PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta, d i c i e m b r e de 2021

Señor (a)
BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR. 2570528**
Coordinador Académico
Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes diciembre año 2021

Referencia: No **CO1.PCCNTR. 2570528** del año 2021

Leonor Amparo Serrano Vargas identificado con la cédula de ciudadanía No.**32.676.513** de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Acuícola 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: El servicio nacional de aprendizaje SENA, se compromete a pagar el valor del contrato subordinado a las apropiaciones que del mismo se hagan del presupuesto de la siguiente manera:

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 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 modalidadpresencial y a distancia; enmarcada en los lineamientos del programa **SENA Emprende Rural SER.** .

Obligaciones Especificas:

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	Elaboración de una cartilla de MERCADEO Y VENTAS, VIDEO Y AUDIO PODCAST	*Fotos reuniones *Fotos de avances de la cartilla
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologíasadecuadas 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 materialesde formación	**1**Impartir formación de Mercadeo y Ventas en el Barrio el Bosque, Santa Marta, Magdalena ficha 2359610. **2** impartir formación Comportamiento Emprendedor Vereda de Mato jiro, Corregimiento de Bonda Magdalena Ficha 2367117. **3** formación de comercialización en la Formación Emprendedor en Productos Panificables San Ángel, Magdalena, ficha 2358420. **4** fortalecimiento en Diseño Imagen Corporativa en Janeiro. San Zenón Ficha **2389063.** **5** formación de comercialización en la Formación Emprendedor en Prestación de Servicio de Mejoramiento Genético Bovino a través de la Inseminación Artificial en Zapayan, Magdalena ficha **2360186.** **6** formación de fortalecimiento en Comportamiento Emprendedor en Nueva Granada, Magdalena ficha 2428503 **7** formación de comercialización en Emprendedor en Cerdo Cebado, Pasa Corriendo, Apure, Magdalena ficha 2408467. **8** formación de Comportamiento Emprendedor en Pedraza, Magdalena ficha 2449355. **9** formación de comercialización en La Pacha, San Sebastián Emprendimiento en elaboración de quesos frescos ficha 2419232 **10** formación de comercialización en Emprendedor de Cerdo Cebado en La Gloria, Nueva Granada, Magdalena ficha 2440131. **11** formación de Comercializaciór en Emprendedor de Producción de Huevos, Los Andes, Guamal ficha 2440383.	*Fotos *Listas de Asistencia *Entregables en el Drive ***G**uías de aprendizaje, planeación pedagógica. diseño curricular

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	. Herramientas de comunicación virtual (correos electrónicos) *Documentos que pueden ser descargados *Formación por competencias*Elaboración de talleres. Utilización de la plataforma Teams y Meet.	Fotos
4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones yresultados realizadas en el marco del objeto contractual, enlos diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus y otros dispuestos temporalmente parael 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	Creación de las rutas de aprendizajes de las formaciones complementarias, asociar aprendices en Sofia Plus, Juicios Evaluativos, elaboración del informe contractual de julio de 2021, todas las evidencias en el DRIVE . Elaboracióndel informe contractual de diciembre de 2021, todas las evidencias en el DRIVE, del Informe Final y el Paz y Salvo	Evidencias en el Drive, y en Sofia Evidencias en el GF con documentos requeridos y el GC con actividades relacionadas con la actividad actual.
5	En articulación con el instructor técnico, crear unidad productiva ruralsostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de negocios rurales de la fase del programa SER	Se crearon 6 unidades productivas en San Ángel, Zapayan, La Pacha, San Sebastián, Pasa Corriendo, Apure, La Gloria, Nueva Granada y Los Andes Guamal.	Evidencias en el DRIVE.
6	Programar y reportar a su supervisorde contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escritosu movilización, en el marco de suobjeto contractual	Todos los ambientes de Aprendizajes se reportaban en la ficha de caracterización y en Agendas de Viaje.	Evidencias en el Drive
7	El no reconocimiento del auxilio de movilidad no lo exime de su responsabilidad de prestar losservicios de formación en el lugar donde se encuentren las unidades productivas para lo cual fue contratado	En la ficha de caracterización se reportan los ambientes de aprendizajes.	Evidencias con fotos, listas de asistencias, juicios evaluativos en el Drive

8	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de laFase I del programa SER.	La georreferenciación de las Unidades Productivas está en el Formato de Creación de Unidad Productiva	Evidencias en el Drive.
9	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.	La presente actividad no se realizó, ya que la contratación inicio tarde.	No existe evidencia de esta obligación
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.	En las Unidades Productivas de Pasa Corriendo, Apure y La Gloria Nueva Granada se estableció un encadenamiento con materiales de formación con Concesionario YUMA	Evidencias en el Drive, Formato de Creación de Unidad Productiva y fotos.
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.	El modelo de Negocio CANVAS, La Estructura de Seguimiento Integrada se realizaron en conjunto con el Instructor Técnico y los aprendices de cada formación.	Evidencias con entregables 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 de este.	. Reunión con los coordinadores académicos y el dinamizador SER . Reunión con el subdirector del centro acuícola y agroindustrial de Gaira Pantallazo de la reunión con los coordinadores académicos y el dinamizador SER	Pantallazo reunión con el subdirector del centro acuícola y agroindustrial de Gaira Pantallazo de la reunión con los coordinadores académicos y el dinamizador SER
13	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas Rurales.	La presente actividad no se realizó, ya que no se encontraron casos exitosos.	No existe evidencias
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.	Multiplicación de la información a Unidades Productivas de este año y de anteriores para la convocatoria de FONDO EMPRENDER, Mujer Rural Multiplicación de la información a los aprendices del curso Ciudadano Digital	Vía Wasap

15	Gestionar la certificación en las normas de competencia ""Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados" y "0rientarprocesos formativos en la modalidad a distancia con base en los planes de estudio", cuando almomento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1er semestre 2021.	4. Normas de Competencia Labora Vigente	Pantallazo Certificado de Competencia Laboral
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.	Afiliación ante la administradora ARL positiva	Pantallazo Certificación ARL
17	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de acuerdo con loslineamientos 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 integradaen los 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).	Elaboración de la Guía de Aprendizaje y la Planeación Pedagógica de cada una de las formaciones realizadas Formación	Evidencias en el Drive
18	Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las órdenes 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 no se realizó, ya que la contratación inicio tarde.	No existe evidencias
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.	Realización de las capacitaciones . SST Módulo1 . SST Módulo 2 .SST Protocolos de bioseguridad Desarrollo de Acciones Encaminadas a la Bioseguridad ficha 2360783 • Cambios en Proyectos Formativos con el Dinamizador SER • Taller B Educación Financiera para el manejo del crédito agropecuario . Certificado del curso Manual de Discapacidad y su Política en el SENA. . Realización de la encuesta Evaluación del Aprendizaje de alta Importancia . Actualización de la Hoja de Vida del SIGEP	Pantallazos de certificaciones de las capacitaciones

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 conel 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	735	Los Andes, Guamal	Dic 6 - 2021	Dic 10 - 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 la planilla de pago No. del mes de noviembre de 2021 generada por el Operador SOI, (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto *Ley Anti trámites"*)

Evidencias en (8) folios

Cordialmente,

LEONOR AMPARO SERRANO VARGAS
Contratista
C.C. No. 32.676.513 de Barranquilla

Oscar Huguett

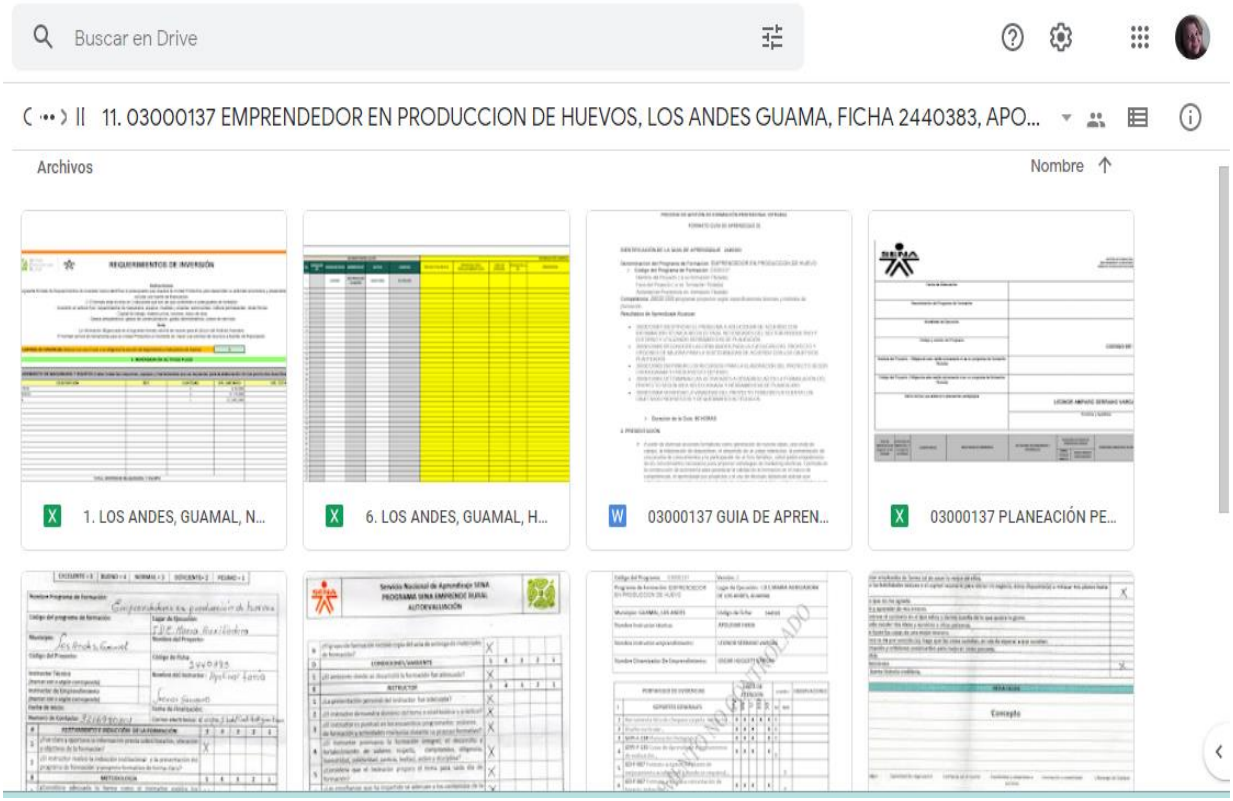
Recibí a satisfacción:

Vo. Oscar Hugo Huguet Vargas
Dinamizador Programa SER

BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO
Supervisor Contrato. CO1.PCCNTR.2213082
Coordinador Académico

EVIDENCIAS

PANTALLAZOS DRIVE







FOTOS

FORMACION EN COMERCIALIZACION, LOS ANDES, GUAMAL FICHA 2440383








Leonor Serrano Vargas
Timestamp Camera
1.8017665 Km/h
40.100002 feet
11/12/2021 02:50 p. Los Andes, Guamal









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2570528 del 2021
NOMBRE DEL CONTRATISTA: LEONOR AMPARO SERRANO VARGAS

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: CC 32.676.513 DE BARRANQUILLA

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

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinaciónnacional de emprendimiento
2. Realizar alistamiento de la formación,en la formulación de los proyectosformativos con carácter empresarial,usando tecnologías adecuadas yadaptadas a las condiciones locales,en aras de su sostenibilidad, lageneración de ingresos y empleo, enarticulación con los instructorestécnicos; debidamente costeados y con actividades definidasen el marco del uso de estrategiasdidácticas bajo la filosofía deaprender haciendo; priorizando el uso de los materialesde formación
3. Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", y en la modalidad blendedLearning de acuerdo con los procedimientos y lineamientos establecidos pordirección de formación profesional integral

4. Reportar y sistematizarlasactividades, acciones y resultadosrealizadas en el marco del objetocontractual, en los Diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para elseguimiento de la información, talescomo SOFIA plus y otros dispuestostemporalmente para el seguimiento deactividades específicas, entregandoinforme al supervisor del contrato y alprofesional de apoyo misional delprograma SER de su centro de formación o quien cumplan 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 faseI del programa SER
6. Programar y reportar a su supervisorde contrato, con una antelaciónmínima de una semana losambientes de aprendizaje yunidades productivas a visitar, demanera que se autorice por escritosu movilización, en el marco de su objeto contractual
7. El no reconocimiento del auxilio de movilidad no lo exime de su responsabilidad de prestar los servicios de formación en el lugardonde se encuentren las unidadesproductivas para lo cual fue contratado
8. Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidadesproductivas creadas, en el marco de las acciones de formación de laFase I del programa SER.

9. 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 participeen una formación.
10. Apoyar al programa SER en laejecución de actividades estratégicas tales como:acompañamiento a unidadesproductivas participantes en eventosde comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial yfinanciera cuando se requiera.
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.
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 de este.
13. Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.
14. Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañaren la postulación a lasconvocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.

15. Gestionar la certificación en las normas de competencia ""Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados"y "0rientarprocesos formativos en lamodalidad a distancia con base en los planes de estudio", cuando al momento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1er semestre 2021.

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.

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 aaprendices cuando corresponda juicios evaluativos en Sofia Plus. Como evidencia de la unidadProductiva la estructura de seguimiento integrada en los siguientes componentes:

- Herramienta modelo de negocioCANVAS, Estructura organizacional unidad productiva, Estructura de costos,modelo de negocio, Análisisfinanciero modelo de negocio, Ficha técnica que aplique delproducto (s) o servicio (s).

18. Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.

19. En el marco del Sistema Integradode Gestión y Autocontrol participar activamente en actividades simplementadas por los Subsistemas de Gestión Ambiental y de Seguridad y Salud enel Trabajo.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

LUGAR DE EJECUCIÓN: MAGDALENA

PLAZO DE EJECUCIÓN*:* SEIS (6) MESES Y OCHO (8) DÍAS

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 9 DE JUNIO DEL 2021

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 17 DE DICIEMBRE DEL 2021

VIGENCIA DEL CONTRATO: 17 DE DICIEMBRE DEL 2021

VALOR DEL CONTRATO:
"VEINTICUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA MIL PESOS M/CTE ($24.570.000)."

SUPERVISOR: **BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO**

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: **CC 7.601.815**

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO__

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor Total del contrato	$24.570.000
Valor ejecutado	$24.570.000
Saldo pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Desarrolle 5 formaciones complementarias en diferentes Municipios y Veredas del Magdalena

- En **barrio El Bosque de Santa Marta** Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas 96 horas código de programa 62330031 versión 2 Ficha 2359610.
- En **Bonda Vereda Matojiro** Comportamiento Emprendedor 48 horas código de programa 13410017 versión 1 Ficha 2367117.
- En **Janeiro vereda de San Zenón** Diseño de Imagen Corporativa 40 horas código de programa 52410391 versión 1 Ficha 2389063.
- En **Nueva Granada** Fortalecimientos a las Unidades Productivas Mujeres con Propósito y La Vaquita Granadina, Comportamiento Emprendedor código de programa 13410017 versión 1 48 horas Ficha 2428503. Se elaboraron los formatos y las diapositivas en Power Point
- En **Pedraza** Comportamiento Emprendedor código de programa 13410017 versión 1 48 horas Ficha 2449355.

Se crearon 6 Unidades Productivas en diferentes municipios y veredas del Magdalena,

- En el Municipio de **San Ángel** Emprendimiento en Productos Panificables código de programa 63520000 versión 1 80 horas de Comercialización, ficha 2358420.
- En el Municipio de **Zapayan** Emprendedor en Prestación de Servicios de Mejoramiento Genético Bovino a través de la inseminación artificial código de programa 73321944 versión 1 80 horas de Comercialización, ficha 2360186.

- En el Municipio de **San Sebastián Vereda La Pacha** Emprendedor en Producción de Quesos Frescos código de programa 96151553 versión 1 80 horas de Comercialización, ficha 2419232.
- En el Municipio de **Plato Vereda Pasa Corriendo** Emprendimiento en Producción de Cerdo Cebado código de programa 03000138 versión 2 80 horas de Comercialización, ficha 2408467.
- En el Municipio de **Nueva Granada Vereda La Gloria** Emprendimiento en Producción de Cerdo Cebado código de programa 03000138 versión 2 80 horas de Comercialización, ficha 2408467.
- En el Municipio de **Guamal Vereda los Andes** Emprendedor en Producción de Huevos código de programa 03000137 versión 2 80 horas de Comercialización, ficha 2440383.
- En el mes de Octubre participe en la elaboración de una Cartilla de Mercadeo y Ventas, un video y un Audio Podcast.

SANCIONES: SI___ NO___

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI__ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

15 de Diciembre de 2021

Sistema Inventarios

El empleo es de todos Mintrabajo

Consulta Inventario | Realizar Toma Virtual | Acceso Almacenista | Catalogo

Consulta por Documento

Número de documento: 32676513

Consultar

Número de documento no valido o no registra bienes activos en SACB.

Generar Reporte relación de Bienes

Consulta por Placa o Serial

Buscar Elemento

13/12/2021
bor-list-00

RECIBO PAZ Y SALVO DEL SISTEMA DE BIBLIOTECAS

MS. SERRANO VARGAS, LEONOR AMPARO con numero de identificación 32676513 matriculado(a) en el programa de formación del centro CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA se encuentra a PAZ Y SALVO con la biblioteca.



Firma y correo electrónico del personal autorizado,
Más información en: http://biblioteca.sena.edu.co/

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LEONOR AMPARO SERRANO VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

FECHA INICIAL: 09/06/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 16/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2440131 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Alimentar especie animal según procedimiento técnico y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación vigente
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2428503 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2419232 - EMPRENDIMIENTO EN LA ELABORACION DE QUESOS FRESCOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manipular alimentos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de alimentos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Producir quesos según ficha técnica y manual operativo

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2360186 - EMPRENDEDOR EN PRESTACION DE SERVICIOS DE MEJORAMIENTO GENETICO BOVINO A TRAVES DE LA INSEMINACION ARTIFICIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA SITUACIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LOS ENTORNOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LAS IDEAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA FORMA COMO LAS PERSONAS EVOLUCIONAN FRENTE AL MEDIO Y EL ENTORNO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESO DE REPRODUCCIÓN NATURAL SEGÚN ESPECIE ANIMAL, PARÁMETROS TÉCNICOS Y OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INSEMINAR HEMBRAS APLICANDO MÉTODO ARTIFICIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLO ESTABLECIDO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2440383 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE HUEVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR EL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD EN EXPLOTACIONES AVÍCOLAS, DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO ESTABLECIDO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Levantar aves según guía técnica y normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 72,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2359610 - 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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2389063 - DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PIEZAS GRAFICAS QUE CUMPLAN CON LOS REQUISITOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1- INTERPRETAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA.

2- ELABORAR LOS BOCETOS DE LA IMAGEN CORPORATIVA CUMPLIENDO CON LOS REQUISITOS PACTADOS CON EL CLIENTE.

3- REALIZAR LOS AJUSTES REQUERIDOS EN LA PROPUESTA DE DISEÑO DE ACUERDO CON LA RETROALIMENTACIÓN DEL

4- CONTROLAR LA CALIDAD DEL DISEÑO SEGUN LAS CARACTERISTICAS TECNICAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2408467 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Alimentar especie animal según procedimiento técnico y normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación vigente

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 84,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2367117 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2358420 - EMPRENDIMIENTO EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE PANIFICACION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar masa de panificación de acuerdo con la guía de producción y normativa sanitaria

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080110104.COSTEAR LOS PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN ACORDE CON LINEAMIENTOS DE PRODUCCIÓN Y DE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manipular alimentos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de alimentos

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2449355 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 748,00

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
01/09/2021	30/09/2021	OTROS	160,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	160,00

INSTRUCTOR: LEONOR AMPARO SERRANO VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

	Versión: 04
	Código: GTH- F- 074

Proceso Gestión del Talento Humano

Formato entrega de bienes e información de ejecución contractual por el contratista

NOMBRES Y APELLIDOS DEL CONTRATISTA: LEONOR AMPARO SERRANO VARGAS						**IDENTIFICACIÓN**
CIUDAD	SANTA MARTA	**FECHA**	**12/12/2021**	**REGIONAL**	**MADALENA**	**C.C. No. 32.676.513**
DIRECCIÓN U OFICINA DONDE SE EJECUTÓ EL CONTRATO:			**KM 5 VÍA GAIRA SANTA MARTA**			
NÚMERO Y FECHA DE CONTRATO:	**No.. CO1.PCCNTR.2570528 del año 2021**					

CAUSAL DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO

LIQUIDACIÓN POR MUTUO ACUERDO	**X**	**CESIÓN**		**LIQUIDACIÓN ANTICIPADA POR MUTUO ACUERDO**		**TERMINACIÓN UNILATERAL**	

DEPENDENCIA SENA	**Marcar con x**	**RESPONSABLES**	
		NOMBRES Y APELLIDOS	**FIRMA**
GESTIÓN DE TIC		**EDWIN PARRA**	
ADMINISTRACIÓN DE DOCUMENTOS		**ENELIA RAMIREZ**	
ENTREGA CARNÉ (A Supervisor del Contrato en las Regionales y Centros de Formación) SECRETARÍA GENERAL			
ALMACÉN E INVENTARIOS		**RAFAEL VELASQUEZ**	
SERVICIOS GENERALES, ADQUISICIONES (Administración de edificio; Contratación)		**DIMAS BOLAÑO**	
CONTABILIDAD		**HUGO BRITO**	
TESORERIA		**BLADIMIR CONTRERAS**	
COORDINACIÓN DE: ÁREA/GRUPO/ ACADEMICA		**BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO**	
BIBLIOTECA	X	**JUAN CAMILO ROJAS**	
OTRO			
OTRO			
SUPERVISOR DE CONTRATO		**BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO / VoBo OSCAR HUGET**	visto bueno

ELEMENTOS FALTANTES U OBLIGACIONES PENDIENTES (Relacionar con su respectivo valor)

OTROS : _____

Firma del Contratista