PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta 17/11/2021.

Señor (a)
BADIR FLOREZ GUERRERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 2570704
Coordinador Académico
Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira
Santa Marta.

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

Referencia: No **Referencia:** No CO1.PCCNTR. 2570704.

OMAR ALBERTO PERTUZ RIVEROS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 85.150.623 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de VEINTICUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA MIL PESOS M/CTE ($24.570.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago en el mes de Junio de 2021 por valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE ($2.860.000); b) Cinco (5) pagos iguales por los meses de Julio a Noviembre de 2021, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($3.900.000) cada uno; c) Un último pago en el mes de Diciembre de 2021 por valor de DOS MILLONES DOSCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE ($2.210.000).

Plazo: Será hasta el 18 de Diciembre de 2021..

OBJETO: Prestar servicios profesionales de carácter temporal como instructor de emprendimiento y apoyo a la gestión del emprendimiento rural, en la modalidad presencial y a distancia; enmarcada en los lineamientos del programa SENA Emprende Rural SER.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	Se evidencia en los anexos.
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores técnicos; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.	**1**. Se realizó alistamiento de la formación EMPRENDEDOR EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN con ficha 2421046 en el municipio de PUEBLO VIEJO corregiemiento de PALMIRA, preparando los documentos a utilizar en la misma para su desarrollo, tales como ficha de caracterización y documentos de identidad de los aprendices.	Evidencia documentación en los anexos y en el Drive.
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", y en la modalidad blended Learning de acuerdo con los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral.	**2.** Se realizó a los aprendices de la formación de fortalecimiento EMPRENDEDOR EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN con ficha 2421046 en el municipio de PUEBLO VIEJO corregiemiento de PALMIRA un taller de diagnostico cognitivo para conocer las fortalezas y debilidades en el desarrollo de las competencias a impartir en la formación.	Evidencia en los Anexos y en el Drive.
4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	Se evidencia en los anexos.

	diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.		
5	En articulación con el instructor técnico, crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de negocios rurales de la fase I del programa SER.	**3.** Se creo en compañía con el Instructor WILLIAM ZALOM la Unidad Productiva ANUC en el municipio de TENERIFE bajo los lineamientos dispuesto por el Programa SER.	Evidencia en los anexos y en el drive.
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización, en el marco de su objeto contractual.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
7	El no reconocimiento del auxilio de movilidad no lo exime de su responsabilidad de prestar los servicios de formación en el lugar donde se encuentren las unidades productivas para lo cual fue contratado.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
8	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No genera evidencia.
9	Apoyar la realización de	La presente actividad se realizara en la presente	No genera evidencia.

	diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de 5 GTH-F-075 V.05 formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación.	vigencia	
10	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
11	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor, el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.	**4.** Se realizó el modelo CANVAS diferencial de la formación EMPRENDEOR EN PRODUCCIÓN DE PRODUCCIÓN DE CERDO CEBADO con ficha 2408285 en el municipio de TENERIFE.	Evidencia en los anexos y en el drive.
12	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Dinamizador Rural de Centro SER y/o por la Coordinación Nacional de Emprendimiento - programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
13	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.

14	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
15	Gestionar la certificación en las normas de competencia ““Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados” y “0rientar procesos formativos en la modalidad a distancia con base en los planes de estudio”, cuando al momento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1er semestre 2021.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
16	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
17	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de acuerdo con los lineamientos del programa SER. El contratista se compromete a evidenciar: ▪ Proyecto formativo de cada formación cuando corresponda Inducción a aprendices ▪ Guía de aprendizaje ▪ Plan de mejoramiento a aprendices cuando corresponda juicios evaluativos en Sofia Plus. Como evidencia de la unidad Productiva la estructura de seguimiento integrada en los	**5.** Se realizó Informe de Programa de Formación y los Juicios Evaluativos de la Formación de Fortalecimiento EMPRENDEOR EN PRODUCCIÓN DE CERDO CEBADO con ficha 2408285 en el municipio de TENERIFE. Además se realizó el Programa de Formación, la Guía de Aprendizaje de la formación de Fortalecimiento EMPRENDEDOR EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE	Evidencia en los Anexos y en el Drive.

	siguientes componentes: ▪ Herramienta modelo de negocio CANVAS, Estructura organizacional unidad productiva, Estructura de costos, modelo de negocio, Análisis financiero modelo de negocio, Ficha técnica que aplique del producto (s) o servicio (s).	PANIFICACIÓN con ficha 2421046 en el municipio de PUEBLO VIEJO corregiemiento de PALMIRA.	
18	Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las ordenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.
19	En el marco del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol participar activamente en las actividades implementadas por los Subsistemas de Gestión Ambiental y de Seguridad y Salud en el Trabajo.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No genera evidencia.

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

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 4416818631 expedido por SOI correspondiente al mes de Octubre de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,





OMAR ALBERTO PERTUZ RIVEROS
Contratista
C.C. No. 85.150.623 Expedida en Santa Marta.

OSCAR HUGUETT VARGAS
Dinamizador SER
Vo.Bo.

Recibí a satisfacción:

Señor
BADIR FLOREZ GUERRERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 2570704
Coordinador Académico
Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira.

ANEXOS

1.

FORMATO PARA FICHA DE CARACTERIZACIÓN	Copia no controlada

CENTRO ACUÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA
REGIONAL MAGDALENA

No. FICHA DE CARACTERIZACIÓN:	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

TIPO DE FORMACIÓN						
JOVENES RURALES CON ALIANZA	JOVENES RURALES SIN ALIANZA	DESPLAZADOS	COMPLEMENTARIA	COMPLEMENTARIA EMPRESA	TRABAJO SEGURO EN ALTURA	AULA MOVIL
	SER					

INFORMACIÓN INSTRUCTOR RESPONSABLE					
NOMBRES Y APELLIDOS: *	OMAR ALBERTO PERTUZ RIVEROS			CÉDULA: *	85150623
CORREO ELECTRÓNICO:*	oapertuz3@misena.edu.co			TEL/CEL:*	3004379845
PROFESIÓN:*	FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR				
NÚMERO DE CONTRATO:*	O1.PCCNTR. 25707(	FECHA DE INICIO:*	9/06/2021	FECHA FIN:*	17/12/2021
TIPO DE CONTRATO*	ASIGNACIÓN MENSUAL				

INFORMACIÓN DETALLADA DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN						
NOMBRE:*	EMPRENDEDOR EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN					
CÓDIGO DEL PROGRAMA:*	63520000		VERSIÓN:*	1	DURACCIÓN DEL PROGRAMA (HORAS)	80
MUNICIPIO:*	SANTA MARTA		DIRECCIÓN:*	CORREGIMIENTO DE PALMIRA MUNICIPIO DE PUEBLO VIEJO		
FECHA DE INICIO:*	29/10/2021		FECHA DE TERMINACIÓN:*		13/11/2021	
NÚMERO DE APRENDICES:	19	MODALIDAD DE LA FORMACIÓN:*		PRESENCIAL		
AMBIENTE DE APRENDIZAJE:*	CDI DEL CORREGIMIENTO DE PALMIRA					
DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
HORARIO*	)0 - 12:00; 14: 00.18:	8-12;14:00.18:00	00 - 12:00; 14: 00.18:	8:00 - 12:00; 14: 00.18:00	00 - 12:00; 14: 00.18:00	

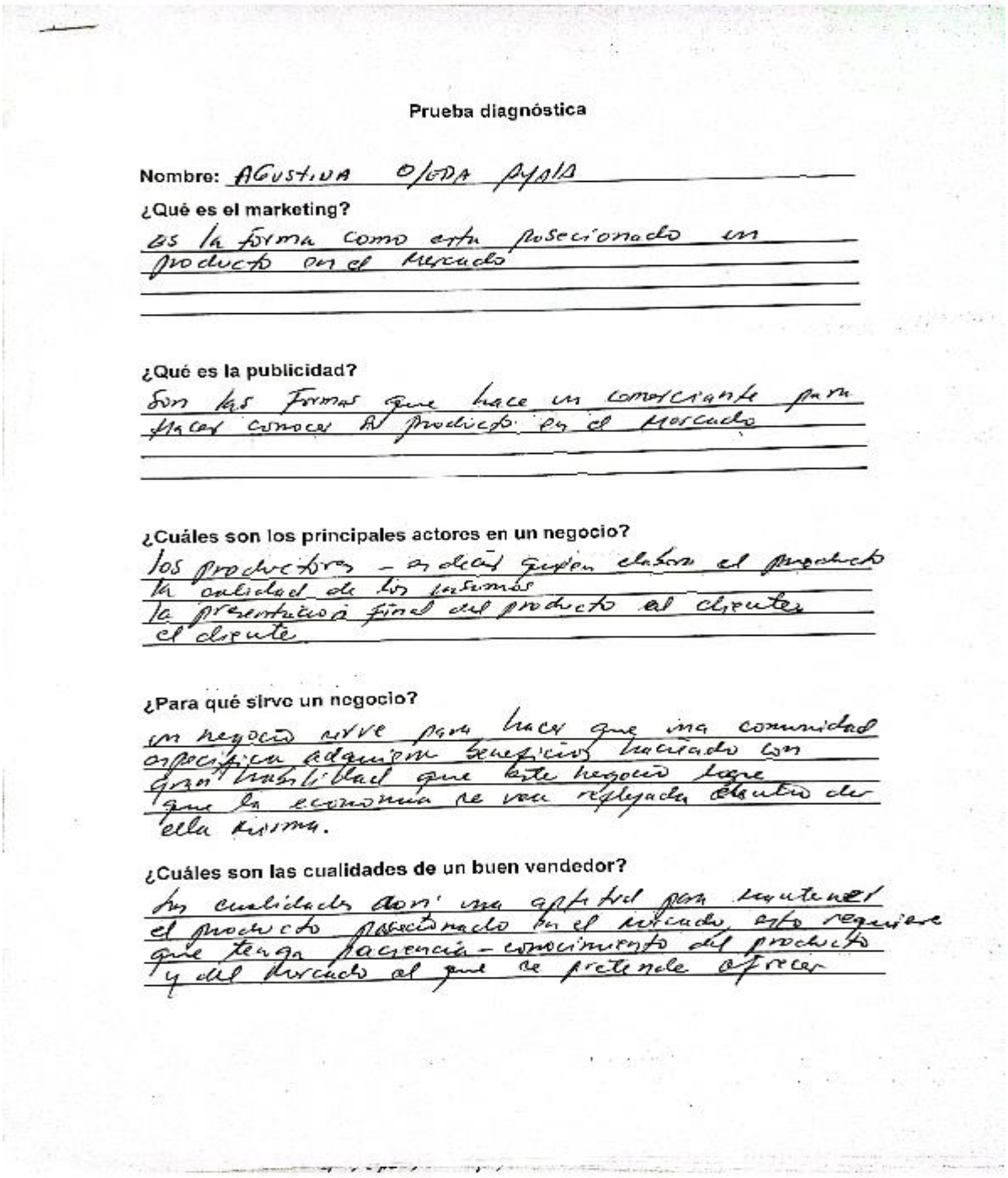
LINEA TECNOLÓGICA
PRODUCCIÓN Y TRANSFORMACIÓN

INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE					
EMPRESA					
NOMBRE:*	FUNDACIÓN SOCIAL INVICTUS			NIT:*	901291276-1
TIPO DE EMPRESA:*	SIN ÁNIMO DE LUCRO				
DIRECCIÓN:	CORREGIMIENTO DE PALMIRA - MUNICIPIO DE PUEBLO VIEJO				
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL: *	CIELO CORREA RIVAS	N° IDENTIFICACION: *		TELEF:*	3017683843
CORREO ELECTRÓNICO:*	invictusxsiempre@gmail.com				


REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NÚMERO 1.004.323.310
VALVERDE RETAMOZO
APELLIDOS
LINDA DAYANA
NOMBRES
Linda valverde
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 02-MAY-1999
PUEBLOVIEJO
(MAGDALENA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.56
ESTATURA
O+
G.S. RH
F
SEXO
18-MAY-2017 PUEBLOVIEJO
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
INDICE DERECHO

2.



Prueba diagnóstica

Nombre: AGUSTINA OJEDA AYALA

¿Qué es el marketing?

es la forma como esta posicionado un producto en el mercado

¿Qué es la publicidad?

son las formas que hace un comerciante para hacer conocer el producto en el mercado

¿Cuáles son los principales actores en un negocio?

los productores - quien elabora el producto
la calidad de los insumos
la presentación final del producto al cliente
el cliente

¿Para qué sirve un negocio?

un negocio sirve para hacer que una comunidad especifica adquiera beneficios haciendo con gran habilidad que este negocio tenga que la economía se vea reflejada dentro de ella misma.

¿Cuáles son las cualidades de un buen vendedor?

las cualidades son una aptitud para mantener el producto posicionado en el mercado esto requiere que tenga paciencia - conocimiento del producto y del mercado al que se pretende ofrecer

Escaneado con CamScanner

3.

	ACTA 4

ACTA DE CONFORMACION DE UNIDAD PRODUCTIVA

CIUDAD Y FECHA: Tenerife, 15/09/2021	**HORA DE INICIO: 2:00 PM**	**HORA FIN: 4:00PM**
LUGAR: Institución educativa María Auxiliadora	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** REGIONAL MAGDALENA / CENTRO ACUÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA	

TEMAS:
Conformación UP
Condiciones de la UP
Operación de unidad productiva

OBJETIVO(S) DE LA REUNION: CREAR LA UNIDAD PRODUCTIVA DE NEGOCIO RURAL

DESARROLLO DE LA REUNION

Siendo las 2:00 PM, se reúnen en Institución educativa María Auxiliadora, el Sr Willians Alfredo Salom Myers en calidad de instructor y los aprendices que cumplen los requisitos para conformar la UP y aceptan asumir la responsabilidad y compromisos que esta trae.

NOMBRE DE LA FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCIÓN DE CERDO CEBADO
CODIGO FICHA:	2408285
OBJETO SOCIAL DE LA UP:	GARANTIZAR ALIMENTOS A LOS INTEGRANTES DE LA UP Y VENTA DE EXCEDENTES.
MUNICIPIO:	TENERIFE
VEREDA:	SECTOR EL CRUCE LOS LAURELES
HORARIO:	8:00 A 12:00 Y 14:00 A 18:00
INSTRUCTOR (S):	WILLIANS ALFREDDO SALOM MYERS
NUMERO INTEGRANTES DE UP:	14
NOMBRE DEL LIDER DE LA UP:	RAFAEL ENRIQUE HERNANDEZ BUELVAS
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	1010073379
NUMERO DE CONTACTO	3106711871
NOMBRE DEL SUPLENTE DE LA UP:	VALMIRO ENRIQUE ULLOA CASTRO
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	19515877
NUMERO DE CONTACTO	3215954491

CONCLUSIONES

Las personas abajo relacionadas, todas aprendices SENA, de la formación EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO, dejamos constancia con la firma del líder del grupo, que entre todos nosotros y la asesoría del instructor: WILLIANS ALFREDDO SALOM MYERS hemos acordado conformar la unidad productiva denominada **UP EMPRENDEDORES**, dedicada a la producción y comercialización de: CERDOS. De igual forma damos fe que conocemos todos los términos legales para la conformación y operación de nuestra unidad productiva.

4.

Instrucciones:

1. Diligenciar los campos de acuerdo con el "Lienzo de Modelo de Negocios" (Business Model Canvas)
2. Todos los campos deben estar diligenciado para completar el modelo de negocios.
3. Por si se presenta alguna inquietud con la información que debería ir en cada parte, en las celdas de los títulos hay comentarios de aclaración. Cada una esta enumerada de acuerdo al orden que deberían ser diligenciadas pero es discreción del instructor de acuerdo con su proceso de formación.

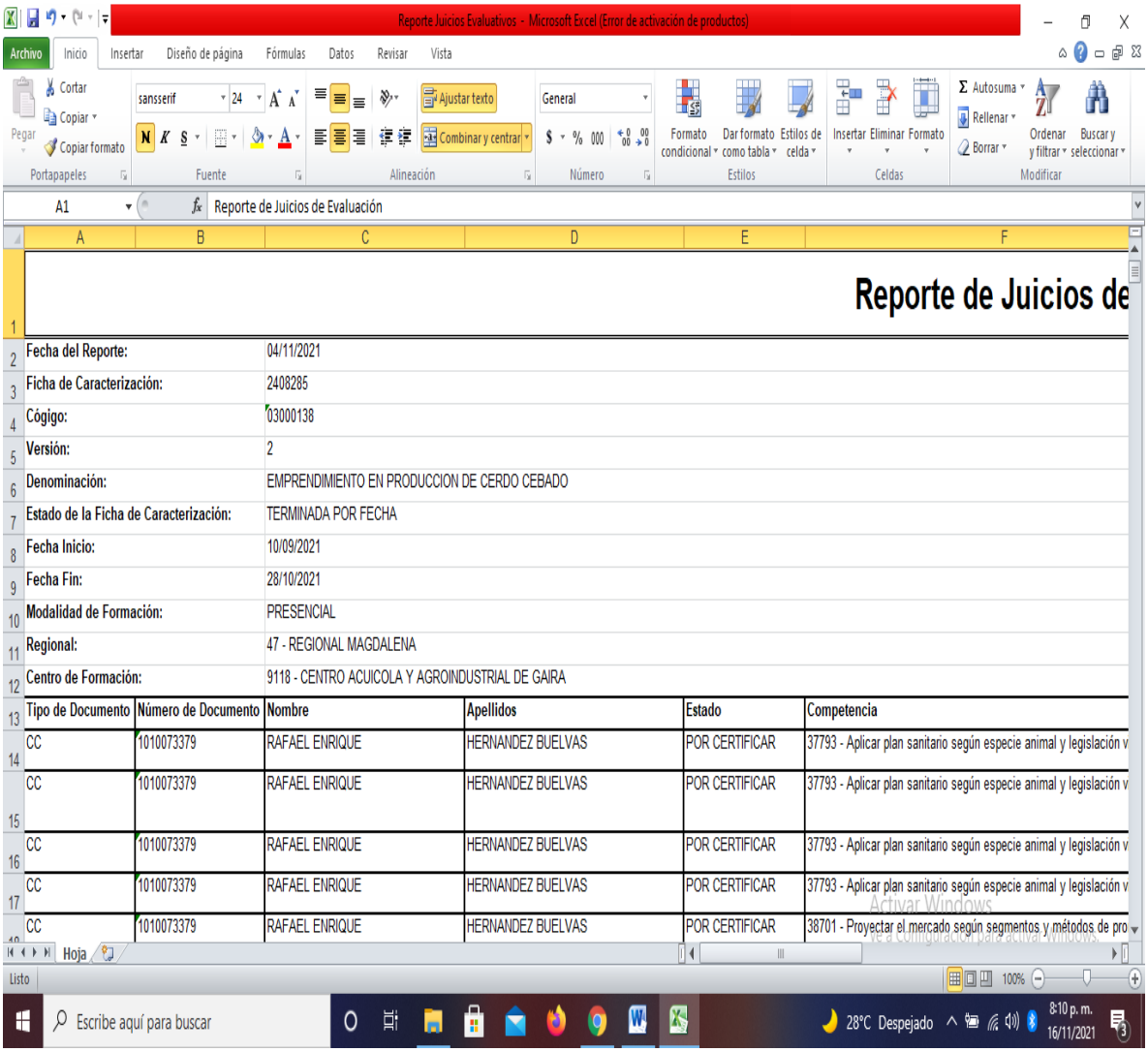
Nota:

El modelo debe ser construido desde la Formación por parte del instructor con el apoyo de los aprendices que conforman la Unidad Productiva. Posteriormente, el instructor de forlecimiento y el dinamizador de emprendimiento rural deben hacer las modificaciones o agregar la información que consideren necesaria.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva

SENA Emprende Rural	**MODELO DE NEGOCIOS CANVAS**		**Diseñado por:**	OMAR PERTUZ RIVEROS
"Asociaciones Clave (Red de Partners)"	**"Actividades Clave"**	**"Propuesta de Valor"**	**"Relaciones con los Clientes"**	**"Segmentos de Mercado"**
Los aliados estratégicos para la puesta en marcha de nuestra Unidad Productiva son: En primera instancia el SENA, quien nos suministra las formaciones y así mismo los materiales para un mejor inico del proyecto; luego el proyecto debe ser autosostenible con la comercialización de nuestro producto. El SENA busca cambiar la forma de pensar de estos hombres y mujeres que viven en un entorno donde las oportunidades de salir adelante han sido minimas, apoyandolos a traves de la capacitación y la contrucción de esta Unidad Productiva para que logren crear cultura de emprendimiento tanto en sus vidas como en la de sus familias y obtener una mejor calidad de vida.	Las actividades que pondremos en marcha para que nuestra Unidad Productiva se mantenga en el mercado son: 1. Control y monitoreo al detalle en el procesamiento de nuestro producto y servicio. 2. Elaboración de estrategias de marketing enfocadas a captar y fidelizar la mayoria de clientes posibles al momento de salir al mercado y estas las optimizaremos por medio de la publicidad en redes sociales, volanteo, perifoneo, pasacalles, emisoras y el voz a voz. 3. Comercialización y Distribución de nuestros productos y servicios.	EMPRENDEDORES UP es un grupo de hombres y mujeres emprendedores del MUNICIPIO de TENERIFE, que tiene como fin comercializar un producto fresco y mejorar la calidad de vida de dichas personas con la generación de empleo y estabilidad económica, convirtiendo este producto en un producto bandera del MJNICIPIO atrayendo a propios y vistantes, trabajando con todas la medidas de bioseguridad y generando un desarrollo social y econónomico en los habitantes del municipio de TENERIFE.	La relacion que tendremos con nuestros clientes debe ser de respeto, amabilidad, cordialidad, alegría y buena presentación, que se sientan encantados al llegar a nuestra Unidad Productiva y adqurir nuestro producto y sean ellos a través de nuesta buena atención y su excelente experiencia en nuestra UP que es nuestro valor agregado, recomienden encantados de vistarnos y quieran volver siempre; y a partir de ahí y de ese trato con los clientes lograremos generar unos ingresos que ayuden al sostenimiento de la Unidad Productiva.	Nuestro segmento de mercado inicialmente se enfoca en principalmente en las empresas que comercializan nuestro producto y habitantes del municipio de TENERIFE, como también a los coregimientos, veredas y municipios aledaños y poder así con el paso del tiempo poder expandirnos por la calidad de nuestro producto en todo el departamento del MAGDALENA.
	"Recursos Clave"		**"Canales, Distribución y Comunicación"**	
	1. Talento humano capacitado(Hombres y Mujeres de la UP) tanto para el control y monitoreo de nuestros productos y servicios como para la administracion de la UP. 2. Insumos y materias primas recibidas por el SENA que son de vital importancia para el funcionamiento de nuestra Unidad Productiva y poder lograr una comunicación asertiva con nuestros clientes y por medio de estos generar ingresos y dar a conocer nuestro productos.		Los canales que tenemos para dar a conocer nuestros productos y servicios son: 1. Volantes. 2. Pendones. 3. Perifóneo. 4. Folletos 5, Comunicación radial (Patrocinada en lo posible). 6. Redes sociales. 7. Pasacalles Todos los canales de distribución mencionados anteriormente van dirigidos a todos los vistantes del municipio de TENERIFE y a todos sus habitantes; financiando estos primeramente con recursos propios de la UP a medida que la misma vaya generando ingresos y sea autosostenible.	

5.



Reporte Juicios Evaluativos - Microsoft Excel (Error de activación de productos)

Archivo | Inicio | Insertar | Diseño de página | Fórmulas | Datos | Revisar | Vista

A1: Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de

Fecha del Reporte:	04/11/2021
Ficha de Caracterización:	2408285
Código:	03000138
Versión:	2
Denominación:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	10/09/2021
Fecha Fin:	28/10/2021
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	47 - REGIONAL MAGDALENA
Centro de Formación:	9118 - CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
CC	1010073379	RAFAEL ENRIQUE	HERNANDEZ BUELVAS	POR CERTIFICAR	37793 - Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación v
CC	1010073379	RAFAEL ENRIQUE	HERNANDEZ BUELVAS	POR CERTIFICAR	37793 - Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación v
CC	1010073379	RAFAEL ENRIQUE	HERNANDEZ BUELVAS	POR CERTIFICAR	37793 - Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación v
CC	1010073379	RAFAEL ENRIQUE	HERNANDEZ BUELVAS	POR CERTIFICAR	37793 - Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación v
CC	1010073379	RAFAEL ENRIQUE	HERNANDEZ BUELVAS	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pro

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Hoja | Listo | 100%

Escribe aquí para buscar | 28°C Despejado | 8:10 p. m. 16/11/2021

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA PRODUCCIÓN Y TRANSFORMACIÓN RED TECNOLÓGICA TECNOLOGÍAS AGROINDUSTRIALES

DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA
63520000	EMPRENDIMIENTO EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE PANIFICACION
VERSIÓN: 1	SECTOR DEL PROGRAMA: INDUSTRIA
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa: 15/04/2021 Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	288 horas
JUSTIFICACIÓN:	Las áreas rurales de Colombia juegan un papel trascendental en la vida y el desarrollo económico y social del país, en ellas hay un enorme potencial de generación de riqueza y desarrollo representando, de acuerdo con las estimaciones oficiales, más de 11,8 millones de colombianos, esto es, el 26% de la población nacional. Debido a las consideraciones anteriores, el SENA a través del Programa SENA Emprende Rural, propone al país el desarrollo de acciones de formación y acompañamiento al emprendimiento y la empleabilidad rural, que permitan incrementar el número de iniciativas empresariales sostenibles, y la provisión de empleados calificados al sector productivo, así como fortalecer las iniciativas comunitarias en las áreas del autoconsumo y aprovechamiento de los activos bioculturales del país, como dinamizadores de la generación de empleo e ingresos en la ruralidad del país; en el país existe diversidad de productos panificables ancestrales y bioculturales, donde se utiliza gran variedad de harinas de cereales, tubérculos y forestales. El Sector Panificador en Colombia cuenta con una oferta educativa amplia a nivel nacional e internacional, conformada por programas de nivel tecnológicos, técnicos y cursos complementarios relacionados, ejecutados por instituciones de educación superior, educación formal y no formal. De acuerdo con el informe del sector Industria Panificadora de diciembre 2019, la producción ha presentado un crecimiento del 11,9 % con respecto a julio del año anterior, este comportamiento se debe en gran parte a la expansión de empresas de cadena del sector de alimentos, incrementando las ventas con el aumento en 11,6%, además el estudio de Tomorrow reporta que el 70 % de los colombianos consumen productos de panadería a diario. De otra forma, el país ha incrementado las exportaciones en 10,9% y disminuido las importaciones en 1,4%, encontrándose aún una balanza negativa. Aunque, de igual manera se reporta que el sector continuo en crecimiento y es el quinto país de la región en consumo per cápita de pan con 22 kilos por año. El programa de formación Complementaria Emprendimiento en el Procesamiento de Productos de Panificación tiene como objetivo que el aprendiz sea competente en la elaboración de productos panificables, para dar respuesta a mercados rurales, regionales y nacionales bajo criterios de calidad, demostrando responsabilidad, honestidad y efectividad en el desempeño e interactuando asertivamente con su entorno y consigo mismo tanto a nivel laboral como social y así aportar al incremento de la productividad y empleabilidad de los egresados y el sector.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN
- Código del Programa de Formación: 63520000 V1
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto: Analisís
- Actividad de Proyecto (N.A.)
- Competencia:

FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

PROYECTAR EL MERCADO SEGÚN SEGMENTOS Y MÉTODOS DE PRONÓSTICO

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.
2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
3. DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.
4. FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.