PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica, diciembre de 2021

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2299058**
Cargo del supervisor Coordinador Académico
Dependencia SER
Aguachica

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de diciembre del año 2021.

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.2299058** del año 2021

NEYL VILLAMIZAR ARIZA, identificado con la cédula de ciudadanía No. **12458583** de San Alberto, en mi calidad de Contratista del SENA, en el programa Ser, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: el valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y TRES PESOS M/CTE ($ 36.597.953) incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a. Nueve (9) Pagos iguales en los meses de MARZO A NOVIEMBRE por valor de DE TRES MILLONES OCHOCIENTOS VEINTI CUATRO MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M/CTE. (3.824.486), b. Un ultimo pago en el mes de DICIEMBRE por valor de DOS MILLONES CIENTO SETENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS SETENTA Y OCHO PESOS M/CTE. (2.177.578) incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista cada uno.

Plazo: El plazo establecido para la ejecución del contrato está sujeto al plan de contratación de instructores el cual se proyecta con fecha máxima de terminación el 17 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 del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento	Planeación mensual para impartir formación en forma presencial (70%) y virtual (30%), en los Programas Sena Emprende Rural, de acuerdo con los municipios asignados: NEGOCIO RURAL Ficha 2381055 Gamarra – Cgto. El Contento Emprendedor en producción de especies piscicolas. NEGOCIO RURAL Ficha 2386961 Curumaní Emprendedor en producción de caprinos. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha 2390778 San Alberto. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2390779 Aguachica. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2410183 Curumaní. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2410189 Pailitas. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2410191 Zapatosa.	Actas, Asistencias y fotos – Drive.
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las	Alistamiento de formación según programas asignados para este semestre. Revisión de proyectos formativos de los programas	Proceso realizado.

	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	establecidos. Construcción de estrategias didácticas de los proyectos formativos bajo la modalidad presencial tales como material de apoyo, videos, diapositivas.	
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", y en la modalidad blended learning de acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral.	Implementación del proceso de formación de acuerdo a los programa asignados para este semestre y su respectiva planeación: NEGOCIO RURAL Ficha 2381055 Gamarra – Cgto. El Contento Emprendedor en producción de especies piscicolas. NEGOCIO RURAL Ficha 2386961 Curumaní Emprendedor en producción de caprinos. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha 2390778 San Alberto. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2390779 Aguachica. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2410183 Curumaní. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2410189 Pailitas. FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha: 2410191 Zapatosa.	Asistencias y evidencias fotográficas. Drive.

4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los 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.	Uso de la plataforma virtual Sofía Plus para reportar y sistematizar las actividades y acciones realizadas y los resultados alcanzados en el marco del objeto contractual, tales como: Enrutar y asociar apéndices, verificar que los aprendices esten debidamente matriculados, reporte de horas ante el supervisor del contrato, entre otras acciones.	Drive: evidenicias de cada una de la fichas de formación. Sofía Plus
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	Unidades creadas, fichas: 2381055, 2386961, 2390913.	Sofia Plus.
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 previa a la salida, en el marco de su objeto contractual	No aplica para el mes.	
	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.	No aplica para el mes.	
8	Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación.	No aplica para el mes.	
9	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión empresarial y financiera cuando se requiera	No aplica para el mes.	
10	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	Se formuló para cada unidad productiva o negocio rural asignado, el Modelo CANVAS, el cual hace parte de la Estructura Integrada de Seguimiento de cada una de las fichas asignadas.	Drive.

	creación de la unidad productiva		
11	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.	Participar en eventos y procesos de formación organizados por SENNOVA.	Asistencias y evidencias fotográficas. Drive.
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.	No aplica para el mes.	
13	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	No aplica para el mes.	
14	Gestionar la certificación en la norma de competencia "Orientar proceso Formativos" presenciales con base en los planes de formación concertados y "orientar procesos formativos en la modalidada distancia con base a los planes de estudios", cuando al momento de contratación no se cuenten con ellas dentro del primer trismetre 2021.	Ya me encuentro certificado.	
15	Realizar su afiliación ante su administradora de riesgos tipo II relacionadas con labores agrícolas. Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER.	Ya me encuentro afiliado.	

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 constituye en 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. 21903396 de la planilla conrrespondiente al mes de noviembre de 2021, expedida por ASOPAGOS S.A. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Cordialmente,

NEYL VILLAMIZAR ARIZA
Contratista
C.C. No. 12458583 de San Alberto – Cesar

Recibí a satisfacción:

JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO CO1.PCCNTR.2299058 de 2021
Coordinador académico

Evidencias en:

https://drive.google.com/drive/folders/1S28j0f3tLMY0UxRF96AoOE1K2PogADvt

FICHA 2390778 – SAN ALBERTO





FICHA 2381055 – GAMARRA





FICHA 2410189 – PAILITAS





FICHA 2390779 – AGUACHICA





FICHA 2410191 – ZAPATOSA





FICHA 2386961 – CURUMANÍ





FICHA 2410183 – CURUMANÍ





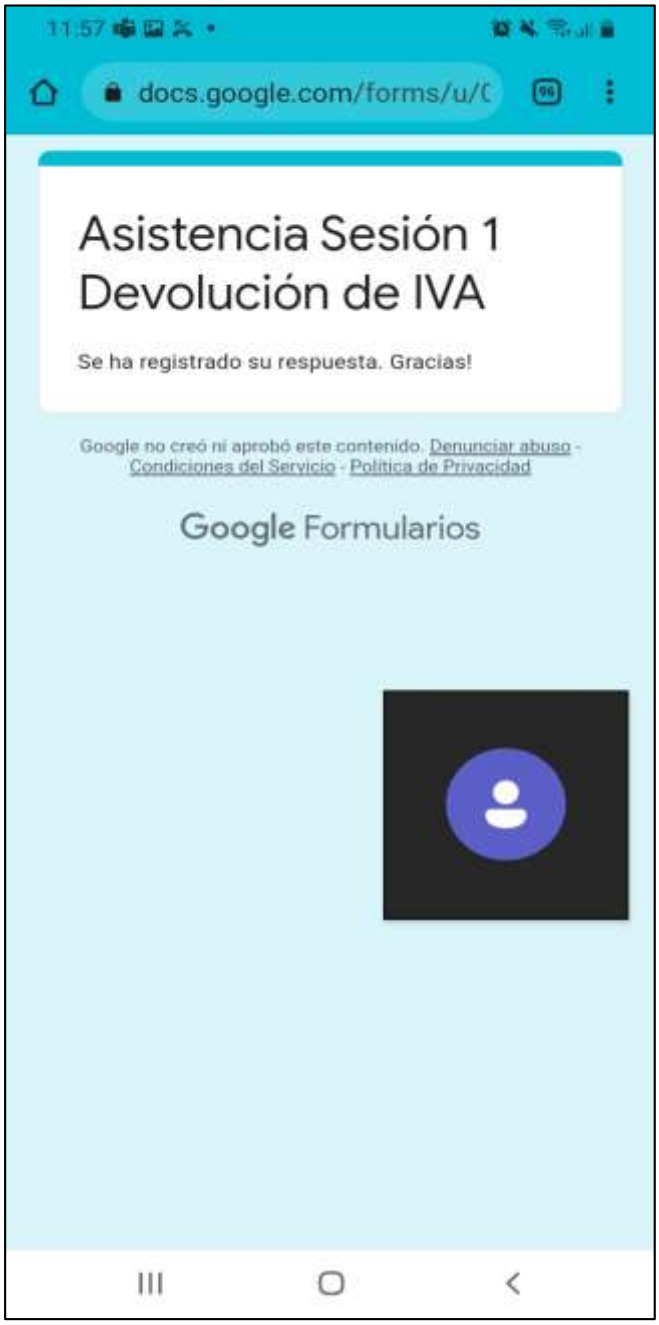
REUNIÓN DE INSTRUCTORES
DICEMBRE 6 DE 2021

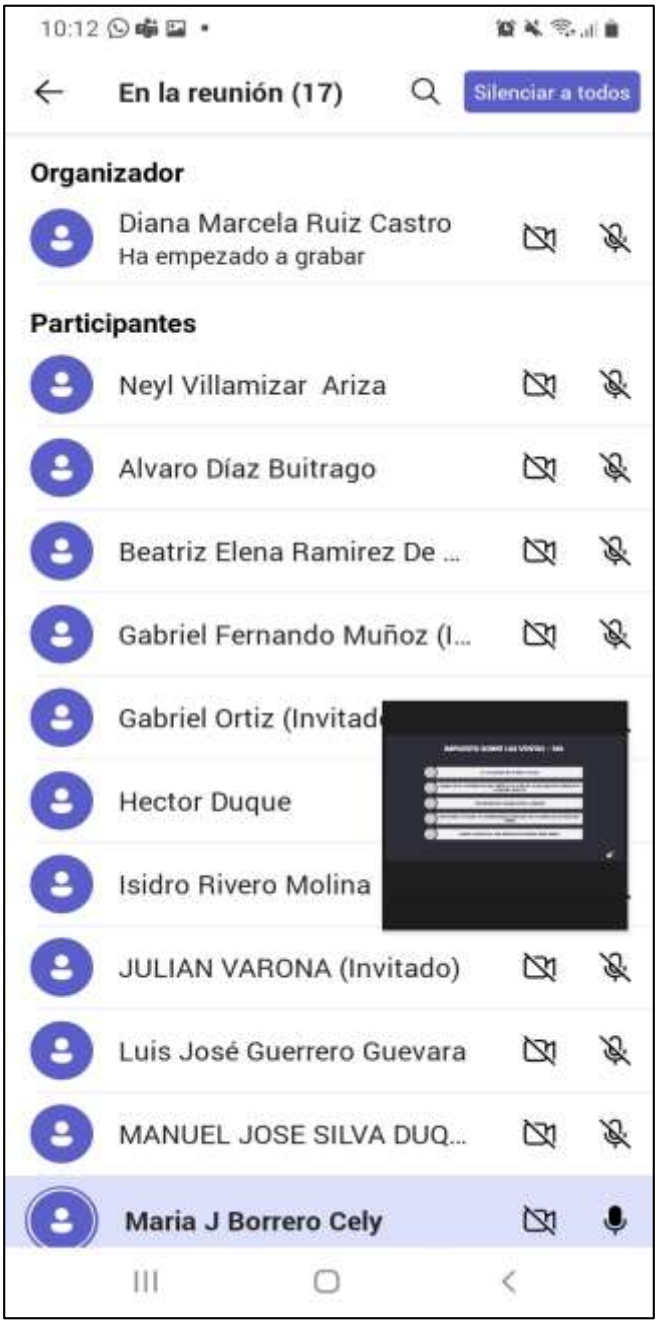




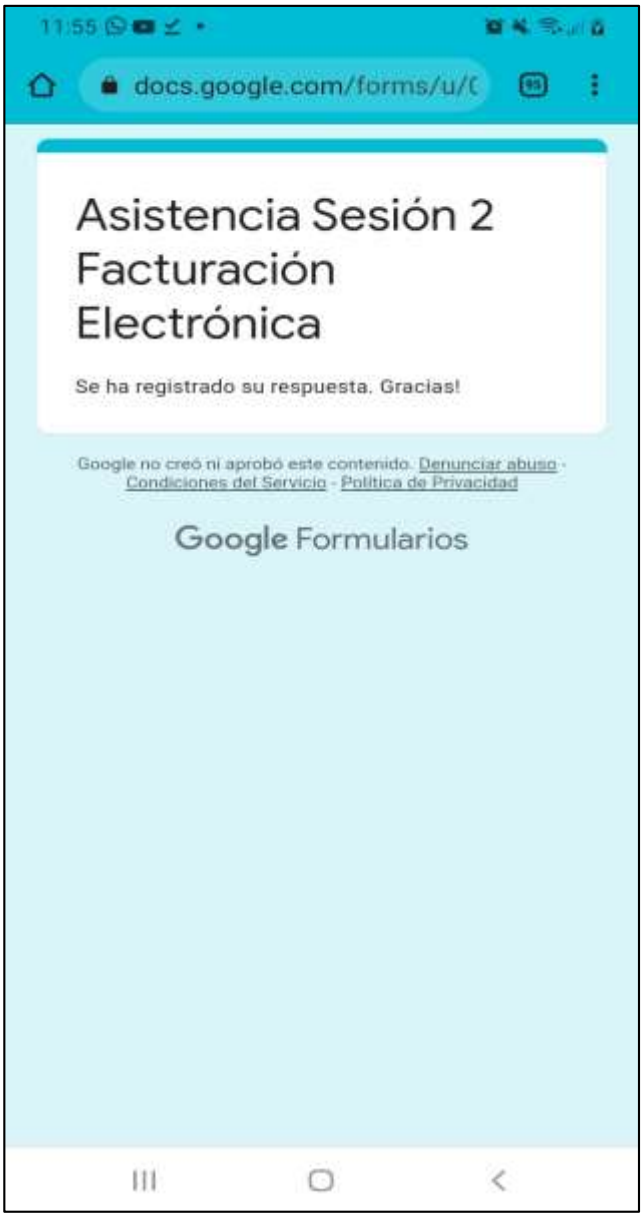


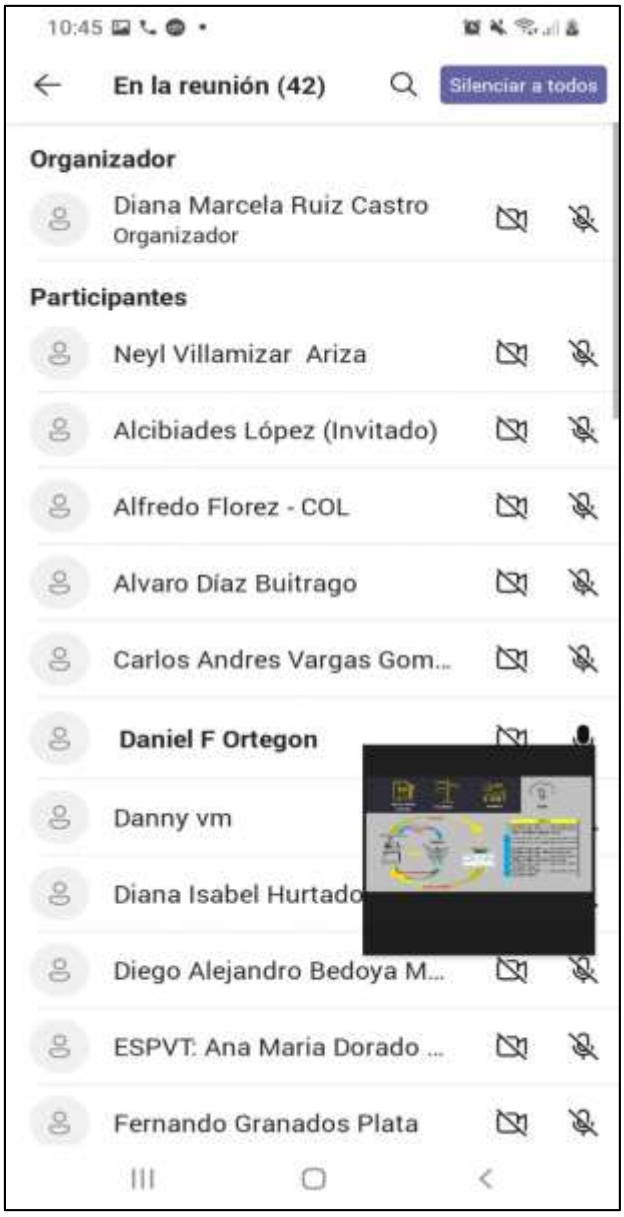
CURSO VIRTUAL SESIÓN 1
DEVOLUCIÓN DEL IVA





CURSO VIRTUAL SESIÓN 2
FACTURACIÓN ELÉCTRONICA





TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: NEYL VILLAMIZAR ARIZA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/12/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 17/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2390778 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2381055 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTABLECER LA ESPECIE ACUICOLA APLICANDO LAS BUENAS PRACTICAS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27060100201 - PREPARAR EL AMBIENTE DE CULTIVO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ESPECIE Y DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN

27060100202 - SEMBRAR PECES APLICANDO LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS.

27060100203 - VERIFICAR LOS PROCESOS DE PREPARACIÓN Y SIEMBRA DE ALEVINOS APLICANDO CRITERIOS TÉCNICOS

27060100204 - IMPLEMENTAR ACCIONES CORRECTIVAS EN LOS PROCESOS DE PREPARACIÓN Y SIEMBRA DE ACUERDO CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27060100301 - ELABORAR PLAN DE MANEJO DEL CULTIVO DE ACUERDO CON INDICACIONES TÉCNICAS Y MEDIDAS DE BIOSEGURIDAD

27060100302 - ALIMENTAR EL CULTIVO TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS

27060100303 - MONITOREAR EL MANEJO DEL CULTIVO DE ACUERDO CON EL PLAN ESTABLECIDO E INDICACIONES DE PROCESO

27060100304 - APLICAR MEDIDAS SANITARIAS Y DE BIENESTAR ANIMAL TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27060100305 - DEFINIR AJUSTES EN EL MANEJO DEL CULTIVO SEGÚN INFORME DE HALLAZGOS E INDICACIONES TÉCNICAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 - IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR CON BASE EN INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO.

28030120002 - DISEÑAR EL PROYECTO PRODUCTIVO DE ACUERDO CON DIAGNÓSTICO, RECURSOS Y CRITERIOS TÉCNICOS.

28030120003 - DETERMINAR ACTIVIDADES Y RECURSOS REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO APLICANDO TÉCNICAS DE PLANEACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

28030120004 - REALIZAR SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE ACUERDO CON INDICADORES DEFINIDOS.

28030120005 - IMPLEMENTAR ACCIONES CORRECTIVAS Y DE MEJORA AL DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN RESULTADO DE SEGUIMIENTO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2410189 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2386961 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CAPRINOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

02 LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

03 PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

04 PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

02 IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

03 REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

04 REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

05 RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LA PRODUCCIÓN DE LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 ALISTAR INSTALACIONES, POTREROS, EQUIPOS ,DOTACIÓN PERSONAL E INSUMOS RELACIONADOS CON LOS PROCESOS PRODUCTIVOS CAPRINOS SEGÚN PLAN DE PRODUCCIÓN Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

02 APLICAR ACTIVIDADES DEL PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN CAPRINO SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO Y RECOMENDACIÓN TÉCNICA

03 REALIZAR LABORES SANITARIAS EN PRODUCCIÓN CAPRINA DE ACUERDO CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y PROTOCOLO ESTABLECIDO

04 VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE LOS PROTOCOLOS DE MANEJO ZOOTÉCNICO EN GRANJAS CAPRINAS SEGÚN PARÁMETROS ESTABLECIDOS

05 PLANTEAR PROPUESTA DE PLAN DE MEJORAMIENTO A LAS ACTIVIDADES DE MANEJO ZOOTÉCNICO SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO Y RECOMENDACIONES TÉCNICAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2410191 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2410183 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2390779 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 77,00

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

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: NEYL VILLAMIZAR ARIZA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL