

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 19 de Mayo 2020.

Señor

JIMMY TORRES BUSTILLO

SUPERVISOR CONTRATO No.CO1.PCCNTR.1337937

Coordinador Academico

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR

Monteria

Asunto:Informe mensual de ejecución contractual Mes
Mayo del año 2020.

Referencia: NoCO1.PCCNTR.1337937 del año 2020

SOL MARINA ALVEAR SOTELO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 50.916.924 de Monteria, en mi calidad de Contratista del SENA, en Programa Ser, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El Valor total del presente contrato es máximo de VEINTINUEVE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO CUATROCIENTOS PESOS MCTE (29.858.400).Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera:a) un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2020 por el valor de UN MILLON SETECIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M/CTE(\$ 1.769.386.00).b) Ocho pagos iguales correspondientes a los meses de Marzo a octubre de TRES MILLONES TRESCIENTOS DIECISIETE MIL SEISCIENTOS PESOS(\$3.317.600.00) cada uno.c) Y un último pago correspondiente al mes de Noviembre por valor de UN MILLÓN QUINIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS CATORCE PESOS (\$3.317.600.00).

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la dirección administrativa y financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros N° 09123344411 de Bancolombia, cuyo titular es el (la) contratista .

Plazo: Será hasta el 14 de Noviembre de 2020.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES COMO APOYO A LA GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS RURALES EN EL PROGRAMA DE SENA EMPRENDE RURAL EN EL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR.

CLÁUSULA : CUARTA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Atender la formación de aprendices en el área asignada dentro del programa SER, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	<p>Impartir formación profesional integral</p> <p>COMPETENCIA .Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía</p> <p>RESULTADO DE APRENDIZAJE presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e interés de la unidad productiva en las siguientes unidades productivas:</p> <p>1. Emprendedor en la producción de plátano y banano en el Municipio de San Bernardo del Viento , vereda Nuevo Paso, Córdoba. Ficha N°2073546</p> <p>2. Emprendedor en la producción de plátano y banano ficha N° 2080466 en el municipio de San Bernardo de Viento, vereda Villa Fatima - Córdoba.</p> <p>3. Emprendedor en elaboración de accesorios artesanales con recursos naturales de la región en el municipio de Moñitos Córdoba, ficha N° 2081175.</p> <p>4. Emprendedor en transformación de plátano en el municipio de Moñitos Córdoba ficha N° 2083254.</p> <p>5. Emprendedor en procesamiento artesanal de derivados de frutas y hortalizas ficha N° 2088407 en el municipio de San Antero</p>	<p>Capturas del chat del grupo de Whatsapp y evidencias de llamadas telefónicas.</p> <p>Capturas del chat del grupo de Whatsapp, capturas de correo electrónico y evidencia fotográfica del trabajo en equipo de los aprendices.</p> <p>Capturas del chat del grupo de Whatsapp .</p> <p>Capturas del chat del grupo de Whatsapp.</p> <p>Capturas del chat del</p>

		<p>– Córdoba.</p> <p>6. Emprendedor en transformación de platano ficha N° 2088409 en el municipio de Puerto Escondido Córdoba.</p> <p>7. Emprendedor en Transformación de Plátano en el Municipio de Moñitos – Córdoba. Ficha N°2077650</p> <p>8. Emprendedor en desarrollo de actividades turísticas en espacios naturales Ficha N°2080476, Municipio de San Antero- Córdoba.</p> <p>Informe mensual de ejecución.</p>	<p>grupo de Whatsapp.</p> <p>Capturas del chat del grupo de Whatsapp y evidencias de llamadas telefónicas.</p> <p>Capturas del chat del grupo de Whatsapp , evidencias de llamadas telefónicas y videoconferencias por zoom.</p> <p>Capturas de chat, evidencias de correo electrónico.</p>
2.	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.		
3.	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus.		
4.	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Elaboración de guía de aprendizaje y determinar algunas actividades de	

		aprendizaje para llevar acabo con los aprendices vía whatsapp, correo electrónicos, llamadas telefónicas y videoconferencias.	
5.	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.		
6.	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.		
7.	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.		
8.	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.		
9.	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	.	
10.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se	Se da cumplimiento a la entrega de informes requeridos por la coordinación y supervisión del contrato.	Capturas de correo electrónico.

	encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.		
11.	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.	.	
12.	El instructor contratista se obliga durante el periodo de duración del contrato al proceso de certificación de 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 ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia "ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.		
13.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato,		
14.	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.		
15.	prestando con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.		
16.	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las		

	competencias que su formación académica le permitan desarrollar.		
17	Apoyar las diferentes acciones definidas por el programa dentro de las líneas de atención (autoconsumo, activos bioculturales, negocios rurales, fortalecimiento y ocupaciones rurales) de acuerdo con los diseños curriculares y la distribución del momento.		
18	Planear, ejecutar, realizar seguimiento y evaluar las acciones de formación para el emprendimiento rural de acuerdo al procedimiento y actividades establecidas para el programa SER en el Sistema Integrado de gestión de Calidad del SENA de acuerdo a las orientaciones del Líder de Programa SER de su Centro de formación.		
19	Entrega de informes y resultados parciales mensuales en cada uno de los reportes de cuentas.		
20	Apoyar la planeación, ejecución y sistematización de las acciones de convocatoria de población objetivo para la conformación de los grupos de formación, ya sean directas o en articulación con entidades públicas o privadas del orden local, regional o nacional, priorizando la participación y vinculación de la población entre 15 y 28 años.		
21	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos" para formación complementaria especial, de acuerdo al procedimiento de calidad del programa SER dentro del proceso "Gestión del emprendimiento y empresarismo".		

22.	Formular y orientar los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores de emprendimiento; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.		
23	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus, GISENA y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al Líder del programa en su centro de formación.		
24	Ejecutar los talleres transversales de apoyo a la generación de emprendimientos rurales en el marco de las acciones del programa SER, como mínimo: taller de fortalecimiento de competencias para la innovación, taller identificación perfil emprendedor, taller de liderazgo y competencias blandas, taller de educación	.	

	financiera, taller de ideación y modelo de negocio CANVAS, taller de gestión financiera.		
25	Apoyar la articulación de las acciones del programa SER con las estrategias institucionales tales como SENNOVA, AGROSENA, SIGC; de acuerdo a las orientaciones del Líder del Programa SER.		.
26	Crear al menos una unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación.		
27	De apoyo a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georeferenciación y caracterización de las unidades productivas asignadas, creadas en la vigencia anterior y diseñar un plan de fortalecimiento de acuerdo al procedimiento y formatos establecidos para esta actividad por el programa SER; así mismo caracterizar y sistematizar los casos exitosos del programa		
28	Ejecutar las acciones de acompañamiento y asesoría técnica a las unidades productiva en el marco del procedimiento de fortalecimiento empresarial del programa SER, orientadas a los siguientes logros: gestión tecnológica y actualización del		

	sistema productivo, actividades de gestión de recursos (ferias, muestras empresariales, convocatorias, concursos, negociaciones y contrataciones), adopción de esquemas o normas de buenas prácticas y otras orientadas a la producción, refinamiento, diseño y mejora del producto y de los procesos de la unidad productiva.		
29	Entregar oportunamente, con pertinencia y adecuadamente diligenciados los informes de acompañamiento y fortalecimiento a unidades productivas al supervisor del contrato en concertación con el Líder del programa SER y las orientaciones del programa.		
30	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Líder del programa y/o por la coordinación del programa SER de la Dirección General, para su implementación en las acciones del programa.	Accedí a videoconferencias en las que se realizan capacitaciones curso desarrollo de habilidades para el desempeño como instructor SENA	Capturas de pantalla
31	Realizar su afiliación ante la Administradora de Riesgo Laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.	.	

32	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	.	
33	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el Líder del programa SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER.		
34.	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o ev		
35.			
36.			

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.

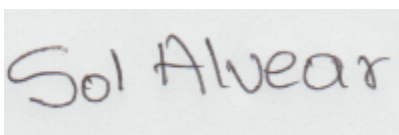
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9405424708 , Aportes en línea correspondiente al mes de Abril del 2020.(Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (38) folios

Cordialmente,



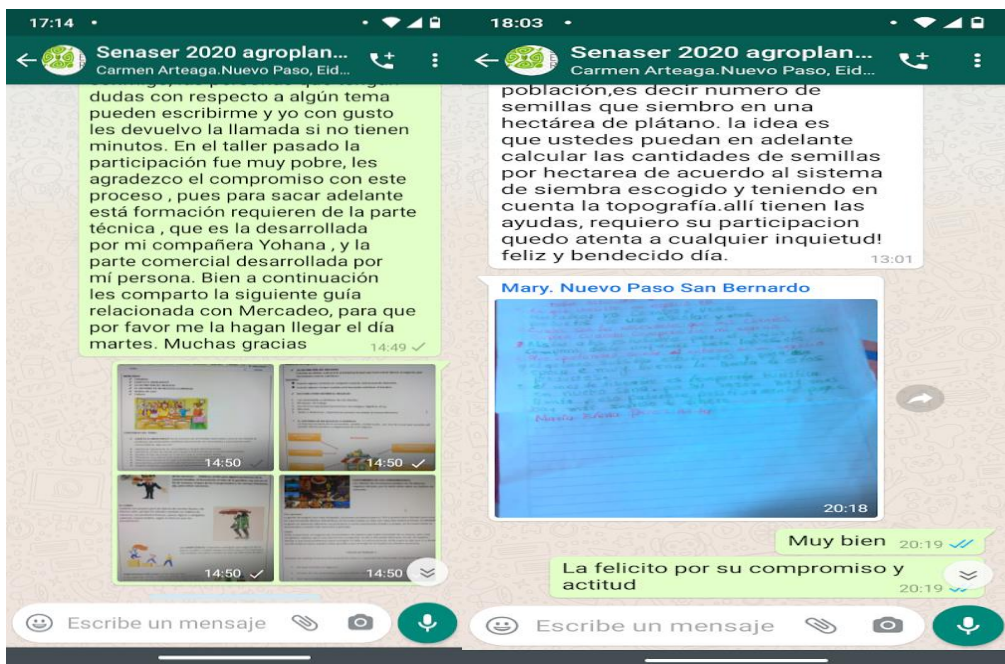
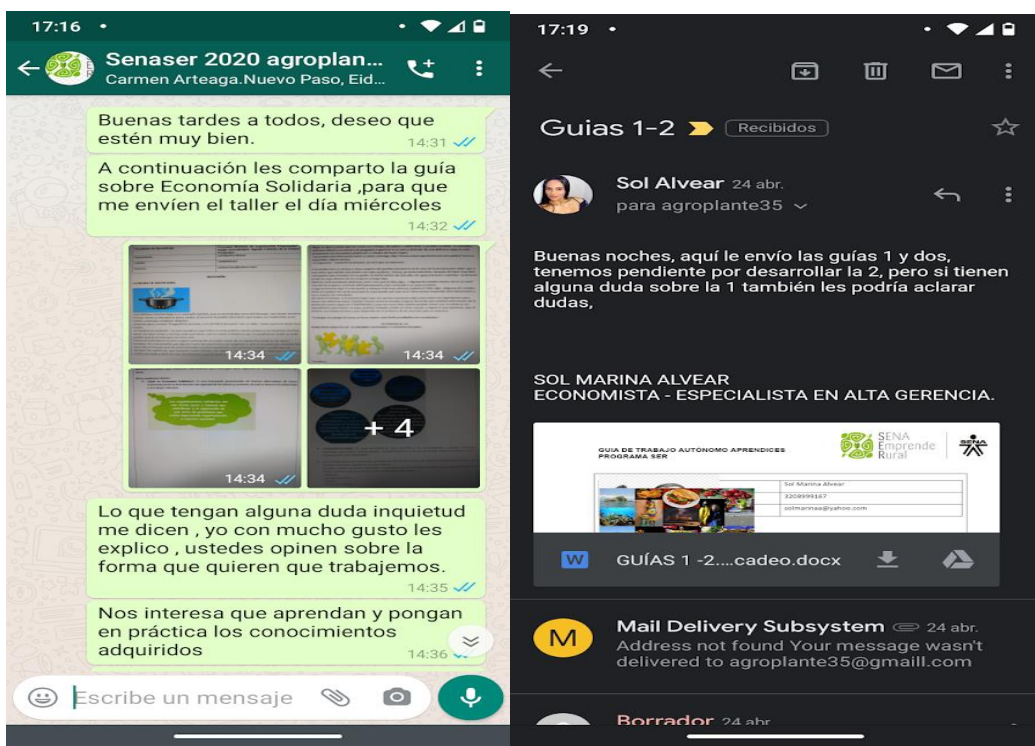
SOL MARINA ALVEAR SOTELO
Contratista
C.C. No. 50916924

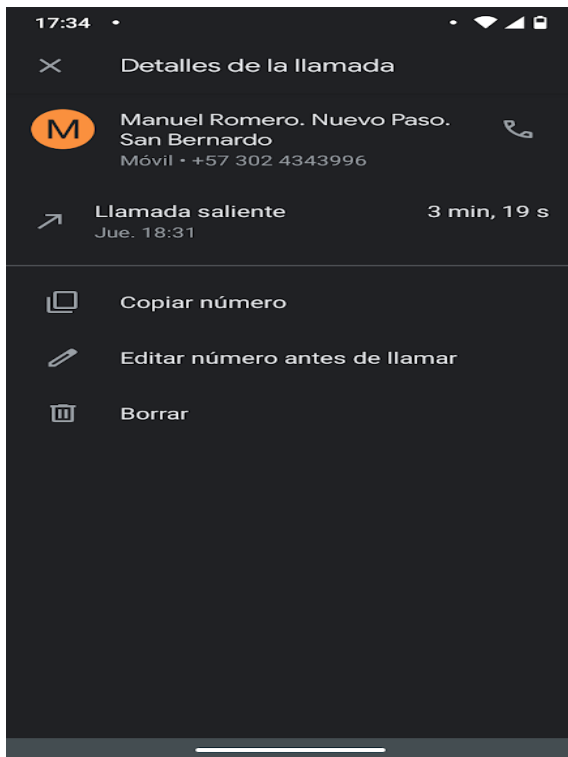
Recibí a satisfacción:

JIMMY TORRES BUSTILLO
Supervisor Contrato CO1.PCCNTR.1337937 de 2020
Coordinador Académico
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR

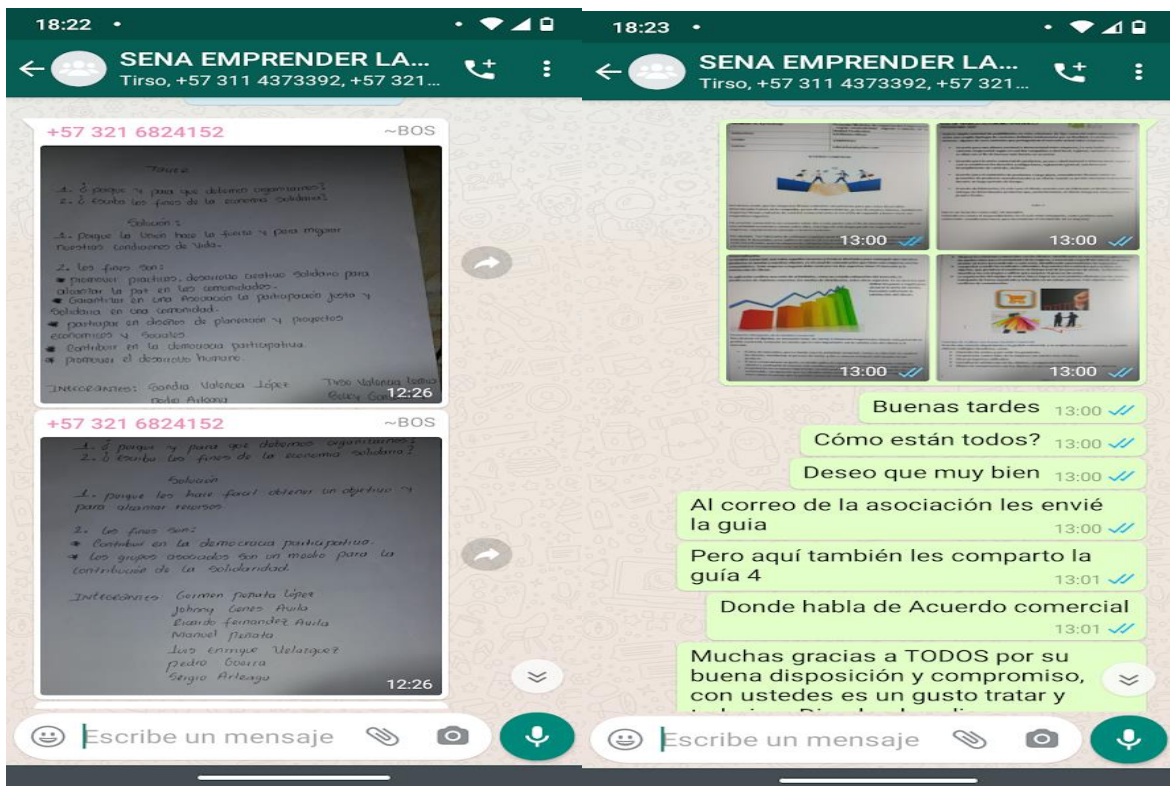
Evidencias

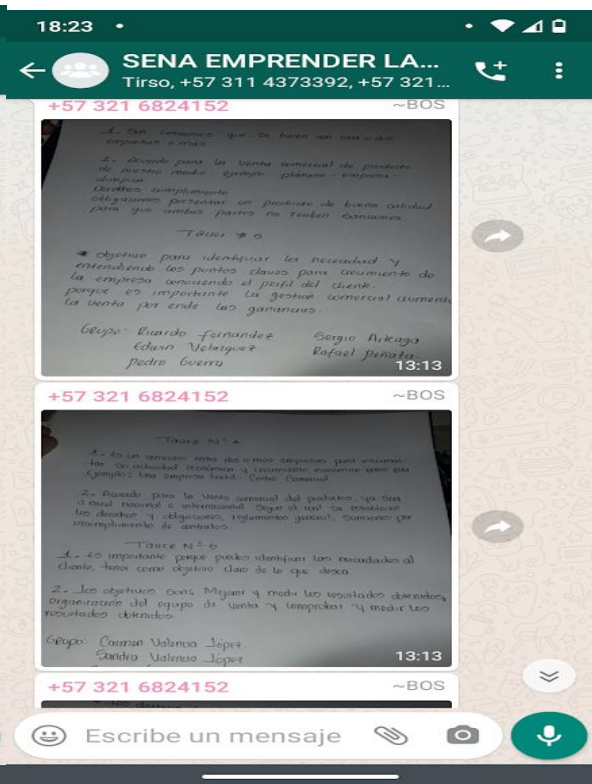
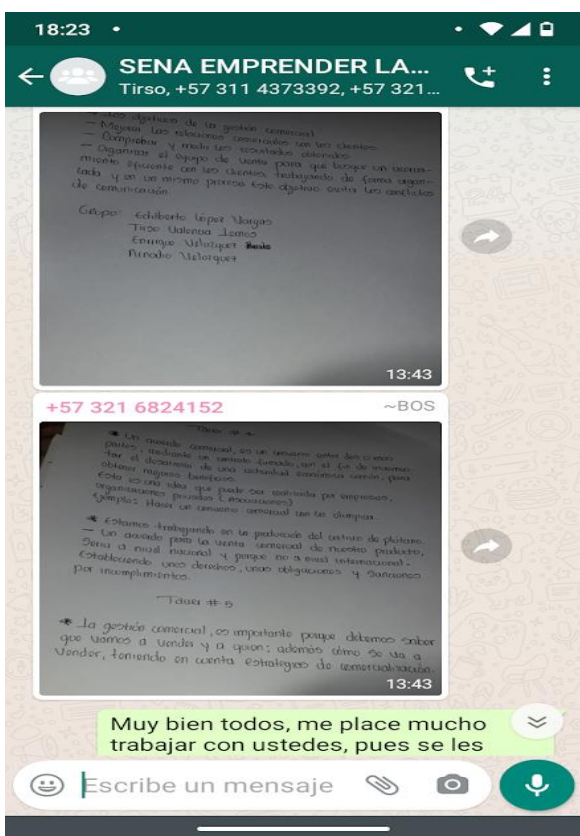
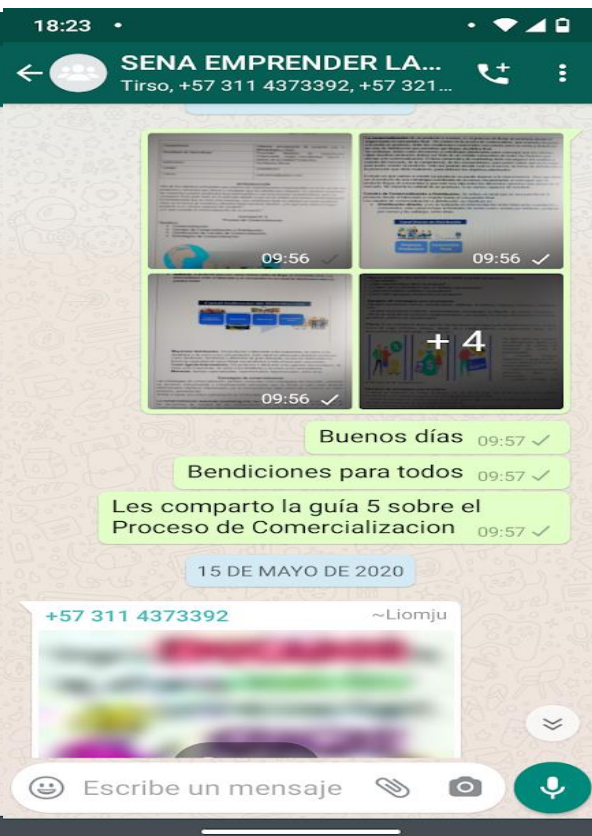
Ficha N°2073546

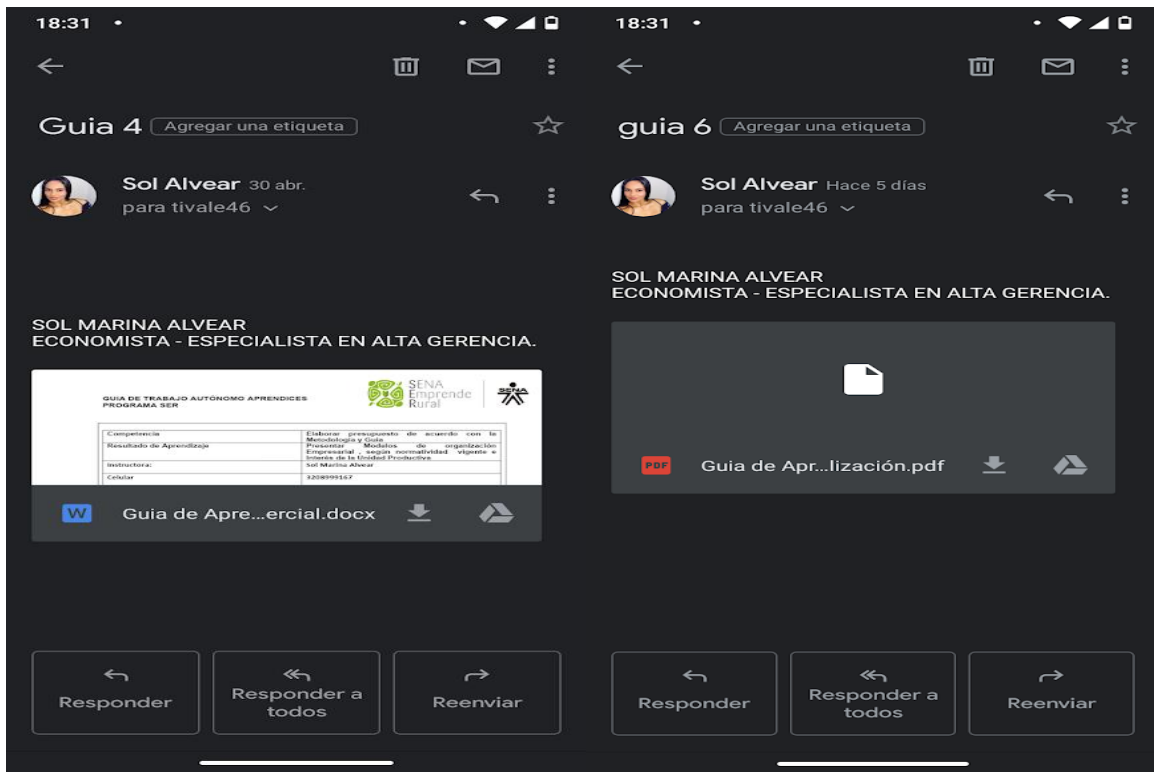




ficha N° 2080466

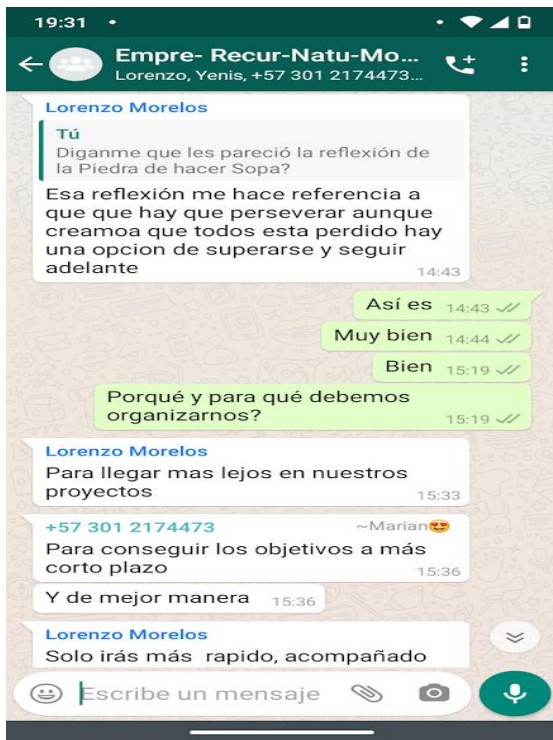
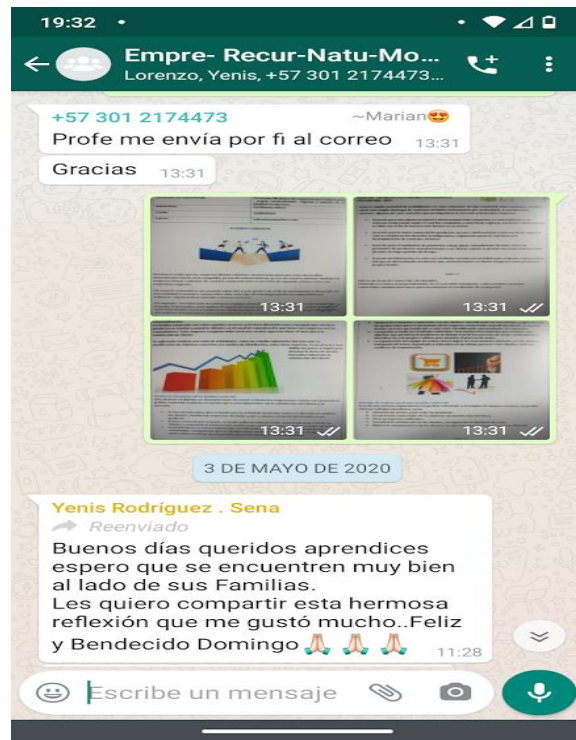
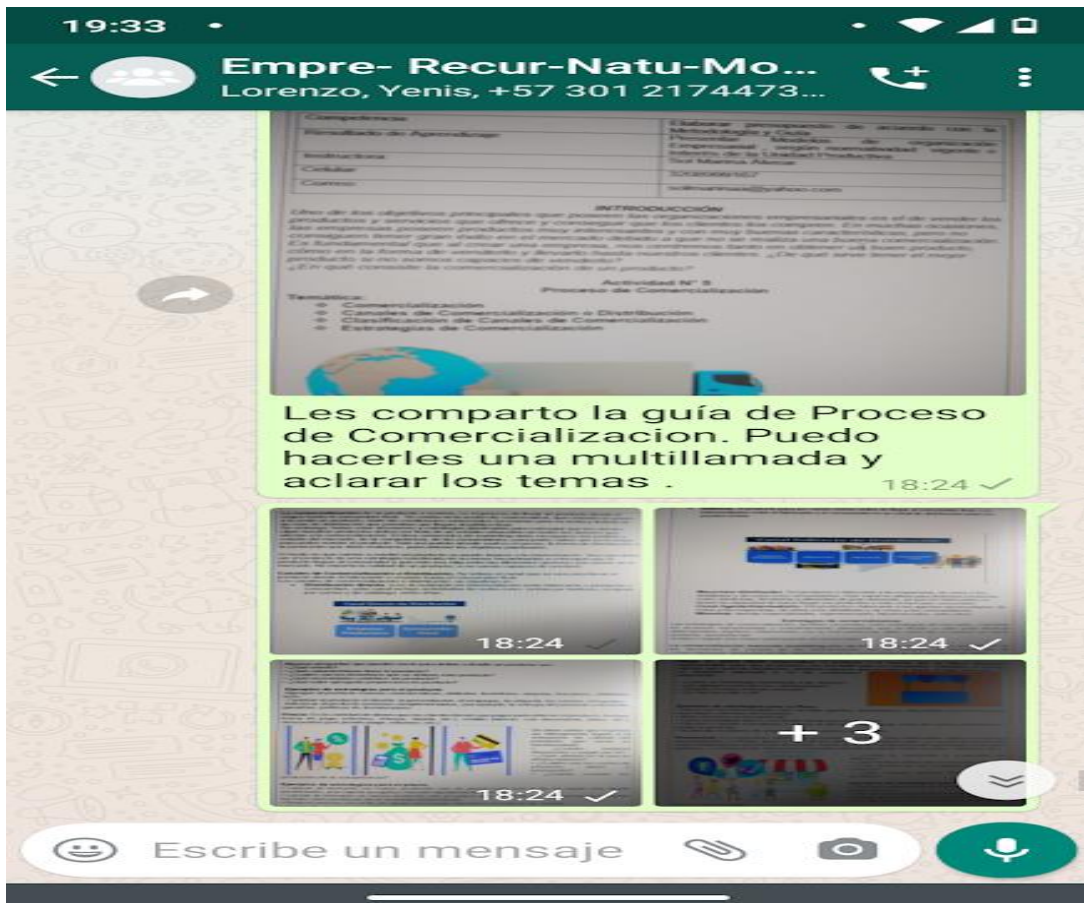




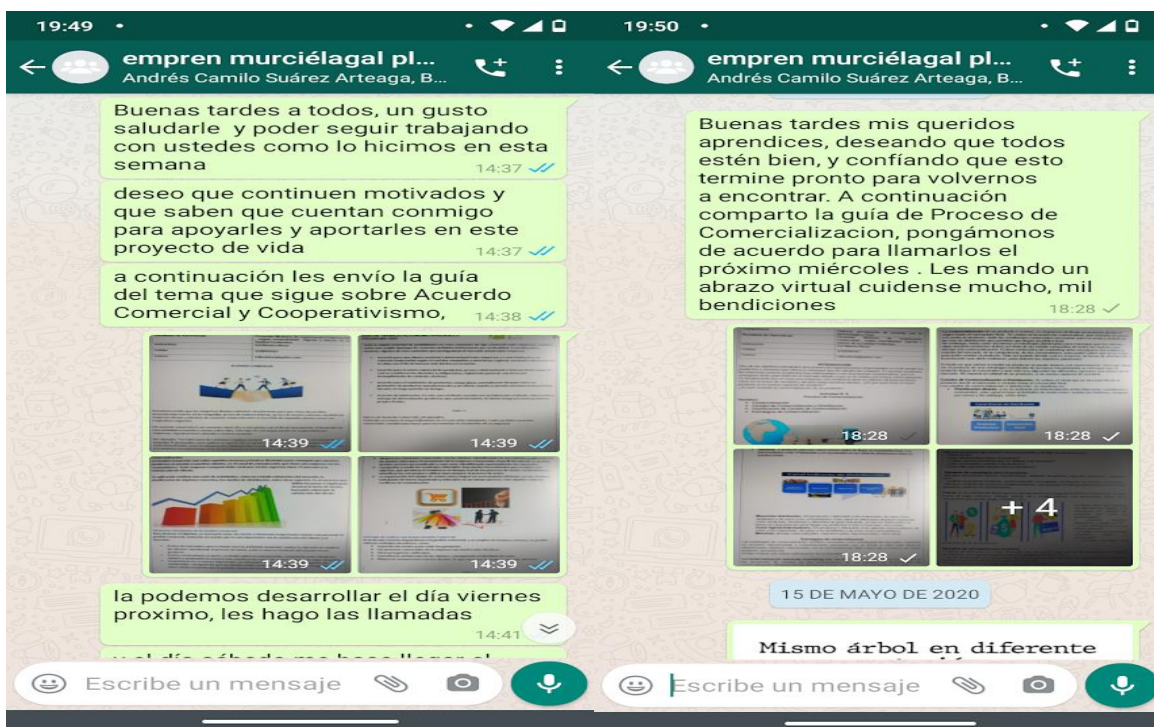
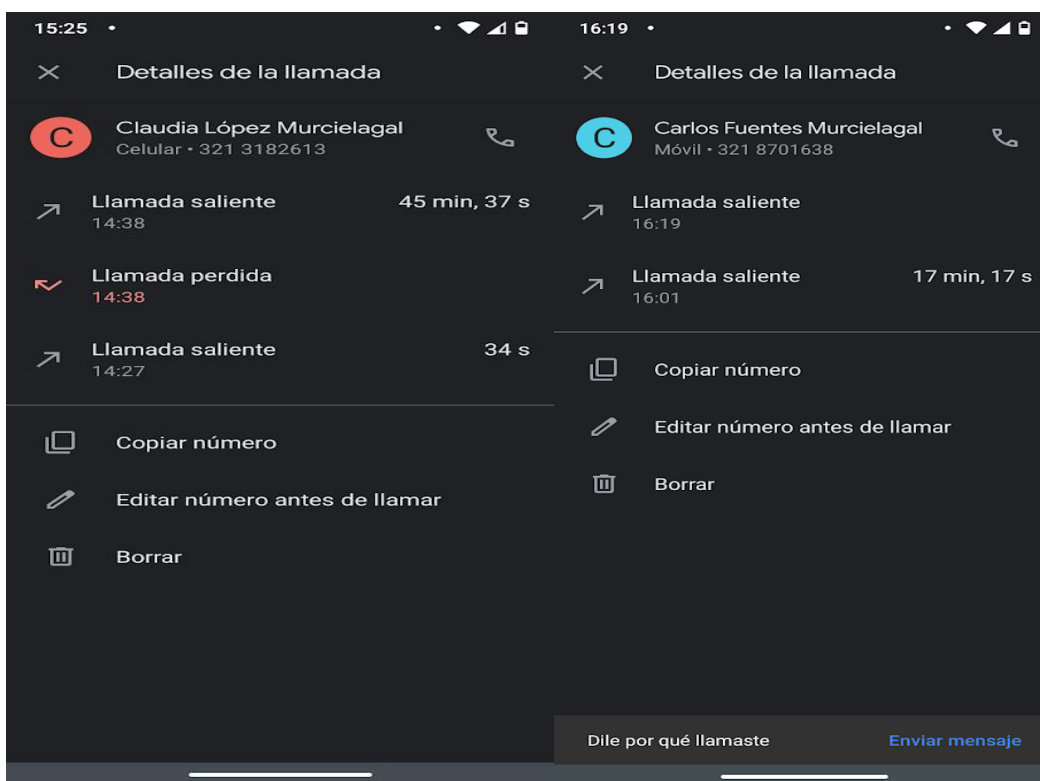


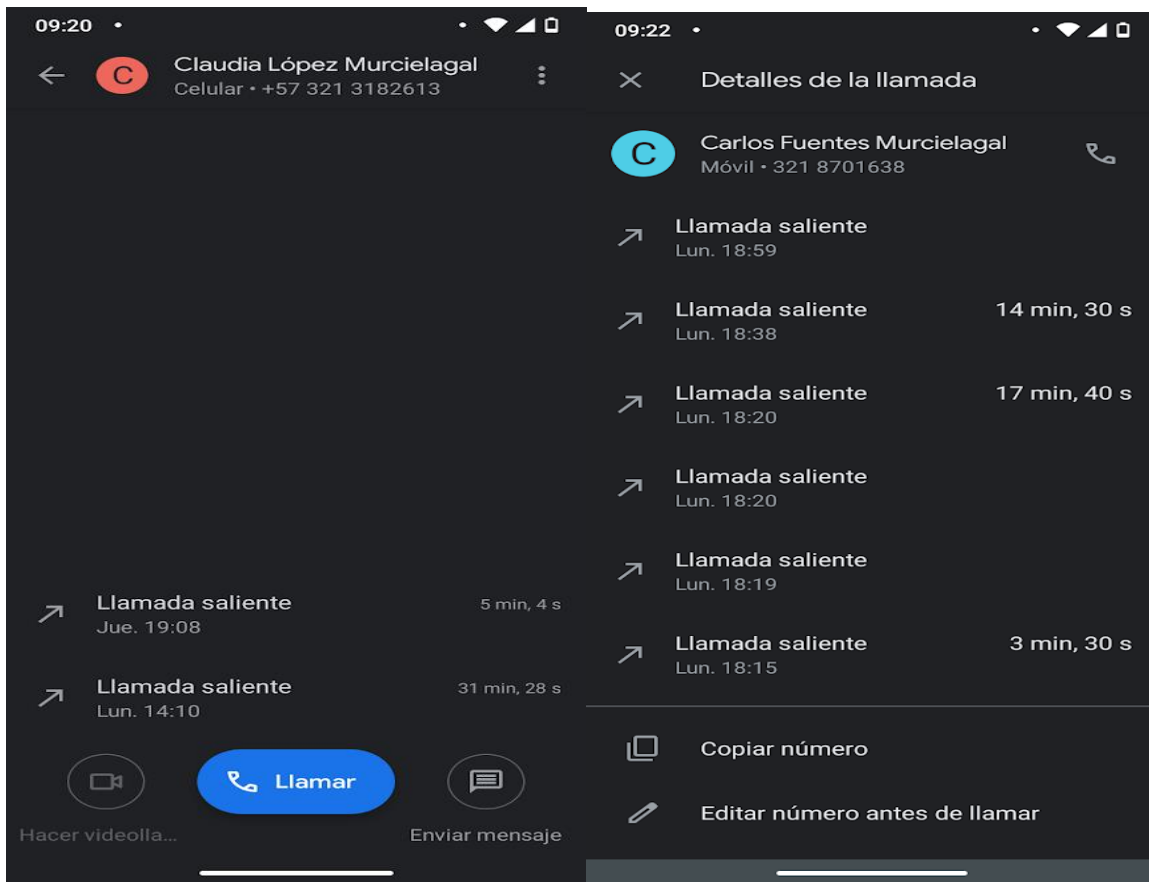
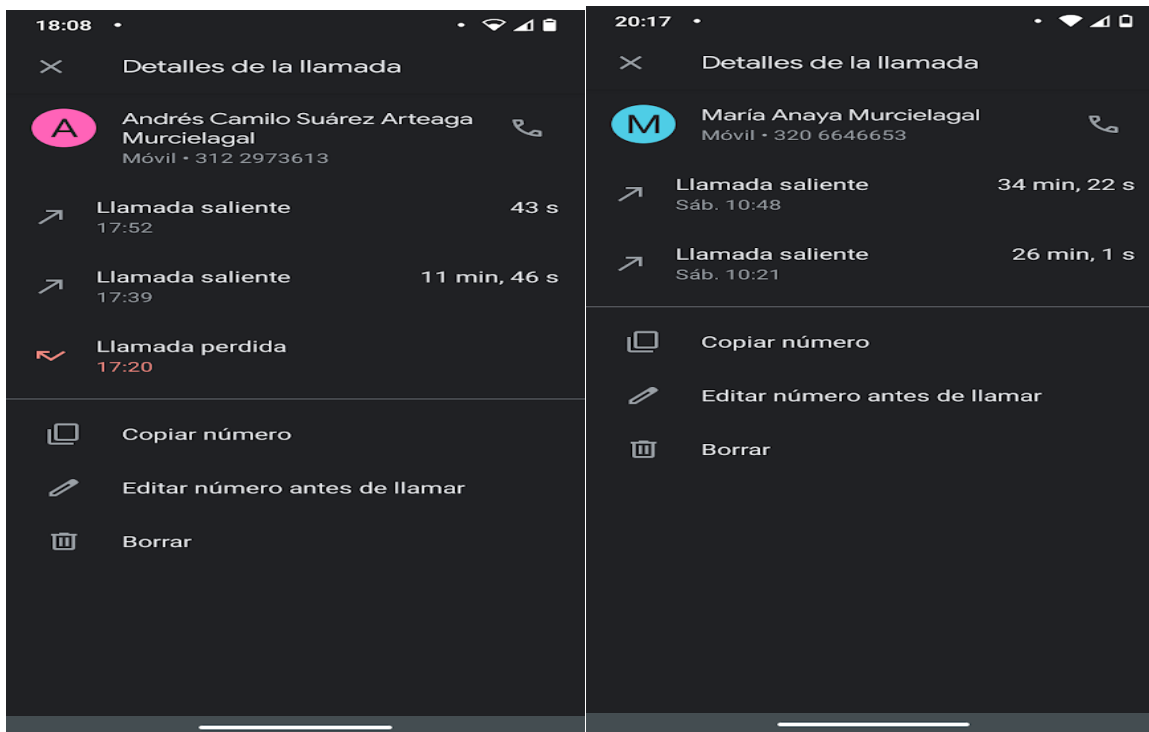
Ficha N° 2081175

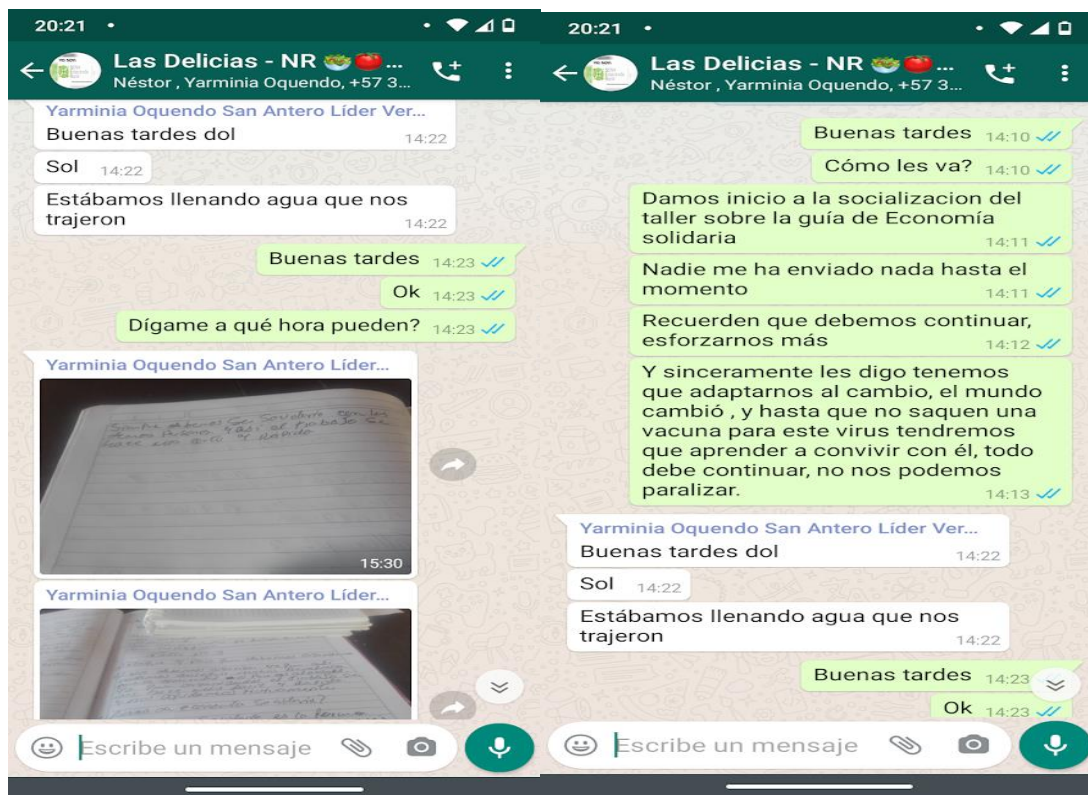




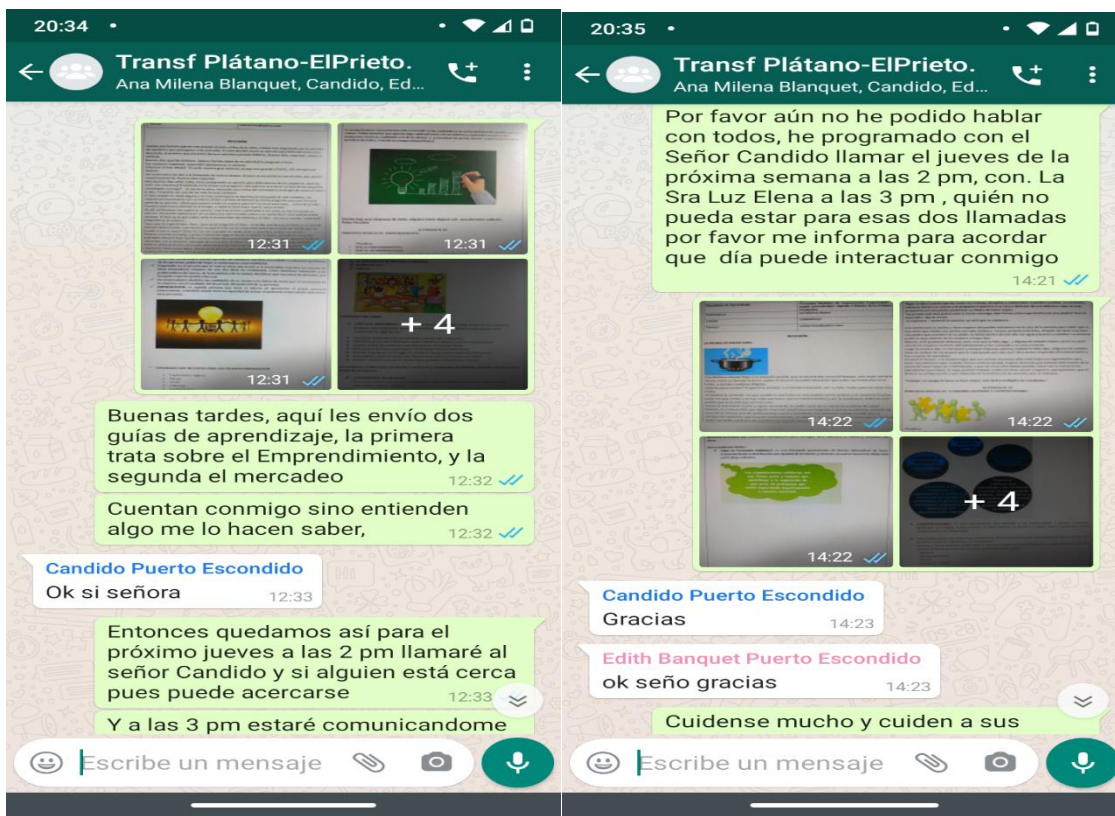
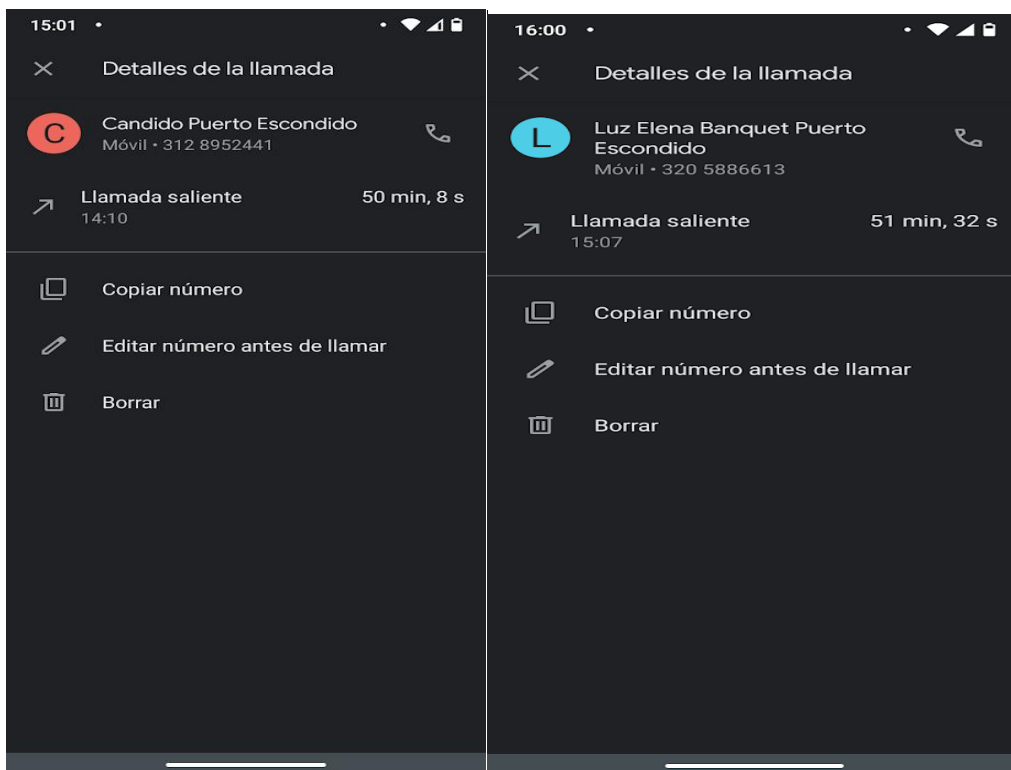
Ficha N° 2083254.



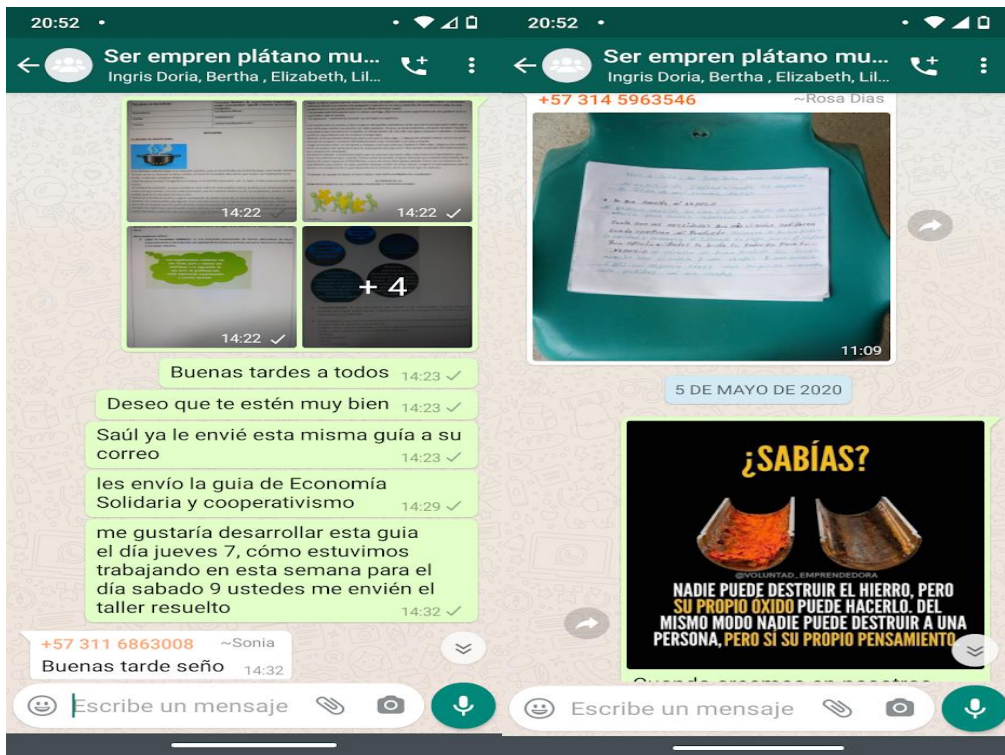
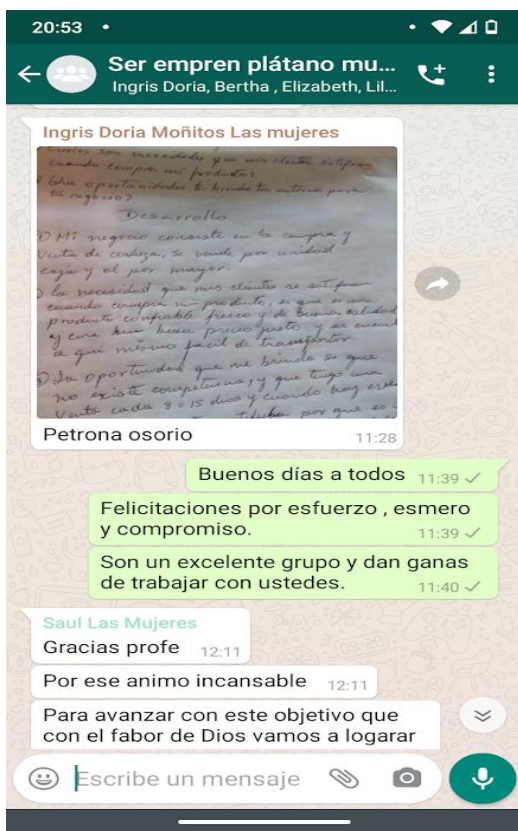
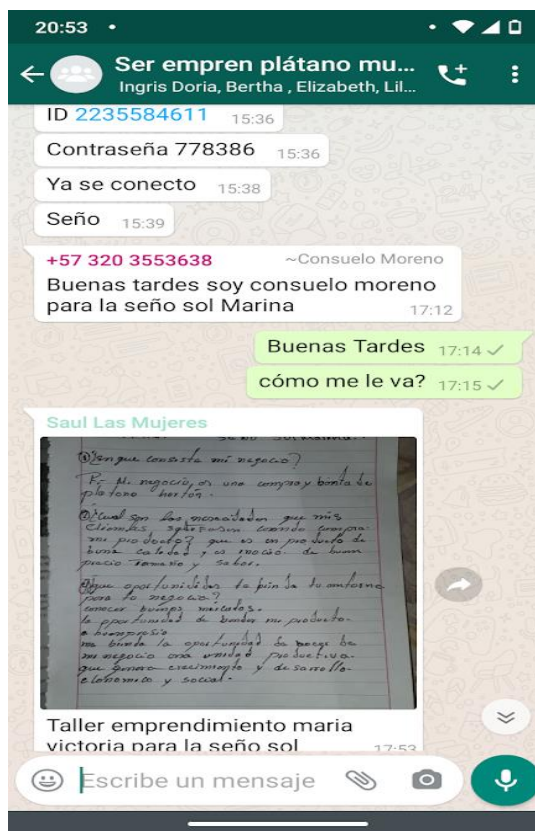


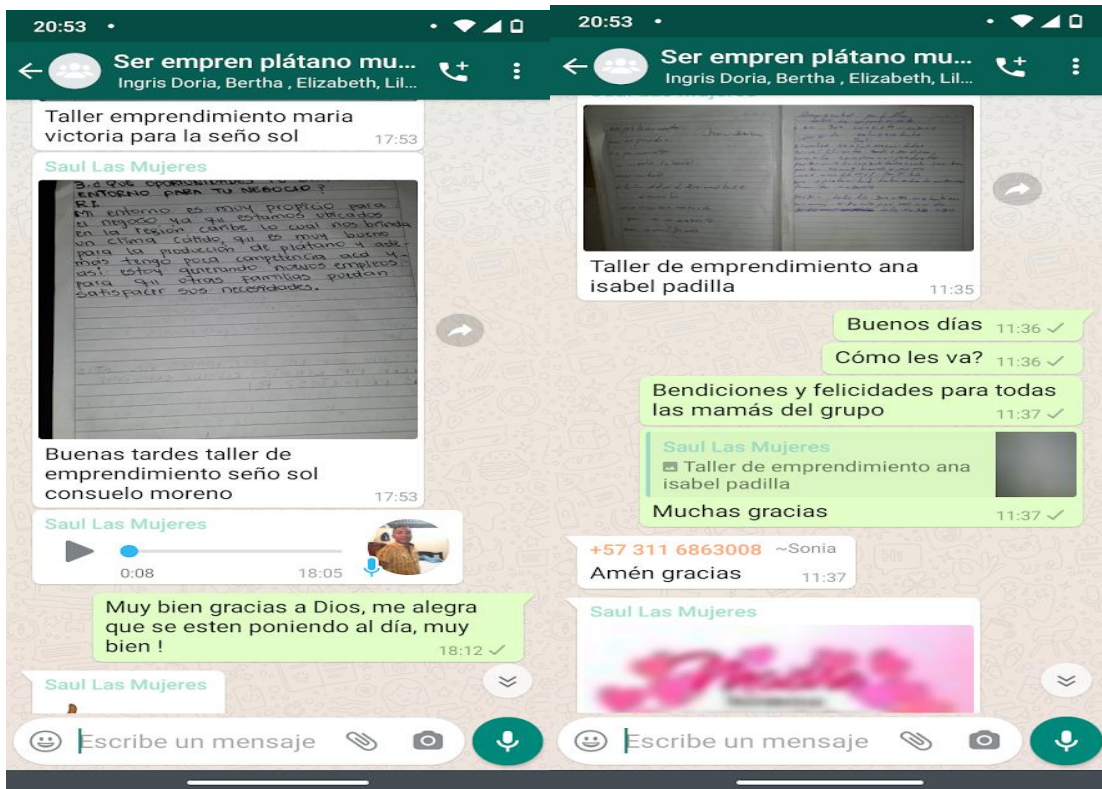
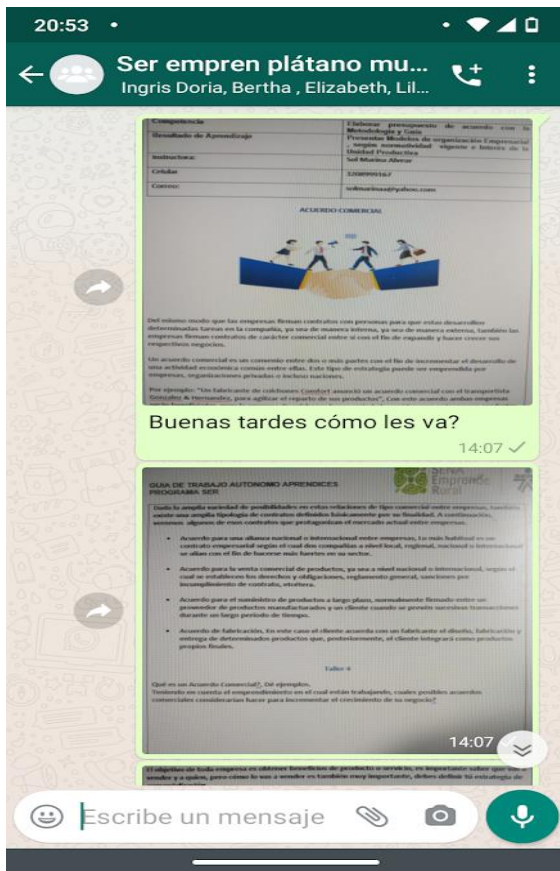


Ficha N° 2088409



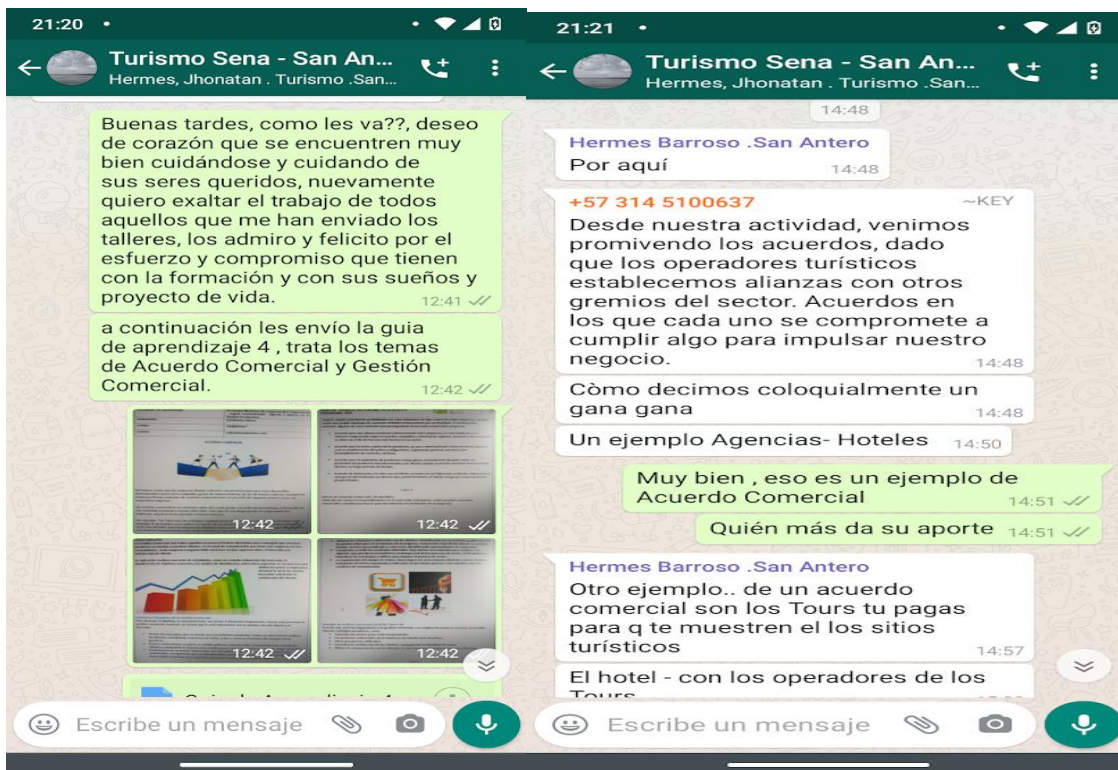
Ficha N°2077650

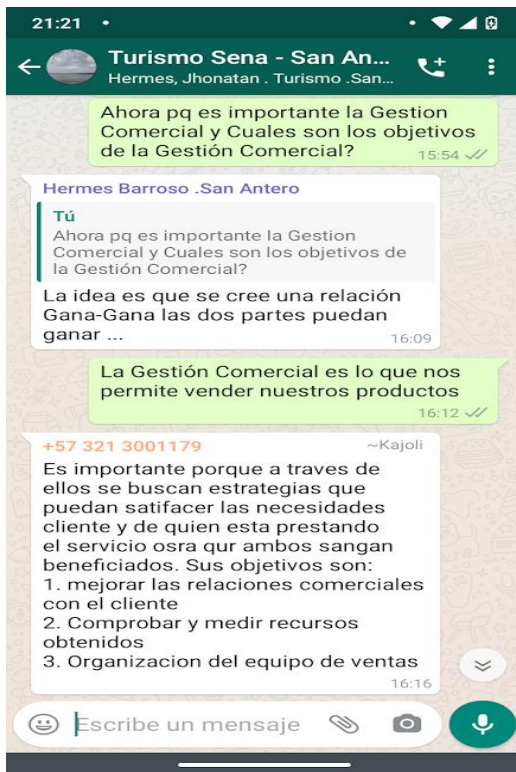
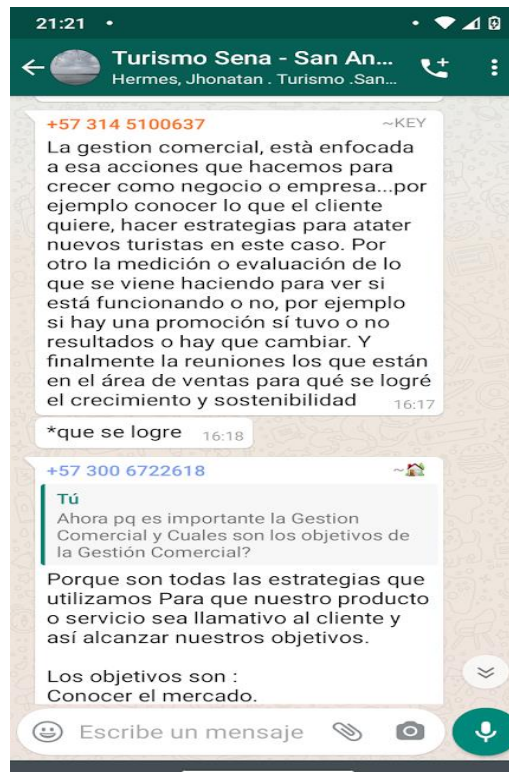






Ficha N°2080476





Evidencias de Guías de Aprendizajes.

Competencia	Elaborar presupuesto de acuerdo con la Metodología y Guía
Resultado de Aprendizaje	Presentar Modelos de organización Empresarial, según normatividad vigente e Interés de la Unidad Productiva
Instructora:	Sol Marina Alvear
Celular:	3208999167
Correo:	solmarinaa@yahoo.com

ACUERDO COMERCIAL



Del mismo modo que las empresas firman contratos con personas para que estas desarrollen determinadas tareas en la compañía, ya sea de manera interna, ya sea de manera externa, también las empresas firman contratos de carácter comercial entre sí con el fin de expandir y hacer crecer sus respectivos negocios.

Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes con el fin de incrementar el desarrollo de una actividad económica común entre ellas. Este tipo de estrategia puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas o incluso naciones.

Por ejemplo: "Un fabricante de colchones **Comfort** anunció un acuerdo comercial con el transportista **Gonzalez & Hernandez**, para agilizar el reparto de sus productos". Con este acuerdo ambas empresas serán beneficiadas, pues la empresa de colchones busca seriedad y rapidez para entregar sus productos, y la empresa transportadora verá un incremento en sus servicios e ingresos.

La creación y proliferación de acuerdos comerciales responde a la gran variedad de ventajas de este tipo de estrategia. Entre ellas destaca, por ejemplo, que las compañías son capaces de expandir su mercado potencial.


SENA
 Emprende
 Rural

GUÍA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

Dada la amplia variedad de posibilidades en estas relaciones de tipo comercial entre empresas, también existe una amplia tipología de contratos definidos básicamente por su finalidad. A continuación, veremos algunos de esos contratos que protagonizan el mercado actual entre empresas.

- Acuerdo para una alianza nacional o internacional entre empresas, lo más habitual es un contrato empresarial según el cual dos compañías a nivel local, regional, nacional o internacional se alían con el fin de hacerse más fuertes en su sector.
- Acuerdo para la venta comercial de productos, ya sea a nivel nacional o internacional, según el cual se establecen los derechos y obligaciones, reglamento general, sanciones por incumplimiento de contrato, etcétera.
- Acuerdo para el suministro de productos a largo plazo, normalmente firmado entre un proveedor de productos manufacturados y un cliente cuando se prevén sucesivas transacciones durante un largo periodo de tiempo.
- Acuerdo de fabricación, En este caso el cliente acuerda con un fabricante el diseño, fabricación y entrega de determinados productos que, posteriormente, el cliente integrará como productos propios finales.

Taller 4

Qué es un Acuerdo Comercial?, Dé ejemplos.
 Teniendo en cuenta el emprendimiento en el cual están trabajando, cuales posibles acuerdos comerciales considerarían hacer para incrementar el crecimiento de su negocio?

Activar Windows
 ir a Configuración de Windows

GESTIÓN COMERCIAL

El objetivo de toda empresa es obtener beneficios de producto o servicio, es importante saber que vas a vender y a quien, pero cómo lo vas a vender es también muy importante, debes definir tu estrategia de comercialización.

La Gestión Comercial, son todos aquellos recursos y técnicas diseñadas para conseguir que nuestros productos se vendan a nuestros clientes, es el canal de comunicación que tiene una empresa con los consumidores. Toda empresa o negocio debe centrarse en dos aspectos clave: El mercado y la Satisfacción de Cliente.

Su aplicación conlleva una serie de actividades, como un estudio exhaustivo del mercado, la planificación de objetivos concretos, los medios de distribución, entre otros aspectos. Es un proceso que define los pasos a seguir para alcanzar la meta de ventas, buscando sobretodo la satisfacción del cliente.



Elementos Principales de la Gestión Comercial

Para alcanzar el objetivo, es necesario tener en cuenta 3 elementos importantes donde está presente la gestión comercial, teniendo en cuenta que lo más importante son la satisfacción del cliente y el mercado.

- El área de mercadeo, que es donde nace la actividad comercial. Centra su atención en analizar los clientes, monitorear el proceso de venta, y dar a conocer el interés del usuario en un producto.
- El área comercial por su parte, es donde aplica la comunicación, conociendo más a fondo los clientes y analizando la manera más asertiva para cerrar las ventas y ofrecer la mejor atención.
- La postventa no es menos importante, en este punto es que se logra que un negocio sea sustentable, consiguiendo que los clientes estén satisfechos y se fidelicen con el negocio. Un error común es pensar que la gestión comercial termina al concretar la venta.

Estilos

Edición

Objetivos de la Gestión Comercial

Hay que tener en cuenta los objetivos de la gestión comercial, para así poder entender mucho mejor su importancia.

- Mejorar las relaciones comerciales con los clientes: identificando las necesidades y entendiendo los puntos clave para el crecimiento de la empresa. Conociendo el perfil del cliente, es posible brindar un trato personalizado a cada socio, identificando oportunidades de expansión.
- Comprobar y medir los resultados obtenidos: hay muchas herramientas para realizar este objetivo, que permiten el monitoreo en tiempo real de los procesos de venta. Su finalidad es identificar las estrategias a utilizar para mejorar el proceso de venta.
- La organización del equipo de ventas: busca lograr un acercamiento eficiente con los clientes, trabajando de forma organizada y enfocados en un mismo proceso. Este objetivo evita los conflictos de comunicación.



Ventajas de realizar una buena Gestión Comercial

Si se da una correcta importancia a la gestión comercial, y se emplea de manera correcta, es posible obtener múltiples beneficios, como:

- Aumenta las ventas y por ende las ganancias.
- Los procesos comerciales de la empresa son mucho más efectivos.
- Atrae prospectos calificados.
- Garantiza la satisfacción de los clientes, consiguiendo la fidelidad de estos.
- Mejora la comunicación con los clientes, lo que hace que la empresa sea más eficiente.

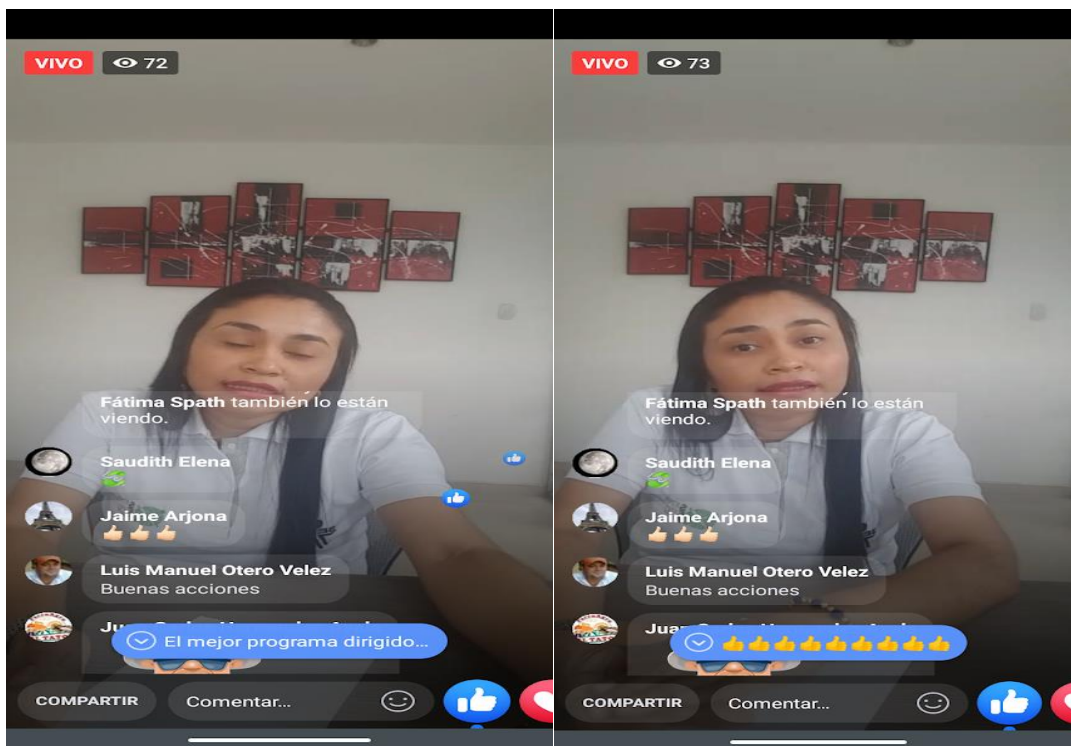
Taller 5

¿Por qué es importante la Gestión Comercial?
¿Cuáles son los objetivos de la Gestión Comercial?

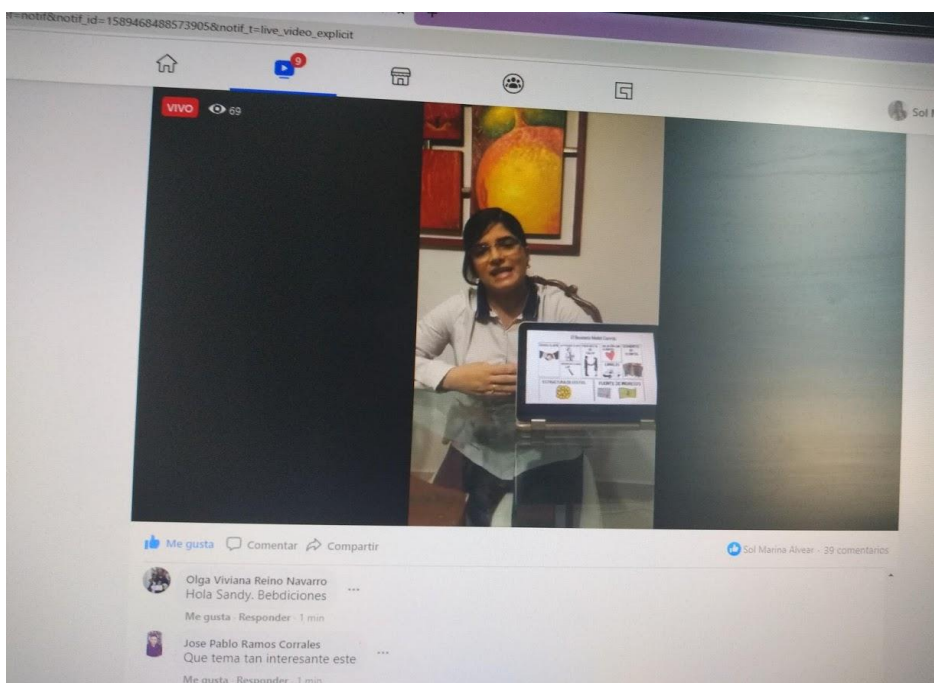
Active Windows

Capacitaciones.

Generalidades sobre el Programa Ser , explicado por Mara Lara, en Facebook Live



Explicaciones del Modelo Business Model Canvas Por Sandy Aldana en Facebook Live



Curso Desarrollo de Habilidades para el Desempeño como Instructor SENA

Antecedentes

1. Compromiso de la Dirección de Formación y la ENI.
2. Respuesta a las necesidades de formación de los instructores SENA

¿Cómo aportar a nuestros compañeros instructores en el primer acercamiento con la Entidad?

¿Cómo aportar en el refuerzo de conocimientos que el servidor debe tener sobre la entidad y su entorno?

Estrategia del curso

Denominación del Programa		Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA, código 41311584		
Modalidad		Complementaria		
Horas		96		
		80% Trabajo autónomo 20% Acompañamiento del Instructor (Sesiones sincrónicas y asesoría en plataformas Classroom y otras herramientas TIC)		
Tiempo de acompañamiento del instructor		20 horas totales		
Tiempo de trabajo autónomo		76 horas totales		
Metodología		A distancia		
Fechas Mayo, junio	Días	Horas diarias (8)	Horas acompañamiento del Instructor (Sesiones sincrónicas y acompañamiento tiempo asincrónico)	Horas trabajo autónomo
Mayo 12, 14, 15, 19, 21	5	40	20	20
Trabajo final	10	56		56
propuesta didáctica				
Horas totales		96	20	76
		100%	20%	80%
Fecha inicio de la formación:				
Fecha de terminación de la formación:				

Herramientas TIC

Office Teams
Correo institucional

Google
Classroom
Zoom
Correo misena

Redes sociales
WhatsApp

Agenda del día

Jueves 14 de mayo de 2020

Presentación del programa de formación "Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA"	Conferencia virtual. Estrategias centradas en la presentación de información y trabajo colaborativo.	Classroom/Teams
Presentación del desarrollo curricular		
Socialización pautas y herramientas para actividad presentadora de participantes.		
Presentación Generalidades del SENA		
Retroalimentación de la jornada		

La grabación se ha iniciado. Con su participación en la reunión indica que consiente que se le incluya en la grabación de la reunión. Política de privacidad Desactivar

Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA

Los objetivos de la Formación Profesional Integral

El HACER como estrategia de mejoramiento continuo en el desempeño de su rol como instructor

El SABER en función del crecimiento cognitivo

El SER como parte del

27:38 Solicitar control

ME JB LH EN EC EG AC

La grabación se ha iniciado. Con su participación en la reunión indica que consiente que se le incluya en la grabación de la reunión.

Desarrollo curricular.

Planeación Pedagógica	<ul style="list-style-type: none"> •Planes Pedagógicos para la planeación •Planeación Pedagógica (Para el RAP 1,2 y 4) •Planeación de Actividades Técnicas de Aprendizaje (Para el RAP 3) •Guías de Aprendizaje •Propuestas didácticas
Material de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> •Para cada Resultado de Aprendizaje •Flexibilidad •Contexto y nivel de formación de los grupos objetivos •Caja de herramientas pedagógicas
Documentos de consulta	<ul style="list-style-type: none"> •Marco Legal de la FPI •Estructura organizacional del SENA •Lineamientos pedagógicos •Unidad Técnica, Estatuto de la FPI •Sistemas de Gestión de la FPI •Procedimientos de gestión de la FPI

33:36 Solicitar control

ME JB LH EN EC EG AC

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se graben. Política de privacidad Desactivar

SENA

JORNADA DE TRANSFERENCIA DEL PROGRAMA:

«Desarrollo de habilidades para el desempeño del Instructor SENA».

DÍA 3

11:59 Solicitar control

AA YR RO EC KG TA

Elana Paola Sotomayor Castro KELLY DIAZ GUERRA Tania Contreras Acosta

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se graben. Política de privacidad Desactivar

Agenda del día

Viernes 15 de mayo de 2020

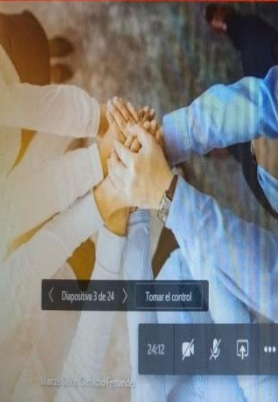
Presentación del Resultado de aprendizaje 2	Conferencia virtual.	Classroom / Teams
Socialización: Renovación Cultural y Transformación Digital: Profesional Marcos Camacho Fernández.	Estrategias centradas en la presentación de información y trabajo colaborativo.	
Presentación Principio de Integralidad: Instructor Mariolis Ballesteros Herrera		
Presentación Enfoque pluralista y diferencial: Instructor Mariolis Ballesteros Herrera		
Talleres interactivos.		
Retroalimentación de la jornada		

12:16 Solicitar control

AA YR RO EC KG TA

Elana Paola Sotomayor Castro KELLY DIAZ GUERRA Tania Contreras Acosta

Propósito de la Renovación Cultural



Lograr una cultura humanista responsable y competitiva, que trabaje para construir entornos sostenibles que nos llevarán a la excelencia en el cumplimiento de nuestra misión y visión, y que buscará el emprendimiento con legalidad para generar confianza y equidad.

Disponible 3 de 24 Tomar el control

24/12

CRISIS

Una crisis es un cambio brusco o una modificación importante en el desarrollo de algún suceso.



Situación no deseada que requiere un cambio personal.

Disponible 1 de 24 Tomar el control

28/11

La grabación se ha iniciado. Con su participación en la reunión indica que consiente que se le incluya en la grabación de la reunión.

ESTRUCTURA SISTEMATIZADA DE LA FORMACIÓN SER 2020 - Word

2. NUESTRO CORRESPONDIENTE (VEREDA)

Describe Situación geográfica, caracterización ambiental y caracterización de las personas. Puede acompañar de fotos.

3. CÓMO NOS ENCONTRAMOS

3.1 HISTORIA DE VIDA

Describe la experiencia obtenida al aplicar la herramienta de HISTORIAS DE VIDA, detalle a que personas entrevistó (con nombres propios) y relate toda la historia que fue contada por ellos, use el mismo lenguaje y expresiones utilizadas por las personas.

12 ESPACIOS

58:31

La grabación se ha iniciado. Con su participación en la reunión indica que consiente que se le incluya en la grabación de la reunión.

DIAGRAMA DE ENTORNO Y ALIADOS

MUNICIPIO CIVIL VEREDAS LAS LOMAS

LA CASITA

Monte

- Guadalupe
- Imaquito
- Venado
- Arquilla
- Corralo
- Guadalupe
- Chelón
- Zona chucha
- Colomita
- Cotawa

Basque

- Cedro
- Tolva
- Roble
- Roma de baso
- Teca
- Tirol
- Guadalupe
- Cocacola
- Dividire

Tienda

- Arroz
- Arroz
- Cafe
- Limon
- Maiz de Cerdo
- Jabon de Maniz

ABUNDANTES

- ESCARABOS
- DESCAPARECIDOS

REPRESA

Patio

- Bochichos
- Cachos
- Morochos
- Muyoritos
- Bata
- Bata

FINCA

- Platano
- Batata
- Yuca
- Maiz
- Naranja
- Guadalupe
- Chiripito

Colinas

- Coca
- Papa
- Jarabe
- Dato (cacha)
- Papa
- Papa

00:48

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SOL MARINA ALVEAR SOTELO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/05/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/05/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2073546 - EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA 2085081 - OBTENCION Y TRANSFORMACION DE ACEITES
DE APRENDIZAJE: ESENCIALES.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS O SERVICIOS DE ACUERDO CON OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010102103 ESTABLECER CONDICIONES DE ACUERDOS Y CONTRATOS ACORDE CON EL CICLO DE SERVICIO Y RESULTADOS DE NEGOCIACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PREPARAR EXTRACTO VEGETAL SEGÚN PROCEDIMIENTO DE OBTENCIÓN Y ESPECIFICACIÓN TÉCNICA.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA 2080466 - EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y
DE APRENDIZAJE: BANANO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA 2083254 - EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACION DE PLATANO **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00
--------------------------------------	-------

FICHA 2081175 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ACCESORIOS
DE APRENDIZAJE: ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA TÉCNICA.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR PRODUCCIÓN SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00
--------------------------------------	-------

FICHA 2077650 - EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACION DE PLATANO
DE APRENDIZAJE:

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA 2088407 - EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE
DE APRENDIZAJE: DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 2088409 - EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACION DE PLATANO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00
--------------------------------------	--------------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	136,00
--	---------------

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
-------	--------------	-------------	--------	-------

TOTAL TIEMPO EDT's:	0,00
----------------------------	-------------

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			0,00

INSTRUCTOR: SOL MARINA ALVEAR SOTELO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL