PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, Julio de 2021

Señor
JIMMY YORRES BUSTILLO
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2172595 de 2021**
Cargo del supervisor **COORDINADOR ACADÉMICO**
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Montería.

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.2172595 del año 2021.

JESÚS DANIEL FERIA MAUSSA, identificado con la cédula de ciudadanía No. **1.067.871.709** de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en el CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR, 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 es máximo de TREINTA Y UN MILLONES TRESCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS MCTE. ($31.350.000), el SENA pagará al CONTRATISTA de la siguiente manera: a) nueve (9) pagos iguales por valor de TRES MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS MCTE ($3.300.000) cada uno. b) un último pago por valor de UN MILLON SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($1.650.000)

Plazo: Será hasta el 15 de Noviembre de 2021.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal de instructores para impartir formacion integral presencial en el programa oferta regular del Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir de Córdoba.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias

1	Impartir formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizajes y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	Se impartió formación mediante el uso de las plataformas tecnológicas WhatsApp y Google Meet, además de formación presencial en algunos casos, en los siguientes programas titulados: - TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES, con Ficha: 2203557, en la competencia “Cortar carnes según solicitud del cliente”. - TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES, con Ficha: 2203561, en la competencia “Cortar carnes según solicitud del cliente”. - TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS, con Ficha: 2292842, en la competencia “Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa”.	Pantallazos de interaccion de enseñanza y aprendizaje por medio de las plataformas mencionadas. Lista de asistencia y evidencia fotográfica en los casos en que se dio formación presencial bajo el esquema de alternancia.
2	Ejecutar la formación profesional integral para el desarrollo de los programas en todo el departamento de Córdoba.	A causa de las prevenciones acatadas durante la contingencia, Se continua de forma no presencial con la ejecución de las formaciones anteriormente descritas, por medio de las plataformas WhatsApp y Google Meet, además de formación presencial en algunos casos posibles.	Pantallazos de interaccion de enseñanza y aprendizaje por los medios y plataformas anteriormente mencionadas.
3	Establecer la ruta de aprendizaje en SOFIA PLUS de acuerdo a la programación e intensidad horario que conoce con la suscripción del contrato	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
4	Asociar los aprendices de las fichas a cargos, a la respectiva ruta de aprendizaje en el aplicativo SOFIA PLUS dentro de los términos estipulados.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

5	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje	Se socializaron y se está ejecutando el desarrolló de las guías de aprendizaje concernientes a: - La competencia “Cortar carnes según solicitud del cliente”.del programa técnico en CORTE Y VENTA DE CARNES, con Ficha: 2203557. - La competencia “Cortar carnes según solicitud del cliente”.del programa técnico en CORTE Y VENTA DE CARNES, con Ficha: 2203561. - La competencia “Aplicar proceso térmico según procedimiento y normas vigentes”, del programa Técnico en AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA, con Ficha: 2254181. - La competencia “Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa”.del programa técnico en COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS, con Ficha: 2292842.	Pantallazos de interaccion de enseñanza y aprendizaje por medio de la plataforma WhatsApp. Lista de asistencia y evidencia fotográfica en los casos en que se dio formación presencial bajo el esquema de alternancia.
6.	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.	Se desarrolló la elaboración de planeaciones pedagógicas y guías de aprendizaje asociadas a los programas de formación impartidos, así: - Programa CORTE Y VENTA DE CARNES**.** Código de proyecto: 1565612. Fase: Ejecución de la formación con Ficha: 2203557. - Programa CORTE Y VENTA DE CARNES**.** Código de proyecto: 1565612. Fase: Ejecución de la formación con Ficha: 2203561. - Programa COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS**.** Código de proyecto: 1331858. Fase: Análisis	Carpeta de evidencias FPI de cada programa. Click Aquí

		de la formación con Ficha: 2292842.	
7.	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura, y productos indicados por la subdirección del centro y el supervisor del contrato.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
8	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura, y productos indicados por la subdirección del centro y el supervisor del contrato.	Se está ejecutando las obligaciones establecidas dentro del objeto del contrato para apoyar en la consecución de las metas establecidas por medio de la impartición de una adecuada formación a nuestros aprendices.	Carpeta de evidencias de Oferta Regular.
9.	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total por programa de formación.	Apoyo en la replicación y divulgación de incentivos y beneficios de la formación, actividades lúdicas y pqueñas charlas motivacionales de las formaciones.	Herramientas tecnológicas (Chats, Whatsaap, Correos electrónicos).
10.	Realizar el seguimiento de cada aprendiz, mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizajes, aplicando los respectivos planes de mejoramiento en los casos que se requiera conforme a los lineamientos institucionales.	Se efectuó la respectiva retroalimentación a los aprendices durante el desarrollo de las actividades para el afianzamiento de su aprendizaje y se les brindó apoyo en las consultas realizadas correspondientes a los temas tratados dentro de las competencias vistas, manifestando todos estar conformes con su formación.	Pantallazos de interaccion de enseñanza y aprendizaje por medio de comunicación directa y/o la plataforma WhatsApp.
11.	Gestionar y priopiciar recursos en las comunidades objetos de la formación	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

12.	El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación por competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma inglés y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencias "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
13.	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.	Se ejecutaron las formaciones correspondientes, según programación académica del mes objeto de cobro en los programas: - TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES, con Ficha: 2203557. - TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES, con Ficha: 2203561. - TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS, con Ficha: 2292842.	Reporte de tiempo mes objeto de cuenta de cobro (Julio), generado en sofiaplus. Click Aquí
14.	Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo.	Se realiza el presente informe y se cargan las evidencias en el portafolio del instructor para su presentación correspondiente a líder y supervisor del contrato.	Informe mensual y Pantallazo del carge de evidencias en el Drive.
15.	Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
16.	Gestionar y priopiciar ambientes, y recursos en las comunidades objetos de la formación.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

17.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	- El presente informe fue realizado conforme a lo requerido por el supervisor de contrato.	El presente documento.
18.	Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalismo, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Se han prestado unos servicios con responsabilidad y una calidad adecuada.	Evidencias soportadas en el presente documento.
19.	Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo Sofia Plus dentro de los terminos establecidos.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
20.	Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices.	Se registraron en el drive respectivo, las evidencias del portafolio del instructor concernientes al mes objeto de cuenta de cobro.	Evidencias del del Drive en mención Click Aquí
21.	Atender según los requerimientos de la subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos, según las competencias que su formación academica le permitan desarrollar.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
22.	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

23.	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación, de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos iundicados por la Subdirección de centro y el supervisor de contrato específicamente ejecutando mensualmente seguimieno y prosterior evaluación en el aplicativo Sofia Plus, y evidenciado en el reporte de actividades, de cuatro (4) aprendices que se encuentren en etapa práctica en los niveles de formación titulados.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
24.	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo, de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.	Esta obligación contractual no fue objeto de ejecución durante el presente mes.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de planilla **7821725481**, del operador **SOI –**

BANCOLOMBIA, correspondiente al período del mes de **Junio de 2021**.. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

_____
JESÚS DANIEL FERIA MAUSSA
Contratista
C.C. No. 1.067.871.709 de MONTERIA.

Recibí a satisfacción:

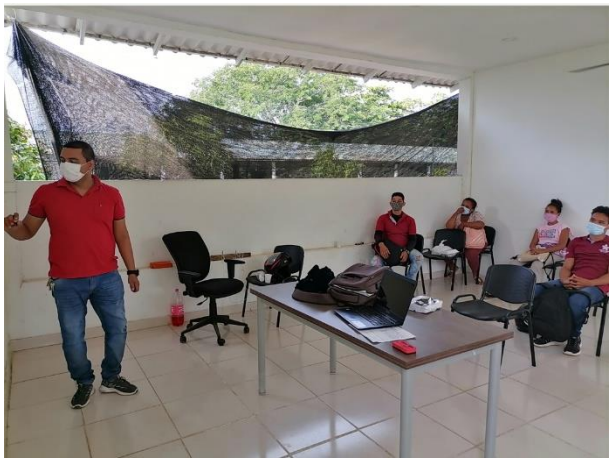
_____
JIMMY YORRES BUSTILLO
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2172595 de 2021
COORDINADOR ACADÉMICO

ANEXOS
EVIDENCIAS DE FORMACIÓN
INTERACCIÓN CON LOS APRENDICES DE LA COMPETENCIA DE LA FORMACIÓN TÉCNICO CORTE Y VENTA DE CARNES, FICHA: 2203557.

Martes 13 de Julio









REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día: 13	Mes: 07	Año: 2021	Jornada: Madrugada:	Mañana:	Tarde: X	Noche:
Código Ficha: 2203517			Nombre Instructor: Jesús Daniel Sevilla Maviso			

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	JUAN CAMILO LOPEZ SIMUNEZ	X		1003407585	3003072893	JUANCAMILOLOPEZSIMUNEZ@Hotmail.com
2	Andres Felipe Cruz Acosta	X		1067931174	3014467431	Andres.Fe.PeCruz-@Hotmail.com
3	Anannys Labalta Lozano	X		1003398925	3024033386	alozanogamar@gmail.com
4	Wendy Jean Perez.	X		1001948950	3106620069	wendyJeanPerez@gmail.com
5	Alexandra Osorio Ortiz	X		1007851167	3106557067	osorioalexandra222@gmail.com
6	Carmelina Bustamante Otero	X		50939979	3145340277	Carmelina.Bustamante.150@gmail.com
7	WENDY ESTRADA MOSQUERA	X		1003027654	3127945877	Wendyestradahoo@gmail.com
8	Jesús Daniel Madrid Sevilla	X		1003.775242	3763178476	daniel.2000.jd@gmail.com
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

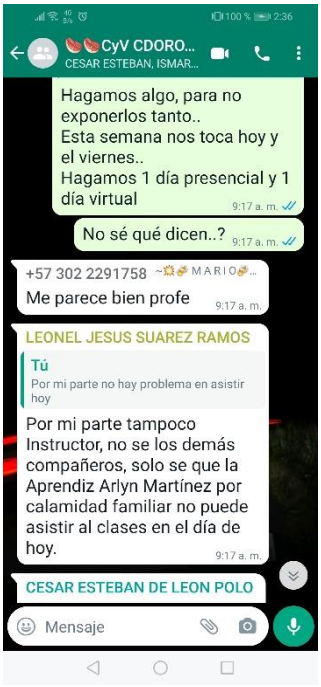
Observaciones:

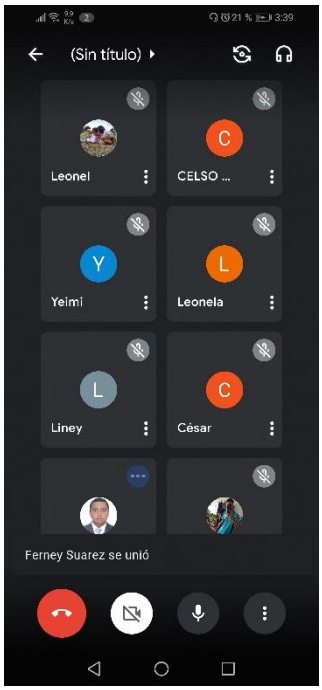
Firma del Instructor

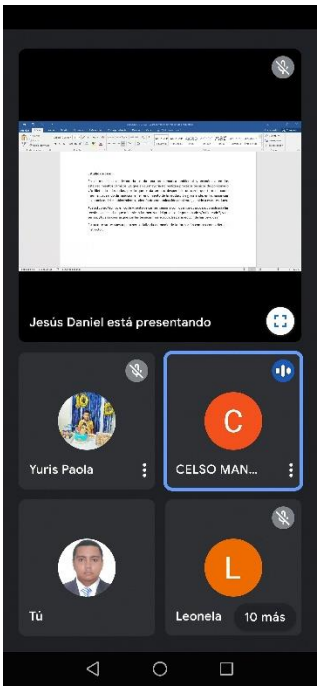
GTH-F-062 V08

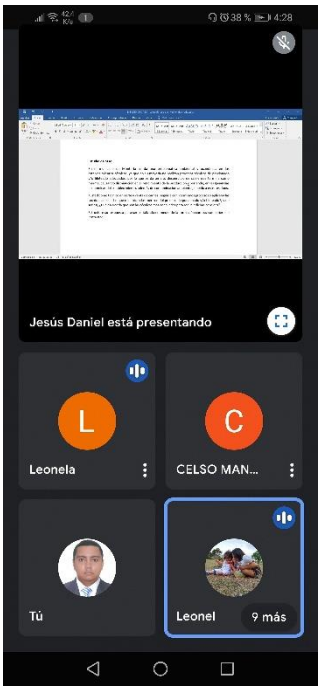
INTERACCIÓN CON LOS APRENDICES DE LA COMPETENCIA DE LA FORMACIÓN TÉCNICO CORTE Y VENTA DE CARNES, FICHA: 2203561.

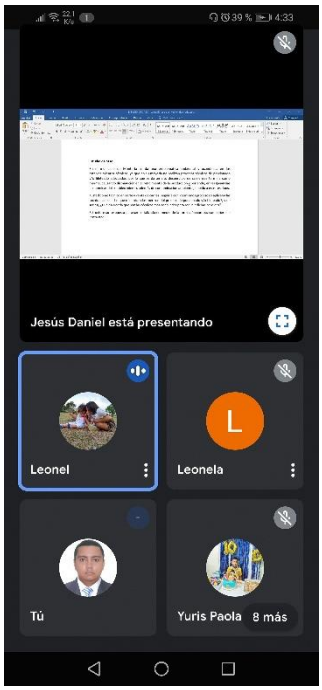
Miércoles 14 de Julio

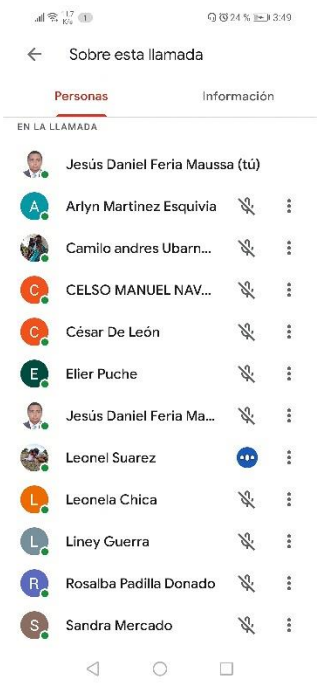






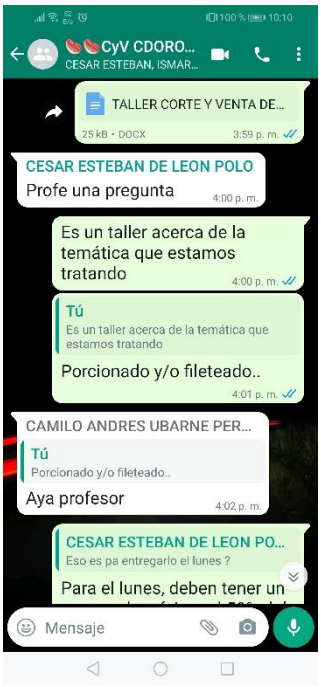


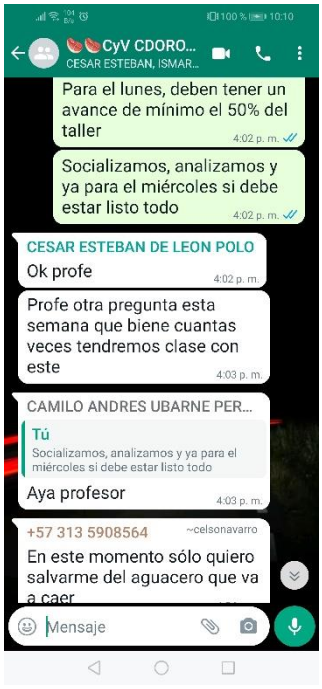


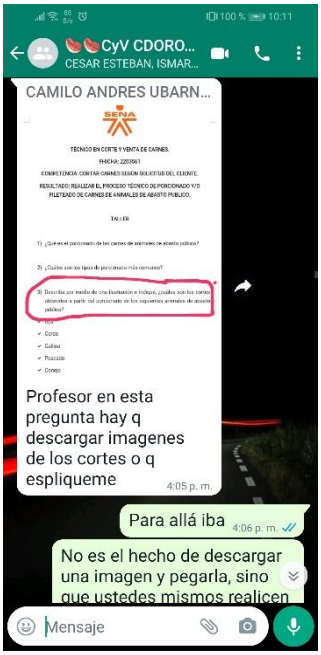


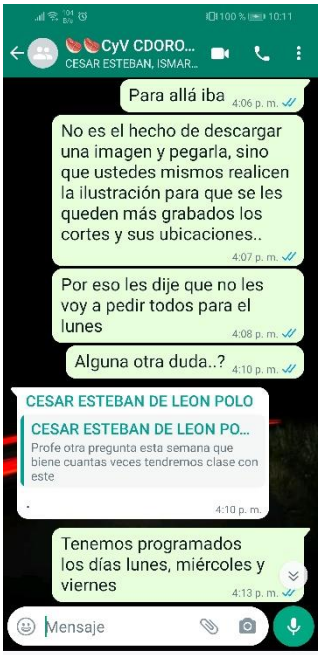
Viernes 16 de Julio

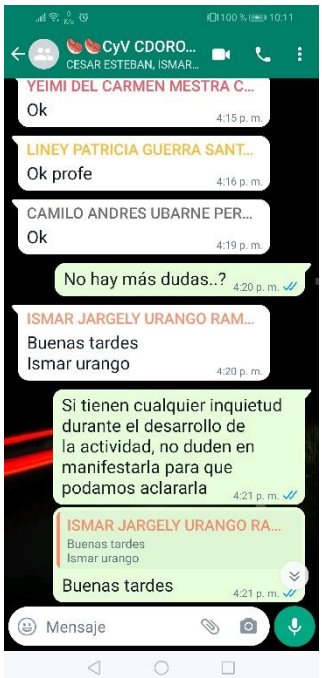










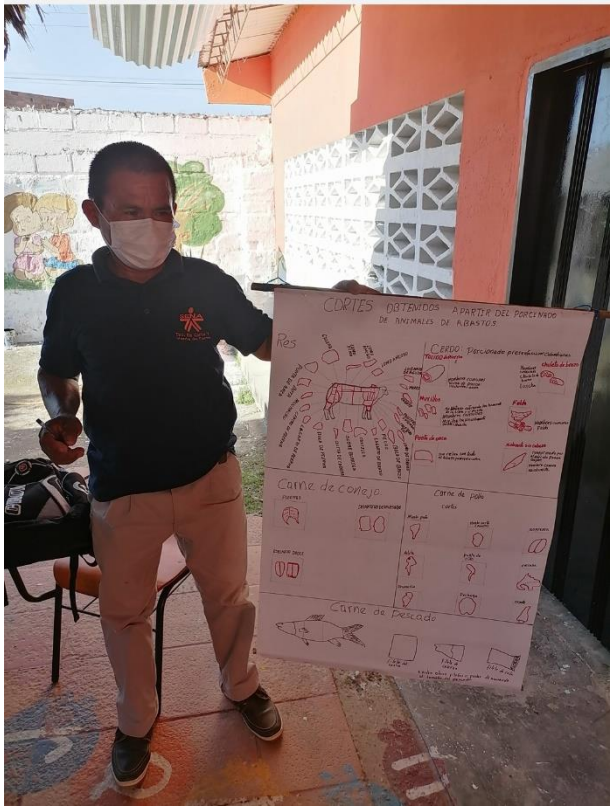


Los encuentros de formación de los días **19, 21, 23 y 30** del presente mes de Julio, se realizaron de forma presencial en el municipio de Ciénaga de Oro.











REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día: 10	Mes: 02	Año: 2021	Jornada: Madrugada:	Mañana :	Tarde: x	Noche:
Código Ficha: 2203561	Nombre Instructor: Luis Daniel Feria Garcia					

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	Rosa leonela Chica Cano	X		1068659110	3225024934	leochicaa0123@gmail.com
2	Leonal Tatis Suarez Ramos	x		1007 396 396	304 243 3217	leonalSami1979@gmail.com
3	Yeimi Mestra Cogollo	X		1068 656 525	300 664 8426	Yeimincogollo@gmail.com
4	Liney Guerra santamaria	X		75078734	3107388143	liney guerra@hotmail.com
5	Leidys Johana Ruiz Rivero	X		1068656266	3137982676	Leidysruiz0824@gmail.com
6	Rosalba Padilla Dorado	X		1068662338	3044890985	Rosalbapadilla
7	Celsa manuel Navarro Sanchez	x		2 759 517	313 540 9564	celsanavarrosanchez@gmail.com
8	Clisman Dorado	X		1069668204	3034004281	Clismandorado@gmail.com
9	Sandra Patricia Mercado Montiel	x		1003502766	3104018727	Sandramercado16@hotmail.com
10	Arlyn Martinez Esquivel	x		1007434151	321 835 5579	arlyn4731@gmail.com
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

Observaciones:

Firma del Instructor

GTH-F-062 V08

REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día:	21	Mes:	Julio	Año:	2021	Jornada	Madrugada:	Mañana:	Tarde: X	Noche:
Código Ficha:	2203561	Nombre Instructor:	Jesús Daniel Feria Agudelo							

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	Leonel Jesús Suarez Ramos	X		1007 396 233	304 248 3817	leonelsuarez1929@gmail.com
2	Oswaldo Manuel Ortiz Balbaroa	X		1007 309 304	3005173732	Oswaldoballaroa64@gmail.com
3	Rosa leonela chica cano	X		1068659.110	3225024934	leonelachica0123@gmail.com
4	Yeimi Hestra Cogollo	X		1068 656 525	3006678426	Yeimicogollo@gmail.com
5	Liney Guerra Santamaria	X		25878234	3107588143	Lineyguerra@hotmail.com
6	Carlos Mario De leon Polo	X		1065247267	3022491758	chmario123@gmail.com
7	Rosalba Maria padilla Posada	X		1068662336	3044890985	Rosalba padilla
8	Celso Manuel Moreno Sanchez	X		7.769.617	3135465564	Celsomanuelsanchez@gmail.com
9	Elsa Justa Arrieta	X		1068,869,804	302 600 4282	Elsajusta05@gmail.com
10	Cesar Esteban de leon Polo	X		1065247268	3043992858	Cesar deleon0720@gmail.com
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

Observaciones:

Firma del Instructor

GTH-F-062 V08

REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día: 23	Mes: Julio	Año: 2021	Jornada: Madrugada:	Mañana:	Tarde: X	Noche:
Código Ficha: 2203761			Nombre Instructor: Jesús Daniel Feria Moyano			

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	Celso Manuel Navarro Sanchez	X		2.758.517	3135904564	Celsonavarrosanchez@gmail.com
2	Ilen Paola Arroyo	X		1068668204	3024004882	Ilenpaola1@hotmail.com
3	Iván Diosdado Martínez Esquivel	X		1007434151	3218355574	aalyd4731@gmail.com
4	Carlos Mario Pérez Vélez	X		1045297267	3022917 58	chicovive13@gmail.com
5	Rosa Leonela Chico Cano	X		1068659110	3225049434	leonelaa123@gmail.com
6	Sandra Patricia Mercado Montiel	X		1003702766	3104018727	Sandramercado16@hotmail.com
7	Yami Merba Cogollo	X		1068656525	300 667 8426	yerimicogollo@gmail.com
8	Leidys Johana Ruiz Rivero	X		1066656266	3137482676	Leidysruiz20824@gmail.com
9	Nelver Silvado Díaz	X		1068665428	3226743021	Nelversilvado@gmail.com
10	Leonel Jesús Suárez Ramos	X		1007396233	3042433817	leonelsuarez1979@gmail.com
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

Observaciones:

Jesús Feria M
Firma del Instructor

GTH-F-062 V08

REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día: 30	Mes: Julio	Año: 2021	Jornada			
Código Ficha: 2205567		Nombre Instructor: Jesus David Cuna Acosta	Madrugada:	Mañana:	Tarde: X	Noche:

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento		No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
		C.C.	T.I.			
1	Cesar Manuel Navarro Sanchez	X		2.759.511	3135909564	cesarmanuelnavarro@gmail.com
2	Elisa Ayde Quiroga	X		1066608204	3024014283	Elisaydeluquiroga@gmail.com
3	Yaneidy Yesenia Ortiz Ballesteros	X		1007369504	3005413732	Yaneidyballesteros.6@gmail.com
4	Yaciel Josue Suarez Ramos	X		1007396233	3042423417	Yaciel.suarez1999@gmail.com
5	Rosa Leonela Chica Cano	X		1066659110	3225011934	leonelaoles@gmail.com
6	Yamil Mesha Cogollo	X		1068656525	3006698976	Yamilmcogollo@gmail.com
7	Jinny Guerra Santamaria	X		25878234	3107388143	Jinny.guerra@hotmail.com
8	Neiner Salgado Diaz	X		1068665428	3226793021	Neinersalgado28@gmail.com
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

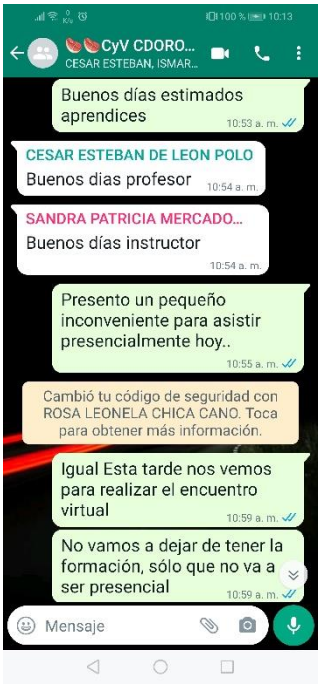
Observaciones:

Jesus David Cuna Acosta

Firma del Instructor

GTH-F-062 V08

Lunes 26 de Julio













Martes 27 de Julio













Miércoles 28 de Julio







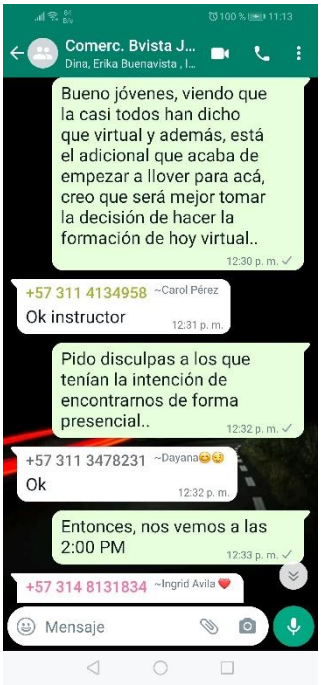


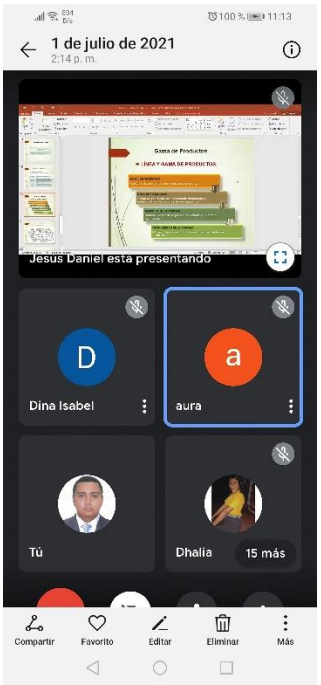


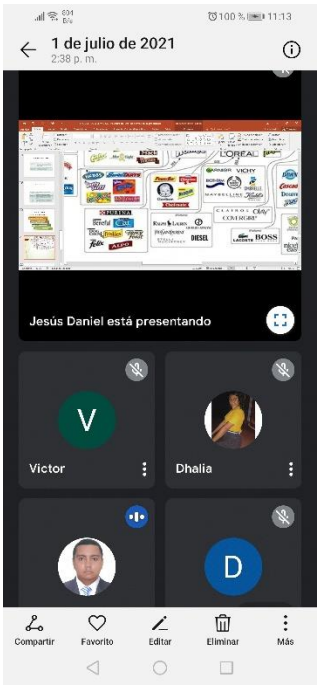


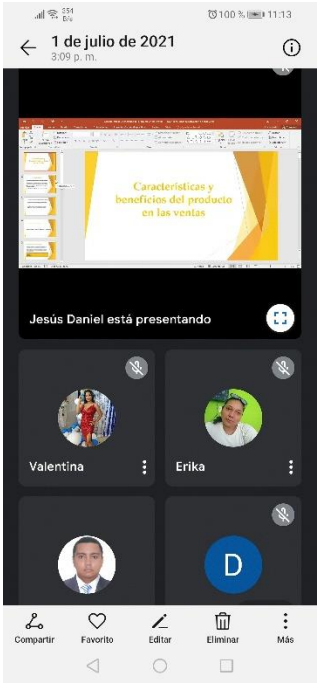
INTERACCIÓN CON LOS APRENDICES DE LA COMPETENCIA DE LA FORMACIÓN TÉCNICO EN COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS, FICHA: 2292842.

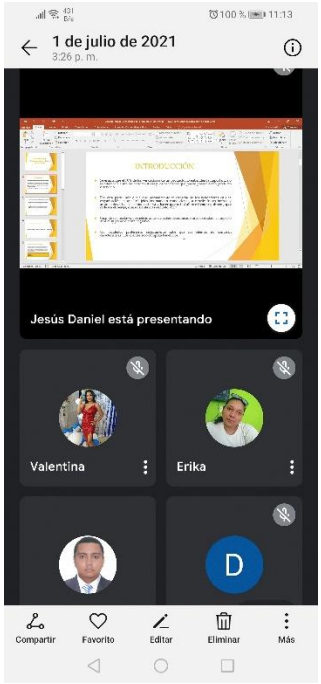
Jueves 01 de Julio

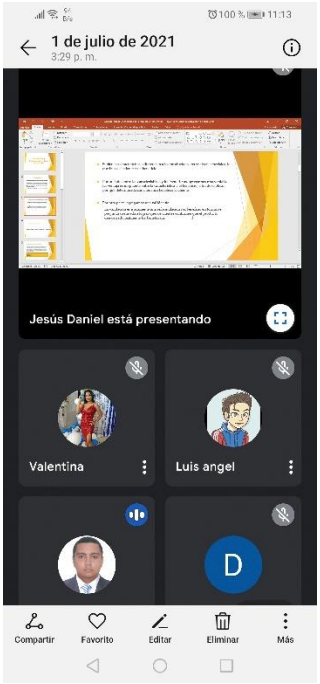












Jueves 15, 22 y 29 de Julio

Se ejecutó formación presencial a la ficha en el municipio de Buenavista.

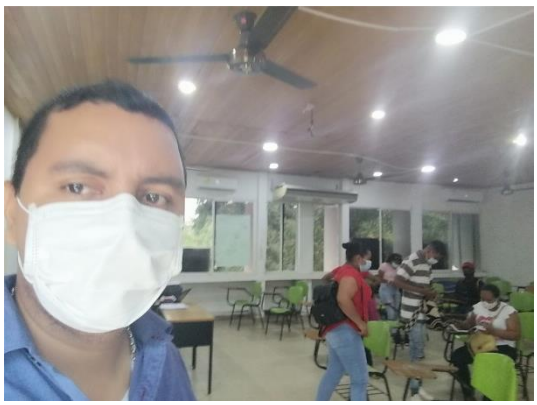












REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día: 15	Mes: 07	Año: 2021	Jornada: Madrugada:	Mañana:	Tarde: x	Noche:

Código Ficha: 2292842 Nombre Instructor: Jesús Daniel Feria Navarro

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	Keiner Bustamante Hernandez		X	1.129.805.578	3176618442	keiner bustamante85@gmail.com
2	Kelly Johana Ramirez Soto	X		1003337643	3218393374	Kellyramirez2000@gmail.com
3	Lina Maria Buelvas Mendez	X		1038115796	322 622 2142	buelvaslina996@gmail
4	Fanny Isabel Baliz vergara	X		1003339084	3217193528	Fannyisabelbalizvergara@gmail.com
5	LSAid de Jesus Jimenez Castillo	X		1003338185	311 755 7429	lsaid.j.mena@gmail.com
6	Carol Juliana perez beltran		X	1193578895	3114134958	Carol perezbeltran@gmail.com
7	melissa max correa	X		1007583882	3106931768	melissamaxcorrea@gmail.com
8	Dayana Yepes Bedoya		X	1044601387	3113478231	dayanapaolayepes@gmail.com
9	Osnaider Antonio Caldera Peñata	X		1007583781	3126722995	Osnaidercalde2021@gmail.com
10	Ingrid Avila Guevara	X		1003339139	3136307739	Ingrid124Avila@gmail.com
11	Martina Palacio pable	X		1.067095677	3217799863	Palacionablemartinacasanga@gmail.com
12	Aura Patricia Polo Morales	X		1003336705	3148632331	Aura Polo
13	Victor Manuel Avila Diaz		X	1067090875	3023131368	avilavictor807@gmail.com
14	Dina Isabel Polo Navarro	X		1067092668	3146434474	Dinaisabel polo Navarro@gmail.com
15	Erika Paola Polo Navarro	X	X	1067092549	3144199024	erpapona1234@outlook.com
16	Yesica paola camaño Estrada		X	1192804388	3127143784	yesicacamaño
17						

Observaciones:

Jesús Feria N
Firma del Instructor

GTH-F-062 V08

SENA

GTH-F-062 V08

siga

LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Buenavista

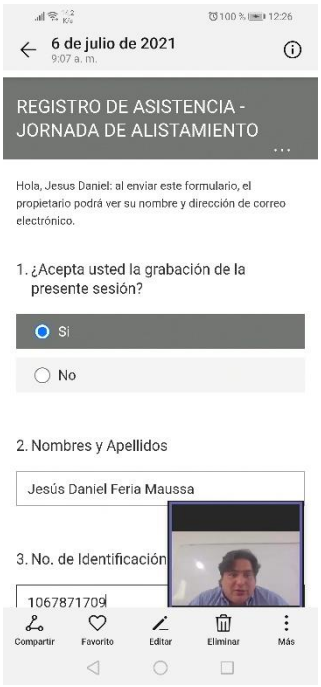
OBJETIVO:

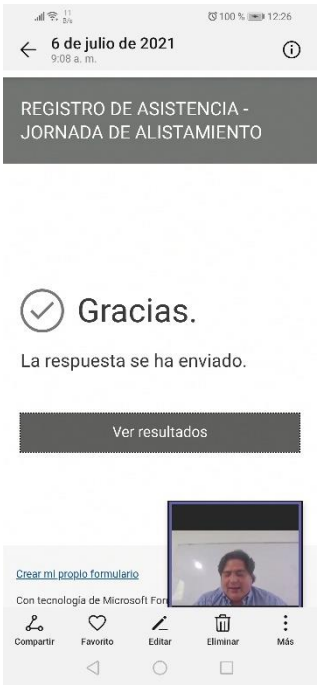
Programa de Formación:	Comercialización de Alimentos			Código del Programa:		Ficha de Caracterización:	2292842
Competencia:	Negociar productos y servicios según condiciones del			Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular FIC: — Víctima: X Etnia: — Integración con la Media: —	Tipo de Formación:	Titulada X	Complementaria —	Mes: Julio	Año: 2021	
Instructor:	Jesús Daniel Feria M	Correo Electrónico:	jdferiamarossa@hotmail.com		Teléfono:	3006041934	

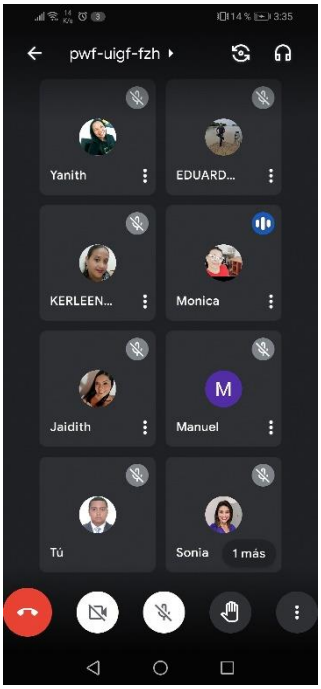
No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 22	DIA 29	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Dhalia	Montalvo	3146310161	Dhaliamontuyo15@gmail.	Dhalia M.	Dhalia M.					
2	Victor	Avilez	3023131368	avilezvictor807@gmail.com	Victor	Victor.					
3	fabian	perez	3023440836	fabianCalderon@gmail.com	fabi.						
4	Osnaider	Calderon	3126722945	OsnaiderCalde@gmail.com		Osnaider					
5	Maria	Hoyos	3046703525	malgahoyostorres@gmail.com	Mya.	Maria H.					
6	Luis	Conde	3005787563	elcapocelin@gmail.com	Luis.	Luis C.					
7	Yesica	Camano	3127145184	camanoyesicayuleidy@gmail.com	Yesica	Yesica					
8	Ingrid	Avila	3136077391	Avilaingrid124@gmail.com	Ingrid	Ingrid					
9	Martina	Palacin	3217749873	palacinnoblemartinarosa@gmail.	Martina	Martina					
10	Dayana	Yepes	3113478231	dayanapalacyepes@gmail.com	Dayana.						
11	David	Jimenez	3117552479	Jesusdacs@gmail.com							
12	Kelly	Ramirez	3218343314	Kellyramirez2000@gmail.com	KellyR	KellyR.					
13	Fanis	Ayala	3217143528	fanny1isabelayalaburgos@gmail.com	fanny	fanny.					
14	Dina	Bolivar	3226222142	bolivardina996@gmail.com	dina	Dina B.					
15	Melissa	Maxcorrea	3106431768	melissamaxcorrea@gmail.com	melissa						
16	Carol	Perez Beltran	3114134958	carolperez2baltran4@gmail.com	Carol.						
17	Keiner	Bolivar	3116018442	keinerBolivarmile83@gmail.com	Keiner	Keiner					
18	Valentina	Berrio Segarra	3108986238	Valentinaberrioseganos@gmail.com	Valentina	Valentina					
19	Dina Isabel	Polo Navarro	1067090668	dinaisabelpolonavarro@gmail.	Dina Isabel	Dina Isabel					
20	Erika Paola	Polo Navarro	1067092599	Erika Paola Polo Navarro	Erika	Erika					
21	Aura Patricia	Polo Morales	1003336905	Aura patricia polo Morales	Aura Polo	Aura Polo.					
22											
23											
24											
25											
26											
27											
28											
29											
30											
31											
32											
33											
34											
35											

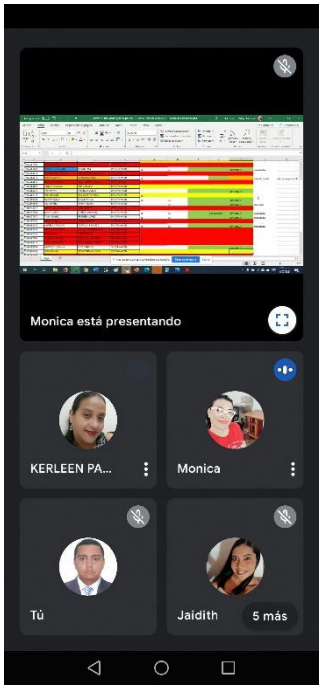
EVIDENCIAS OTRAS DESIGNACIONES JULIO

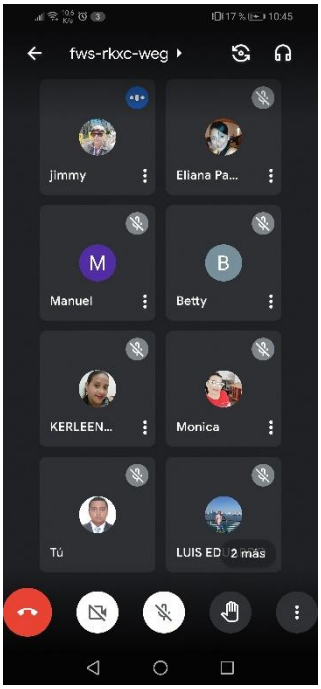
Convocatoria a participación en 2da jornada de alistamiento desarrollada los días 06, 07, 08 y 09 de Julio, según lo establecido en el Calendario Académico 2021 SENA.





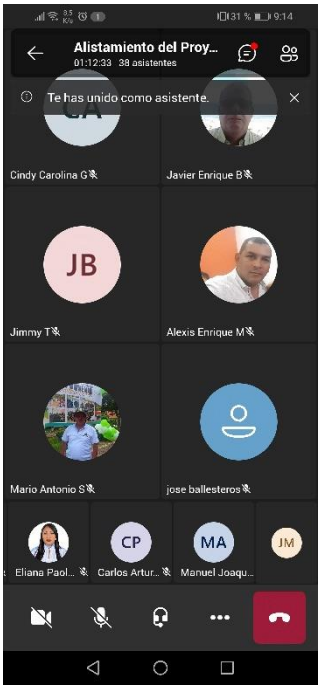







forms.office.com/pages
REGISTRO DE ASISTENCIA - JORNADA DE ALISTAMIENTO
1. ¿Acepta usted la grabación de la presente sesión?
Si
No
2. Nombres y Apellidos
Jesús Daniel Feria Maussa
3. No. de Identificación
1067871709
JB
4. No. Celular


forms.office.com/pages
REGISTRO DE ASISTENCIA - JORNADA DE ALISTAMIENTO
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Ver resultados
Enviar otra respuesta
Crear mi propio formulario
RO


Alistamiento del Proy...
01:12:33 38 asistentes
Te has unido como asistente.
Cindy Carolina G
Javier Enrique B
JB
Jimmy T
Alexis Enrique M
Mario Antonio S
jose ballesteros
Eliana Paol...
CP
Carlos Artur...
MA
Manuel Joaqu...
JM


9 de julio de 2021
8:27 a. m.
REGISTRO DE ASISTENCIA - JORNADA DE ALISTAMIENTO
1. ¿Acepta usted la gra
presente sesión?
JB
Si
No
2. Nombres y Apellidos
Jesús Daniel Feria Maussa
3. No. de Identificación
1067871709
Compartir
Favorito
Editar
Eliminar
Más


forms.office.com/pages
REGISTRO DE ASISTENCIA - JORNADA DE ALISTAMIENTO
Gracia
JB
La respuesta se h
Ver resultados
Enviar otra respuesta
Crear mi propio formulario
Con tecnología de Microsoft Forms |
El propietario de este formulario no ha proporcionado una declaración de privacidad sobre cómo utilizarán los datos de tus respuestas. No proporciones información personal o confidencial.
| Términos de uso

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **CORTE Y VENTA DE CARNE**
- Código del Programa de Formación: **2023879**
- Nombre del Proyecto: **IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS DE TRAZABILIDAD, BPM Y TÉCNICAS DE CORTES DE CARNES GARANTIZANDO PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD.**
- Fase del Proyecto: **Ejecución.**
- Actividad de Proyecto: **OBTENCIÓN DE CORTES DE CARNES APLICANDO TÉCNICAS ESPECIALIZADAS, PROTOCOLOS DE PRODUCCIÓN Y NORMAS DE CALIDAD E HIGIENE LEGALES VIGENTES..**
- Competencia: **290801003 - CORTAR CARNES SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **ACONDICIONAR LAS MATERIAS PRIMAS CÁRNICASDE ANIMALES DE ABASTO PÚBLICO PARA EL PROCESO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO ACATANDO LA NORMATIVIDAD VIGENTE SEGÚN MANUALES DE PROCEDIMIENTO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.**
- Duración de la Guía: **80 HORAS**

2. PRESENTACIÓN

Las instalaciones para el centro de despiece, Así como las materaias primas que se obrtienen en ellos pueden cumplir estándares mínimos o avanzados en su defecto. Dichos estándares son estipulados en la Resolucion 2674 del año 2013 y en la Norma sobre Buenas Prácticas de Manufactura, así como el Decreto 1500 de 2007 para cumplir con la necesidad de obtener porciones y/o filetes de carnes que sean sanos y que cumplan con todos los requerimientos sanitarios de manejo y calidad, por esto se hace obligatorio que desde el principio de la cadena de trnasformacion, es decir, desde las materias primas, podamos contar con un adecuado acondicionamiento de las mismas, para lo cual se hace necesariocontar con construcciones que cumplan con las condiciones de infraestructura y funcionamiento según se establece en la Resolución 240 de 2013 del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA sobre los centros de acondicionamiento de materias primas cárnicas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Estudio de caso:

En el municipio de Cienaga de Oro, existe una gran cantidad de establecimientos cárnicos, en su mayoría ilegales, ya que no cumplen con los mas minimos requisitos de higiene y manipulación de alimentos. De parte de la secretaria de salud municipal, se está realizando un estudio en el que se visitan estos sitios y verifican las condiciones en las que éstos realizan los sacrificios y prestan el servicio de venta de materias primas cárnicas destazadas y/o fileteadas.

¿Si usted fuese el propietario de uno de los establecimientos visitados, bajo qúe parámetros mantendría su negocio para evitar ser multado o suspendido por la entidad que realiza los controles?

Estructure su respuesta para ser socializada en medio de la formacion con sus compañeros e instructor.

ACONDICIONAR LAS MATERIAS PRIMAS CÁRNICASDE ANIMALES DE ABASTO PÚBLICO PARA EL PROCESO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO ACATANDO LA NORMATIVIDAD VIGENTE SEGÚN MANUALES DE PROCEDIMIENTO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

Actividad 1. Reconocer los procesos fisicoquímicos que sufren los musculos de los animales de abasto publico sacrificados, para convertiré en carne de consumo humano.

El aprendiz deberá cocomceptualizar lo aprendido durante el encuentro de formacion acerca de los procesos fisicoquimicios que derivan de la transformación del musculo en carne, par así crear al menos tres preguntas relacionadas con las dudas que le hayan quedado acerca del tema y realizarselas al tutor en el siguente encuentro para obtener una adecuada respuesta y aclaración de las mismas.

Actividad 2. Identificar las principales funciones de un acondicionador de materias primas cárnicas y los requisitos que éstos deben cumplir par realizar una adecuada función.

Consultar en el Material de apoyo sobre las funciones de los centros de acondicionamineto de materias primas cárnicas, realizar la lectura para poder responder a las consultas que le va a hacer el instructor durande el desarrollo de la formacion.

Actividad 3. Apropiación de la guía para establecimientos acondicionadores de carne y productos cárnicos comestibles.

Por medio de grupos de trabajo, desarrollar un resumen de los requisitos normativos que están establecidos en Colombia para los establecimientos acondicionadores de carne y productos cárnicos comestibles de las especies bovina, porcina y aviar.

Ambiente Requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje AVA.

Materiales: Material de apoyo, guía de aprendizaje, Lápiz, borrador, sacapuntas, papel, computador, material multimedia.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas realizadas acerca del acondicionamiento de las materias primas cárnicas.	- Acondiciona materias primas cárnicas para el proceso de porcionado y/o fileteado de carnes de animales de abasto publico conforme a ficha técnica de porción y políticas de la empresa.	Técnica: Formulación de preguntas/ Instrumento: Prueba escrita/Cuestionario.
Evidencias de Desempeño Realizar en el ambiente de aprendizaje las guías de aprendizaje utilizando los medios de comunicación y las TICs.	- Selecciona la materia prima cárnica a porcionar o filetear de acuerdo al tipo de corte. Solicitado en la orden de producción y/o solicitud del cliente	Técnica: Taller-exposiciòn Instrumento: Cuestionario taller- cuestionario oral.-listas de chequeo.
Evidencias de Producto: Entrega las actividades evaluativas requeridas.		Técnica valoración de productos: Informe escrito. Instrumentos: Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

MATERIA PRIMA: Son las sustancias naturales o artificiales, elaboradas o no, empleadas por la industria de alimentos para su utilización directa, fraccionamiento o conversión en alimentos para consumo humano.

ALIMENTO: Todo producto natural o artificial, elaborado o no, que ingerido aporta al organismo humano los nutrientes y la energía necesaria para el desarrollo de los procesos biológicos. Se entienden incluidas en la presente definición las bebidas no alcohólicas y aquellas sustancias con que se sazonan algunos comestibles, y que se conocen con el nombre genérico de especias.

ALIMENTO PERECEDERO: El alimento que, en razón de su composición, características fisicoquímicas y biológicas, pueda experimentar alteración de diversa naturaleza en un tiempo determinado y que, por lo tanto, exige condiciones especiales de proceso, conservación, almacenamiento, transporte y expendio. AMBIENTE. Cualquier área interna o externa delimitada físicamente que forma parte del establecimiento destinado a la fabricación, al procesamiento, a la preparación, al envase, almacenamiento y expendio de alimentos.

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (BPM): Son los principios básicos y prácticos generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos en cada una de las operaciones mencionadas cumplan con las condiciones sanitarias adecuadas, de modo que se disminuyan los riesgos inherentes a la producción.

HIGIENE DE LOS ALIMENTOS: Todas las condiciones y medidas necesarias para asegurar la inocuidad y la aptitud de los alimentos en cualquier etapa de su manejo. INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS. Es la garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se preparen y consuman de acuerdo con el uso al que se destina.

EQUIPO: Es el conjunto de maquinaria, utensilios, recipientes, tuberías, vajillas y demás accesorios que se empleen en la fabricación, procesamiento, preparación, envase, fraccionamiento, almacenamiento, distribución, transporte, y expendio de alimentos y sus materias primas.

MANIPULADOR DE ALIMENTOS: Es toda persona que interviene directamente y, aunque sea en forma ocasional, en actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte y expendio de alimentos.

MICROORGANISMO: Organismo que solo puede verse bajo un microscopio. Los microorganismos incluyen las bacterias, los protozoos, las algas y los hongos. Aunque los virus no se consideran organismos vivos, a veces se clasifican como microorganismos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ Logística de perecederos y cadena de frío en Colombia . PROCOLOMBIA 2014
- ✓ Manual Del curso de Higiene y Manipulación de alimentos. Dotatech.
- ✓ Resoluciòn 2674 de 2013
- ✓ https://equiposderefrigeracion.blogia.com/2011/021101-importancia-de-la-cadena-de-fr-o.php Importancia de la cadena de frío.
- ✓ http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rlc/come-sano/t_es.pdf
- ✓ https://www.invima.gov.co/images/pdf/intranet/diroperaciones/Medicos/CADENA-DE-FRIO.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jesús Daniel Feria Maussa**	**Instructor**	**CABP**	**Septiembre 2020**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Regional Córdoba

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE (TABLA 1) CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR PROGRAMA: TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES-NUMERO DE FICHA: 2203557

Grupo de aprendices	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
	Actividad inicial: Actividad de estudio de caso.		X	25/05/2021		
	Actividad 1. Reconocer los procesos fisicoquímicos que sufren los músculos de los animales de abasto publico sacrificados, para convertiré en carne de consumo humano.		X	15/06/2021		
	Actividad 2. Identificar las principales materias primas estos deben cumplir para realizar una adecuada función.		X	29/06/2021		
	Actividad 3. Apropiación de la guía para establecimientos acondicionadores de carne y productos cárnicos comestibles.		X	13/07/2021		

COMPETENCIA: 35808 - CORTAR CARNES SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE: 442640 - ACONDICIONAR LAS MATERIAS PRIMAS CÁRNICASDE ANIMALES DE ABASTO PÚBLICO PARA EL PROCESO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO ACATANDO LA NORMATIVIDAD VIGENTE SEGÚN MANUALES DE PROCEDIMIENTO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

Firmas Aprendices

Firma Instructor

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **CORTE Y VENTA DE CARNE**
- Código del Programa de Formación: **2067406**
- Nombre del Proyecto: **IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS DE TRAZABILIDAD, BPM Y TÉCNICAS DE CORTES DE CARNES GARANTIZANDO PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD.**
- Fase del Proyecto: **Ejecución.**
- Actividad de Proyecto: **OBTENCIÓN DE CORTES DE CARNES APLICANDO TÉCNICAS ESPECIALIZADAS, PROTOCOLOS DE PRODUCCIÓN Y NORMAS DE CALIDAD E HIGIENE LEGALES VIGENTES..**
- Competencia: **290801003 - CORTAR CARNES SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **REALIZAR EL PROCESO TÉCNICO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO DE CARNES DE ANIMALES DE ABASTO PUBLICO APLICANDO BPM, CONFORME A ORDEN DE PRODUCCIÓN Y ESPECIFICACIONES REQUERIDAS POR EL CLIENTE CON ACTITUD DE SERVICIO.**
- Duración de la Guía: **72 HORAS**

2. PRESENTACIÓN

Esta guía de tiene como objetivo fundamental, el servir como lineamiento para el aprendizaje, conocimiento y manejo de las diferentes condiciones y estándares estipulados en la Resolucion 2674 del año 2013 y en la Norma sobre Buenas Prácticas de Manufactura, así como el Decreto 1500 de 2007; para lograr realizar un adecuado proceso técnico de porcionado y/o fileteado de carnes de animales de abasto publico aplicando bpm, conforme a orden de producción y especificaciones requeridas por el cliente con actitud de servicio, que cumplan con las condiciones de infraestructura y funcionamiento según se establece en la Resolución 240 de 2013 del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA sobre plantas de almacenamiento y procedimientos de desposte, además de tener en cuenta que cada centro de procesamiento dedicado a actividades de desposte de cárnicos, debe cumplir con los requisitos sanitarios sobre el manejo de este tipo de productos, así como de

utensilios y herramientas utilizados para tal fin. Por eso es muy importante que el aprendiz realice el proceso de aprendizaje establecido en la presente guía para que cuente con el manejo de las competencias idóneas relacionadas con el destazado de canales de abasto público según ficha técnica, procedimientos y requisición, de acuerdo a programación y normatividad vigente, así como el acondicionamiento de destazaduras cárnicas según ficha técnica, requerimientos y procedimiento establecido por la empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Estudio de caso:

En el municipio de Monteria se da una problemática amibiental y económica en los establecimientos cárnicos, ya que en su mayoría no realizan procesos técnicos de porcionado y/o fileteado adecuados, por lo que se da un alto desperdicio de carne que termina como merma, causando disminución el los rendimientos de la producción y por ende, en las ganancias económicas del establecimiento, además de contaminación ambiental, debido a esos residuos.

¿usted como técnico en corte y venta de carnes, seguiría con los mismos procesos o aplicaría las técnicas adecuadas que minimicen las mermas del proceso de porcionado y/o fileteado?, y de ser así, ¿Cuáles creería que son las técnicas mas adecuadas para reducir dichas perdidas?

Estructure su respuesta para ser socializada en medio de la formacion con sus compañeros e instructor.

REALIZAR EL PROCESO TÉCNICO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO DE CARNES DE ANIMALES DE ABASTO PUBLICO APLICANDO BPM, CONFORME A ORDEN DE PRODUCCIÓN Y ESPECIFICACIONES REQUERIDAS POR EL CLIENTE CON ACTITUD DE SERVICIO.

Actividad 1. Reconocimiento de los proceso técnico de porcionado y/o fileteado de carnes de animales de abasto publico. El aprendiz deberá realizar la observación del video compartido por el instructor y determinar los puntos clave para realizar un proceso eficiente de porcionado y/o fileteado de las carnes.

Actividad 2. Funciones del operador carnico: Identificar las principales funciones de un operario de carnes para lograr un porcionado y/o fileteado que logre minimizar las

mermas y perdidas durante el proceso. y los requisitos que éstos deben cumplir par realizar una adecuada función.

Actividad 3. Apropiación de los protocolos de seguridad de los equipos y utensilios utilizados para el porcionado y/o fileteado de las carnes.

Por medio de grupos de trabajo, desarrollar un resumen de los protocolos de seguridad de los equipos y utensilios utilizados para el porcionado y/o fileteado de las carnes, para que así los aprendices se relacionen con los mismos.

Ambiente Requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje AVA.

Materiales: Material de apoyo, guía de aprendizaje, Lápiz, borrador, sacapuntas, papel, computador, material multimedia.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas realizadas acerca del porcionado y/o fileteado de las carnes. **Evidencias de Desempeño** Realizar en el ambiente de aprendizaje las guías de aprendizaje utilizando los medios de comunicación y las TICs. **Evidencias de Producto:** Entrega las actividades	- SELECCIONA LA MATERIA PRIMA CÁRNICA A PORCIONAR O FILETEAR DE ACUERDO AL TIPO DE CORTE SOLICITADO EN LA ORDEN DE PRODUCCIÓN Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE. - PORCIONA TÉCNICAMENTE CARNES DE ANIMALES DE ABASTO PUBLICO APLICANDO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DE CONFORME A LA ORDEN DE PRODUCCIÓN Y LA FICHA TÉCNICA DEL CORTE CON HABILIDAD Y ACTITUD DE SERVICIO. - FILETEA TÉCNICAMENTE CARNES DE ANIMALES DE ABASTO PUBLICO APLICANDO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DE CONFORME A LA ORDEN DE	Técnica: Formulación de preguntas/ Instrumento: Prueba escrita/Cuestionario. Técnica: Taller-exposiciòn Instrumento: Cuestionario taller- cuestionario oral.-listas de chequeo. Técnica valoración de productos: Informe escrito.

evaluativas requeridas.	PRODUCCIÓN Y LA FICHA TÉCNICA DEL CORTE, O SOLICITUD DEL CLIENTE, CON HABILIDAD Y ACTITUD DE SERVICIO.	Instrumentos: Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

MATERIA PRIMA: Son las sustancias naturales o artificiales, elaboradas o no, empleadas por la industria de alimentos para su utilización directa, fraccionamiento o conversión en alimentos para consumo humano.

ALIMENTO: Todo producto natural o artificial, elaborado o no, que ingerido aporta al organismo humano los nutrientes y la energía necesaria para el desarrollo de los procesos biológicos. Se entienden incluidas en la presente definición las bebidas no alcohólicas y aquellas sustancias con que se sazonan algunos comestibles, y que se conocen con el nombre genérico de especias.

ALIMENTO PERECEDERO: El alimento que, en razón de su composición, características fisicoquímicas y biológicas, pueda experimentar alteración de diversa naturaleza en un tiempo determinado y que, por lo tanto, exige condiciones especiales de proceso, conservación, almacenamiento, transporte y expendio. AMBIENTE. Cualquier área interna o externa delimitada físicamente que forma parte del establecimiento destinado a la fabricación, al procesamiento, a la preparación, al envase, almacenamiento y expendio de alimentos.

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (BPM): Son los principios básicos y prácticos generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos en cada una de las operaciones mencionadas cumplan con las condiciones sanitarias adecuadas, de modo que se disminuyan los riesgos inherentes a la producción.

HIGIENE DE LOS ALIMENTOS: Todas las condiciones y medidas necesarias para asegurar la inocuidad y la aptitud de los alimentos en cualquier etapa de su manejo. INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS. Es la garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se preparen y consuman de acuerdo con el uso al que se destina.

EQUIPO: Es el conjunto de maquinaria, utensilios, recipientes, tuberías, vajillas y demás accesorios que se empleen en la fabricación, procesamiento, preparación, envase,

fraccionamiento, almacenamiento, distribución, transporte, y expendio de alimentos y sus materias primas.

MANIPULADOR DE ALIMENTOS: Es toda persona que interviene directamente y, aunque sea en forma ocasional, en actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte y expendio de alimentos.

MICROORGANISMO: Organismo que solo puede verse bajo un microscopio. Los microorganismos incluyen las bacterias, los protozoos, las algas y los hongos. Aunque los virus no se consideran organismos vivos, a veces se clasifican como microorganismos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ Logística de perecederos y cadena de frío en Colombia . PROCOLOMBIA 2014
- ✓ Manual Del curso de Higiene y Manipulación de alimentos. Dotatech.
- ✓ Resoluciòn 2674 de 2013
- ✓ http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rlc/come-sano/t_es.pdf
- ✓ https://www.invima.gov.co/images/pdf/intranet/diroperaciones/Medicos/CADENA-DE-FRIO.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jesús Daniel Feria Maussa**	**Instructor**	**CABP**	**Noviembre 2020**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Regional Córdoba

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE (TABLA 1) CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR PROGRAMA: TÉCNICO EN CORTE Y VENTA DE CARNES-NUMERO DE FICHA: 2203561

Grupo de aprendices	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
	Actividad 1. Reconocimiento de los proceso técnico de porcionado y/o fileteado de carnes de animales de abasto público.		X	14/07/2021		
	Actividad 2. Funciones del operador cárnico.		X	23/07/2021		
	Actividad 3. Apropiación de los protocolos de seguridad de los equipos y utensilios utilizados fileteado de las carnes para el porcionado y/o fileteado de las carnes.		X	28/07/2021		
COMPETENCIA: 290801003 - CORTAR CARNES SEGUN SOLICITUD DEL CLIENTE. **RESULTADO DE APRENDIZAJE:** REALIZAR EL PROCESO TÉCNICO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO DE CARNES DE ANIMALES DE ABASTO PUBLICO APLICANDO BPM, CONFORME A ORDEN DE PRODUCCIÓN Y ESPECIFICACIONES REQUERIDAS POR EL CLIENTE CON ACTITUD DE SERVICIO.						

Firmas Aprendices

Firma Instructor

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **COMERCIALIZACIÒN DEALIMENTOS**
- Código del Programa de Formación: **632215**
- Nombre del Proyecto: **APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÒN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS.**
- Fase del Proyecto: **PLANEACIÓN**
- Actividad de Proyecto: **CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE LA REGIÓN SEGÚN SU NATURALEZA, BENEFICIOS Y USOS.**
- Competencia: **260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **18661 - PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.**
- Duración de la Guía: **64 HORAS**

2. PRESENTACIÓN

El programa TECNOLOGO EN DIRECCIÓN DE VENTAS se creó para brindar al sector comercio y a sus diferentes subsectores, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país, así mismo ofrecer a los aprendices formación en las tecnologías Ventas y Comercialización.

El país cuenta con potencial comercial y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector. El SENA ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, con desarrollo de competencias para liderar equipos de ventas, desarrollo de estrategias de promoción y marketing de productos y servicios y de herramientas mercadológicas que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

Desarrolla en el aprendiz habilidades de planeación, detecta oportunidades, estructura, coordina, administra y evalúa las acciones específicas de la fuerza de ventas, con competencias de liderazgo, toma de decisiones y trabajo en equipo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXION INICAL.

3.1.1 Consulta de informacion y elaboración de mapa mental.

1. Ingrese a la siguientes páginas y lea los documento relacionados con el tema de la Negociación:

https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/las-10-habilidades-de-negociacion-basicaspara-los-representantes-de-ventas

http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/como-hacer-efectiva-negociacion/206125

http://www.ideasparapymes.com/contenidos/cc-negociacion-de-ventas-estrategia.html

2. Consulte sobre Técnicas de Negociación.

3. Elabore un mapa mental el cual nos diga cuáles son sus cualidades y capacidades para negociar y aspectos por mejorar.

4. Socialice el mapa mental con el grupo de clase.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

3.2.1 TALLER DE APRENDIZAJE:

1. Explore, lea y analice la página que se relaciona a continuación. El cual le permitirá conocer todo lo relacionado con la negociación: http://www.aulafacil.com/Tecneg/Lecc-1.htm

2. Con base en el ejercicio anterior, identifique 3 tipos de negociación que según su criterio sean los más relevantes en la actualidad.

3. Realice un trabajo escrito, el cual debe enviar al instructor a través de la plataforma WhatsApp.

4. Presente ante la clase sus apuntes y observaciones.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN).

3.3.1 Esta actividad será desarrollada por cada equipo conformado previamente por los aprendices y su objetivo será:

1. Desarrollar un folleto informativo en el cual mencione las características de un producto.

2. Diseñar y desarrollar estrategias en técnicas de ventas para generar interés y atracción de un posible cliente hacia un producto:

- ✓ Técnicas de ventas para aumentar las ventas.
- ✓ Técnicas de Servicio al Cliente.
- ✓ Característica de un producto.

3. Definir tácticas comerciales que se pueden desarrollar en la Tienda de Barrio

4. Tips y puntos a tener en cuenta por parte del personal que atiende público en lo relacionado con manejo de objeciones. Al finalizar debe entregar un trabajo escrito, el cual debe ser enviado a través de la plataforma WhatsApp y socializado con sus compañeros dentro de la formación.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Consultas Desarrollo de Talleres	- Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	Técnica: elaboración de mapa mental y desarrollo de talleres.
Evidencias de Desempeño Realizar en el ambiente de aprendizaje las guías de aprendizaje utilizando los medios de comunicación y las TICs.	- Plantea condiciones comerciales y términos de negociación al cliente de acuerdo con políticas y marco legal	Técnica: Exposiciòn Instrumento: presentación de Power Point y mesa redonda.
Evidencias de Producto: Analisis de criterios de recepción de los alimentos.	- Efectua correctamente el llenado de las fichas de aceptación o rechazo de producto.	Socialización de producto – Fichas de aceptación o rechazo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ACTITUDES: Mecanismos psicológicos que determinan la tendencia del individuo a reaccionar, positiva o negativamente, delante de un determinado estímulo. La actitud está formada por tres componentes: el cognitivo (o perceptivo), que define y clasifica los estímulos; el afectivo, que valora los estímulos en positivos o negativos, y el reactivo, que determina la tendencia a actuar.

CLIENTE POTENCIAL: Aquel que por sus características demográficas o socioeconómicas, comportamientos y/o necesidades puede considerarse como posible comprador de los productos ofertados o usuario de los servicios suministrados.

COMPETENCIA: Conjunto de empresas que concurren en un mismo mercado y ofrecen productos o servicios parecidos.

ATRIBUTO DEL PRODUCTO: Conjunto de beneficios que se asocian a un producto. Estos beneficios pueden ser tangibles, funcionales o psicológicos. También se han de incluir como atributos de producto su denominación y los valores proporcionados por el envase.

ADITIVO ALIMENTARIO: Es toda sustancia que, sin constituir por sí misma un alimento ni poseer valor nutritivo, se agrega intencionadamente a los alimentos y bebidas en cantidades mínimas con objetivo de modificar sus caracteres organolépticos o facilitar o mejorar su proceso de elaboración o conservación.

AROMATIZANTE O SABORIZANTE: Sustancia o mezcla de sustancias con propiedades odorizantes y saborizantes capaces de conferir o intensificar el aroma o sabor de los alimentos.

CARNE: Parte muscular esquelética de los animales de abasto, incluyendo tejido conectivo y adiposo que haya sido declarada apta para el consumo humano por la inspección oficial antes y después del beneficio. Además, se considera carne el diafragma y los músculos maceteros de cerdo, no así, los demás subproductos de origen animal.

INSUMO: Comprende los ingredientes, envases y empaques de alimentos.

LIMPIEZA: Es el proceso o la operación de eliminación de residuos de alimentos u otras materias extrañas o indeseables.

MANIPULADOR DE ALIMENTOS: Es toda persona que interviene directamente y, aunque sea en forma ocasional, en actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte y expendio de alimentos.

PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS ESTANDARIZADOS DE SANEAMIENTO (POES): Son prácticas y procedimientos de saneamiento escritos que un establecimiento elaborador de alimentos debe desarrollar e implementar para prevenir la contaminación directa o la adulteración de los alimentos que allí se producen, elaboran, fraccionan y/o comercializan.

ALIMENTO: Todo producto natural o artificial, elaborado o no, que ingerido aporta al organismo humano los nutrientes y la energía necesaria para el desarrollo de los procesos biológicos. Se entienden incluidas en la presente definición las bebidas no alcohólicas y

aquellas sustancias con que se sazonan algunos comestibles, y que se conocen con el nombre genérico de especias.

ALIMENTO PERECEDERO: El alimento que, en razón de su composición, características fisicoquímicas y biológicas, pueda experimentar alteración de diversa naturaleza en un tiempo determinado y que, por lo tanto, exige condiciones especiales de proceso, conservación, almacenamiento, transporte y expendio. AMBIENTE. Cualquier área interna o externa delimitada físicamente que forma parte del establecimiento destinado a la fabricación, al procesamiento, a la preparación, al envase, almacenamiento y expendio de alimentos.

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (BPM): Son los principios básicos y prácticos generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos en cada una de las operaciones mencionadas cumplan con las condiciones sanitarias adecuadas, de modo que se disminuyan los riesgos inherentes a la producción.

HIGIENE DE LOS ALIMENTOS: Todas las condiciones y medidas necesarias para asegurar la inocuidad y la aptitud de los alimentos en cualquier etapa de su manejo. INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS. Es la garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se preparen y consuman de acuerdo con el uso al que se destina.

EQUIPO: Es el conjunto de maquinaria, utensilios, recipientes, tuberías, vajillas y demás accesorios que se empleen en la fabricación, procesamiento, preparación, envase, fraccionamiento, almacenamiento, distribución, transporte, y expendio de alimentos y sus materias primas.

MATERIA PRIMA: Son las sustancias naturales o artificiales, elaboradas o no, empleadas por la industria de alimentos para su utilización directa, fraccionamiento o conversión en alimentos para consumo humano.

MICROORGANISMO: Organismo que solo puede verse bajo un microscopio. Los microorganismos incluyen las bacterias, los protozoos, las algas y los hongos. Aunque los virus no se consideran organismos vivos, a veces se clasifican como microorganismos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ Logística de perecederos y cadena de frío en Colombia . PROCOLOMBIA 2014
- ✓ Manual Del curso de Higiene y Manipulación de alimentos. Dotatech.
- ✓ Resoluciòn 2674 de 2013

- ✓ http://datateca.unad.edu.co/contenidos/201511/Manejo%20y%20Procesamiento%20de%20Carne%20II/index.html
- ✓ http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2001819/
- ✓ www.invima.gov.co

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jesús Daniel Feria Maussa**	**Instructor**	**CABP**	**Junio 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Regional Córdoba

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE (TABLA 1) CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR PROGRAMA: TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS. NUMERO DE FICHA: 2292842

Grupo de aprendices	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
	Elaboración de mapa mental y desarrollo de talleres.		X	24/06/2021		
	presentación de Power Point y mesa redonda. Atributos y características de un producto.		X	15/07/2021		
	Presentación sobre introducción de un producto al mercado.		X	29/07/2021		

COMPETENCIA: 260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE: 18661 - PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

Firmas Aprendices

Firma Instructor

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JESUS DANIEL FERIA MAUSSA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/07/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2203561 - CORTE Y VENTA DE CARNES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ASISTIR LA EXHIBICIÓN Y VENTA DE ALIMIENTOS DE ACUERDO CON POLITICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CORTAR CARNES SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACONDICIONAR LAS MATERIAS PRIMAS CÁRNICASDE ANIMALES DE ABASTO PÚBLICO PARA EL PROCESO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO ACATANDO LA NORMATIVIDAD VIGENTE SEGÚN MANUALES DE PROCEDIMIENTO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

REALIZAR EL PROCESO TÉCNICO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO DE CARNES DE ANIMALES DE ABASTO PUBLICO APLICANDO BPM, CONFORME A ORDEN DE PRODUCCIÓN Y ESPECIFICACIONES REQUERIDAS POR EL CLIENTE CON ACTITUD DE SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CORTAR CON SIERRA SEGÚN PROCEDIMIENTO DEFINIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OBTENER DESTAZADURAS DE CARNES SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACONDICIONAR DESTAZADURAS CÁRNICAS SEGÚN FICHA TÉCNICA, REQUERIMIENTOS Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANIFICAR PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON PRONÓSTICOS Y COSTOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR CANALES Y/O DESTAZADURAS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	72,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2292842 - COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2203557 - CORTE Y VENTA DE CARNES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ASISTIR LA EXHIBICIÓN Y VENTA DE ALIMIENTOS DE ACUERDO CON POLITICAS DE LA EMPRESA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CORTAR CARNES SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACONDICIONAR LAS MATERIAS PRIMAS CÁRNICASDE ANIMALES DE ABASTO PÚBLICO PARA EL PROCESO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO ACATANDO LA NORMATIVIDAD VIGENTE SEGÚN MANUALES DE PROCEDIMIENTO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

REALIZAR EL PROCESO TÉCNICO DE PORCIONADO Y/O FILETEADO DE CARNES DE ANIMALES DE ABASTO PUBLICO APLICANDO BPM, CONFORME A ORDEN DE PRODUCCIÓN Y ESPECIFICACIONES REQUERIDAS POR EL CLIENTE CON ACTITUD DE SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CORTAR CON SIERRA SEGÚN PROCEDIMIENTO DEFINIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OBTENER DESTAZADURAS DE CARNES SEGÚN SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACONDICIONAR DESTAZADURAS CÁRNICAS SEGÚN FICHA TÉCNICA, REQUERIMIENTOS Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANIFICAR PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON PRONÓSTICOS Y COSTOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR CANALES Y/O DESTAZADURAS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 112,00

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
06/07/2021	06/07/2021	OTROS	8,00
07/07/2021	07/07/2021	OTROS	8,00
08/07/2021	08/07/2021	OTROS	8,00
09/07/2021	09/07/2021	OTROS	8,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 32,00

INSTRUCTOR: JESUS DANIEL FERIA MAUSSA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL