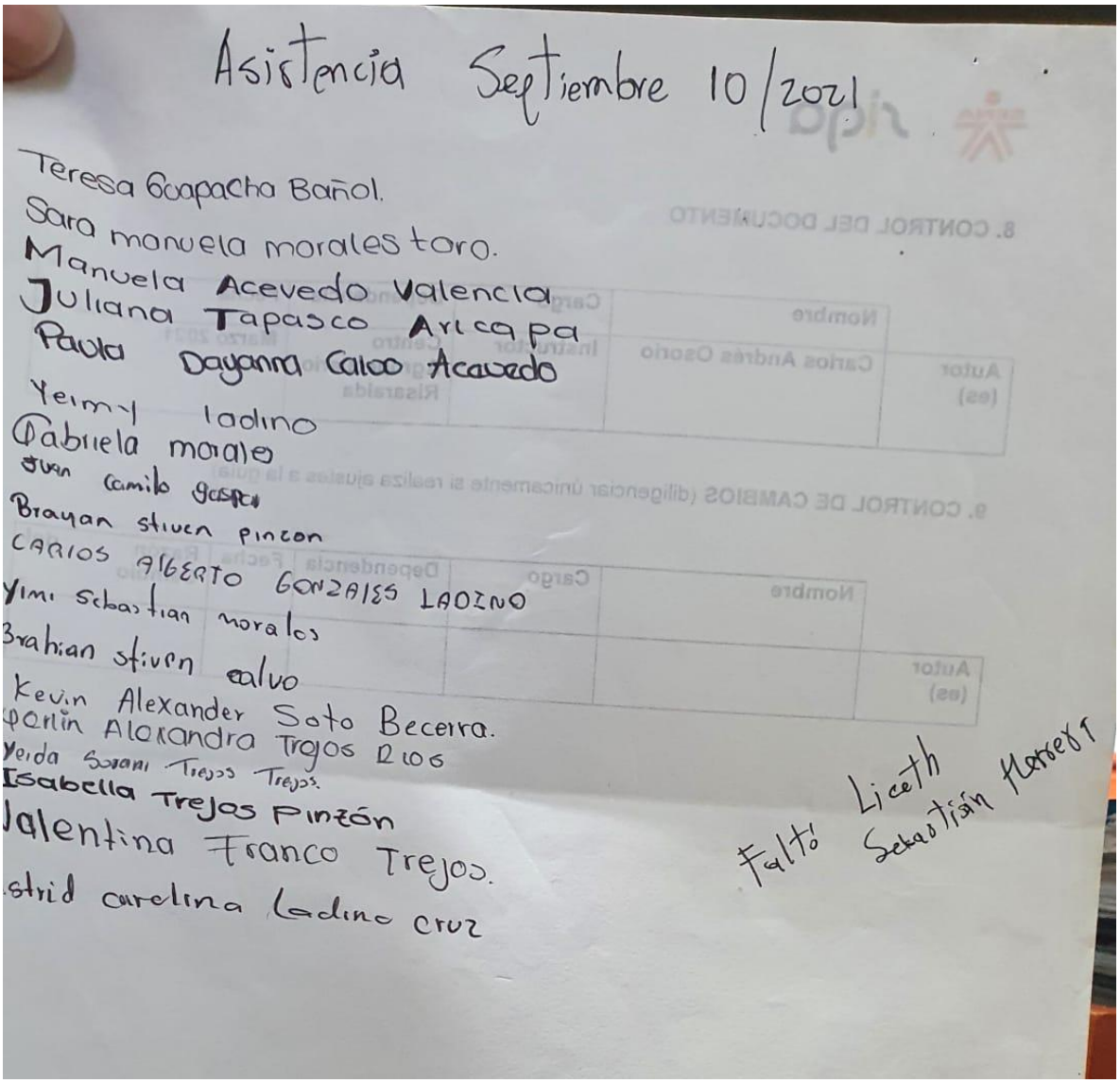
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Responder instrumento de evaluación, desempeño	**Aprendices**	**24 de Septiembre de 2021**
2.		

CONCLUSIÓNES:
1. Muy buena asistencia y receptividad por parte de los aprendices
2. Participación y actividades significativas

DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
Carlos Andrés Osorio Valencia		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADORA ACADÉMICA	**NATALIA MARULANDA MENDEZ**	




Bienvenid s



Asistencia Septiembre 10/2021

Teresa Goapacha Bañol.
Sara manuela morales toro.
Manuela Acevedo Valencia
Juliana Tapasco Arcapa
Paula Dayanna Calco Acevedo
Yeimy ladino
Gabriela morale
Juan camilo gasp
Brayan stiven pincon
CARLOS ALBERTO GONZALES LADINO
Yimi sebastian morales
Brahian stiven calvo
Kevin Alexander Soto Becerra.
Yerlin Alexandra Trejos Rios
Yeida Sorani Trejos Trejos.
Isabella Trejos Pinzón
Valentina Franco Trejos.
strid carolina Ladino cruz

Falto Liceth Sebastián florez