PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Piedecuesta, 10 de diciembre de 2024

Señor (a)
EDWIN GERSON MONTAÑEZ GONZALEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.5904420**
Coordinador de programas especiales
Centro de atención al sector agropecuario
Piedecuesta

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes diciembre del año 2024

Referencia: No (**CO1.PCCNTR.5904420**) del año 2024

Efraím Diaz caldas, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91.256.792 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de atención del sector agropecuario, 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: CUARENTA Y CUATRO MILLONES TRESCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS NOVENTA Y OCHO PESOS ($44.357.598) MCTE. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a los días ejecutados en el mes de FEBRERO, b) nueve pagos iguales por los meses de MARZO a NOVIEMBRE de 2024, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SECENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS TREINTA PESOS ($4´465.530) M/CTE. c) Un último pago correspondientea los días ejecutados en el mes de DICIEMBRE. Todos los pagos incluidos IVA.

Plazo: Será hasta el (06) de (diciembre) de 2024.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar servicios profesionales en el rol de instructor técnico aportando en la planeación, ejecución, evaluación y mejora continua de los procesos de formación y asesoría técnica para el emprendimiento rural y campesino; definidos por la Dirección de Empleo y Trabajo y la Coordinación Nacional SENA Emprende Rural. Comportamiento emprendedor

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro).

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Ejecutar las acciones de formación técnica haciendo uso de la estrategia pedagógica "aprender haciendo", bajo la modalidad de atención sincrónica - asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación Profesional Integral y los lineamientos de la Dirección de Empleo y Trabajo y la Coordinación Nacional SER, establecidos en la guía para la ejecución del programa SER en el SIGA.	Realización de cursos complementarios referente a preparación de alimentos pecuarios, emprendimiento en producción de café. Impartir formación y asesoría de proyectos productivos en asociatividad y comercial a los grupos del programa SER a las fichas, 3033225, 3056945 y 3087421 presencial.	Reporte dado por el sistema de SOFIAPLUS
2	Articular con los instructores de emprendimiento para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación para el desarrollo de las competencias de emprendimiento y la construcción del modelo de negocio con los aprendices, así como la formulación de proyectos productivos y creación de unidades productivas.	Programación y alistamiento de actividades.	Guías de aprendizaje Registro fotográfico Lista asistencia
3	Brindar la atención requerida a grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas beneficiarias del servicio de asesoría técnica, de acuerdo con el plan de acción concertado para la puesta en marcha de su unidad productiva y el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER.	Realización de cursos Impartir formación y asociatividad y comercial a los grupos del programa SER a las fichas, 3033225, 3056945 y 3087421 presencial.	Reporte dado por el sistema de SOFIAPLUS

4	Acompañar a grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas asignadas; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER	Realización de cursos Impartir formación y asociatividad y comercial a los grupos del programa SER a las fichas, 3033225, 3056945 y 3087421 presencial.	Reporte dado por el sistema de SOFIAPLUS
5	Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA entre ellos Sofia Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al apoyo administrativo SER según aplique	En el sistema se puede evidenciar la presentación en las fechas adecuadas.	Reporte dado por el sistema de SOFIAPLUS
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual	Reporte entregado mensualmente	Reporte entregado mensualmente
7	Evaluar los resultados de aprendizaje en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada la formación.	Evaluar las fichas terminada en el mes acorde a los requerimientos	Reporte de juicios evaluativos dado por Sofía plus
8	Entregar información bajo criterios de calidad, oportunidad, veracidad y completitud a apoyo administrativo SER para la creación de la unidad productiva, así como la	Desempeño mi trabajo según los establecido por el SENA	El informe mensual entregado al supervisor.

	inscripción en el sistema de información de la Agencia Pública de Empleo		
9	Participar en el proceso de inducción del programa (objetivos, estrategia, metodologías), sus componentes y procedimientos.	Participación del programa de inducción SER para el año 2024	Registro fotográfico y listas de asistencia
10	Gestionar alianzas con entes territoriales, organizaciones privadas, organizaciones sociales o no gubernamentales, que permitan la identificación y canalización de recursos para el apalancamiento de los programas de formación, proyectos y unidades productivas a atender	Encuentro con la secretaria de desarrollo rural de Piedecuesta, Lebrija, Floridablanca, Matanza y Tona	Registro telefónico correo electrónico y encuentro personal
11	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema establecido por la coordinación nacional para tal fin y generar las respectivas evidencias	Asistir reuniones Programadas	Registro asistencia, Registro fotográfico
12	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	Encuentros de divulgación, sincrónicos y asincrónicos con secretarias de desarrollo rural y lideres de asociaciones de los municipios de Piedecuesta, Lebrija, Floridablanca, Matanza y Tona	Registro telefónico y correo electrónico y redes sociales y fotográfico
13	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de	Informe Mensual	Registro Fotográfico

	mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados por la coordinación nacional SER, evidenciando lo establecido en la guía para la ejecución del Programa SER así como en la lista de chequeo - portafolio de evidencias		
14	Colocar todo su talento y capacidad intelectual para el efectivo cumplimiento de sus obligaciones como persona contratada.	Desempeño mi trabajo según los establecido por el SENA	Planillas de pago No. **7952120926**

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 ORDENDE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	356924	Lebrija	14/11/2024	14/11/2024

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. **7952120926** de las planillas, operador SOI y periodo de **diciembre**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Anti-trámites")

Evidencias en (4) folios

Cordialmente,



Firma
EFRAIM DIAZ CALDAS
Contratista
C.C. No. 91.256.792 DE BUCARAMANGA

Recibí a satisfacción:

Firma 

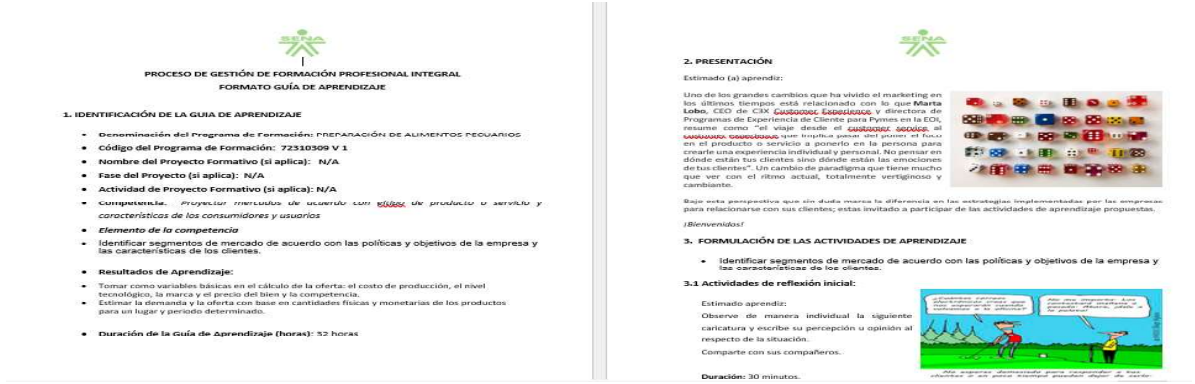
EDWIN GERSON MONTAÑEZ GONZALEZ
Supervisor(a) Contrato **CO1.PCCNTR.5904420** de 2024

coordinador programas especiales

EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: diciembre de 2024

CONTRATO CO1.PCCNTR.5904420 **EFRAIM DIAZ CALDAS**

Evidencia 1- GUIA DE APENDIZAJE INDUCCION



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** PREPARACIÓN DE ALIMENTOS NO CUARIOS
- **Código del Programa de Formación: 72310309 V 1**
- **Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): N/A**
- **Fase del Proyecto (si aplica): N/A**
- **Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): N/A**
- **Competencia.** *Proyectar mercados de acuerdo con ofertas de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios*
- ***Elemento de la competencia***
- Identificar segmentos de mercado de acuerdo con las políticas y objetivos de la empresa y las características de los clientes.

- **Resultados de Aprendizaje:**
- Tomar como variables básicas en el cálculo de la oferta: el costo de producción, el nivel tecnológico, la marca y el precio del bien y la competencia.
- Estimar la demanda y la oferta con base en cantidades físicas y monetarias de los productos para un lugar y periodo determinado.

- **Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):** 32 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz:

Uno de los grandes cambios que ha vivido el marketing en los últimos tiempos está relacionado con lo que **Marta Lobo**, CEO de CIX Customer Experience y directora de Programas de Experiencia de Cliente para Pymes en la EOI, resume como "el viaje desde el customer service al verdadero customer que implica pasar del punto en el producto o servicio a ponerlo en la persona para crearle una experiencia individual y personal. No pensar en dónde están tus clientes sino dónde están las emociones de tus clientes". Un cambio de paradigma que tiene mucho que ver con el ritmo actual, totalmente vertiginoso y cambiante.

Baja esta perspectiva que sin duda marca la diferencia en las estrategias implementadas por las empresas para relacionarse con sus clientes; estas invitado a participar de las actividades de aprendizaje propuestas.

¡Bienvenidos!

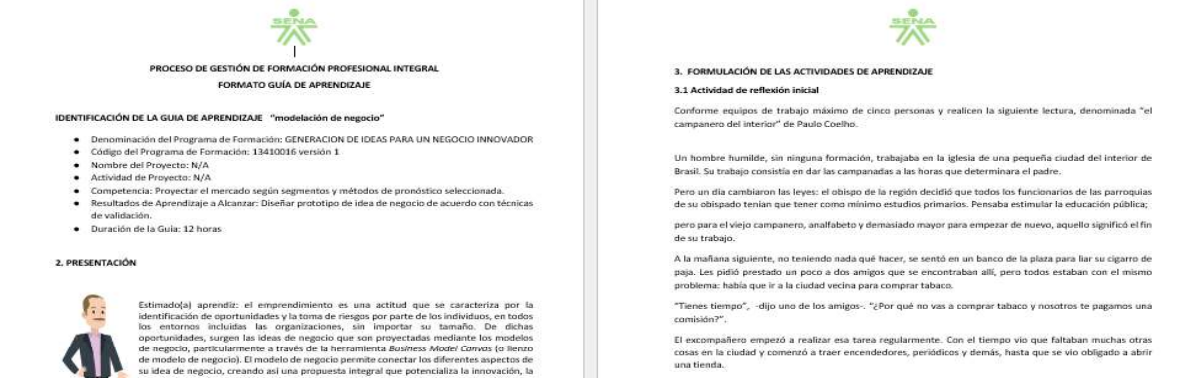
3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Identificar segmentos de mercado de acuerdo con las políticas y objetivos de la empresa y las características de los clientes.

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Estimado aprendiz:
Observe de manera individual la siguiente caricatura y escribe su percepción u opinión al respecto de la situación.
Comparte con sus compañeros.

Duración: 30 minutos.



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE "modelación de negocio"

- Denominación del Programa de Formación: GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR
- Código del Programa de Formación: 13410016 versión 1
- Nombre del Proyecto: N/A
- Actividad de Proyecto: N/A
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico seleccionada.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- Duración de la Guia: 12 horas

2. PRESENTACIÓN



Estimado(a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que se caracteriza por la identificación de oportunidades y la toma de riesgos por parte de los individuos, en todos los entornos incluidas las organizaciones, sin importar su tamaño. De dichas oportunidades, surgen las ideas de negocio que son proyectadas mediante los modelos de negocio, particularmente a través de la herramienta *Business Model Canvas* (o lienzo de modelo de negocio). El modelo de negocio permite conectar los diferentes aspectos de su idea de negocio, creando así una propuesta integral que potencializa la innovación, la generación de valor (diferenciación) y, en general, el éxito de su actividad emprendedora canalizada a través de la creación de empresa.

Esta guía de aprendizaje le permitirá conocer y trabajar los elementos que componen un modelo de negocio, a fin de que pueda construir una propuesta integral a partir de su idea de negocio.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura, denominada "el campanero del interior" de Paulo Coelho.

Un hombre humilde, sin ninguna formación, trabajaba en la iglesia de una pequeña ciudad del interior de Brasil. Su trabajo consistía en dar las campanadas a las horas que determinara el padre.

Pero un día cambiaron las leyes: el obispo de la región decidió que todos los funcionarios de las parroquias de su obispado tenían que tener como mínimo estudios primarios. Pensaba estimular la educación pública;

pero para el viejo campanero, analfabeto y demasiado mayor para empezar de nuevo, aquello significó el fin de su trabajo.

A la mañana siguiente, no teniendo nada qué hacer, se sentó en un banco de la plaza para liar su cigarro de paja. Les pidió prestado un poco a dos amigos que se encontraban allí, pero todos estaban con el mismo problema: había que ir a la ciudad vecina para comprar tabaco.

"Tienes tiempo", -dijo uno de los amigos-. "¿Por qué no vas a comprar tabaco y nosotros te pagamos una comisión?".

El excampañero empezó a realizar esa tarea regularmente. Con el tiempo vio que faltaban muchas otras cosas en la ciudad y comenzó a traer encendedores, periódicos y demás, hasta que se vio obligado a abrir una tienda.

Como era un hombre de bien que buscaba la satisfacción de sus clientes, la tienda prosperó y terminó convirtiéndose en uno de los empresarios más respetados de la región.

Pero trabajaba con mucho dinero y un buen día se hizo necesario abrir una cuenta bancaria.

El gerente lo recibió con los brazos abiertos, el viejo sacó una bolsa llena de dinero, el primero rellenó su ficha y finalmente le pidió al viejo que firmara.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE "Características Emprendedoras"

- Denominación del Programa de Formación: GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR
- Código del Programa de Formación: 13410016 versión 1
- Nombre del Proyecto: N/A
- Actividad de Proyecto: N/A
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RAP 1 aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
- Duración de la Guia: 12 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

En esa orden de ideas, esta guía tiene como objetivo que usted conozca y descubra los elementos del comportamiento emprendedor, a saber: la responsabilidad emprendedora, las características emprendedoras personales y las competencias emprendedoras, aplicándolas activamente en su actividad emprendedora canalizada a través de una empresa.

3. FORMULACIÓN DE LA S ACTIVIDADE S DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1., Reflexione sobre el contenido del cortometraje 'Cuesta abajo' que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor.

Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Cómo influyó el entorno en las decisiones de Henry Forero?
- ¿Cuáles fueron las acciones que Henry realizó para convertir su sueño en realidad?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

- **Ambiente Requerido:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir.

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Junto con los compañeros de grupo, forme un círculo en el ambiente de formación. Luego, el instructor seleccionará un objeto pequeño que se pueda contener fácilmente en una mano (una piedra pequeña, un trozo de madera, una pelota…) y se lo entregará a una persona del grupo. Esta persona empezará a pasar el objeto a otra de la derecha o la izquierda. Todos deberán seguir pasando el objeto de mano en mano, rápidamente y en el mismo sentido.

El instructor seleccionará al azar a un aprendiz y lo sacará del círculo. Ese aprendiz deberá, sin mirar por dónde va el objeto, decir "lingo, lingo, lingo" de manera repetida. Mientras tanto, el objeto debe estar pasando rápidamente de mano en mano.

El aprendiz que dice "lingo" decide en cualquier momento y de repente decir: "lango". En ese momento se detiene la circulación del objeto y quien quede con este en su mano debe responder rápidamente, basado en sus experiencias previas, a una de las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el comportamiento emprendedor?
- ¿Qué es la responsabilidad emprendedora?
- ¿Cuáles son las características que debe tener un emprendedor?
- ¿Cuáles son las competencias de un emprendedor?

El aprendiz que canta "lingo, lango" anota en un tablero o una hoja de papel, las definiciones que sus compañeros van dando, hasta que, según el tamaño del grupo, varias personas hayan aportado sus respuestas.

En plenaria, reflexione sobre los conceptos construidos por el grupo y genere las conclusiones de la actividad.

- **Ambiente Requerido:** ambiente convencional
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir; objeto pequeño que se pueda contener en una mano.

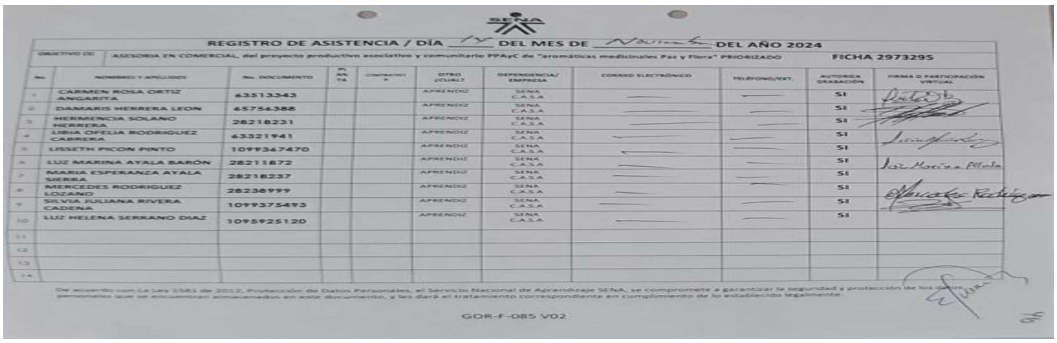
3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

Subactividad 1: Conforme equipos de trabajo de máximo cinco personas y realicen juntos la lectura de la introducción y los tres primeros capítulos de la Cartilla de Comportamiento Emprendedor, que se encuentra en el siguiente enlace: http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx o

EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: diciembre de 2024

CONTRATO CO1.PCCNTR.5904420 **EFRAIM DIAZ CALDAS**

Evidencia 2 - Lista de asistencia



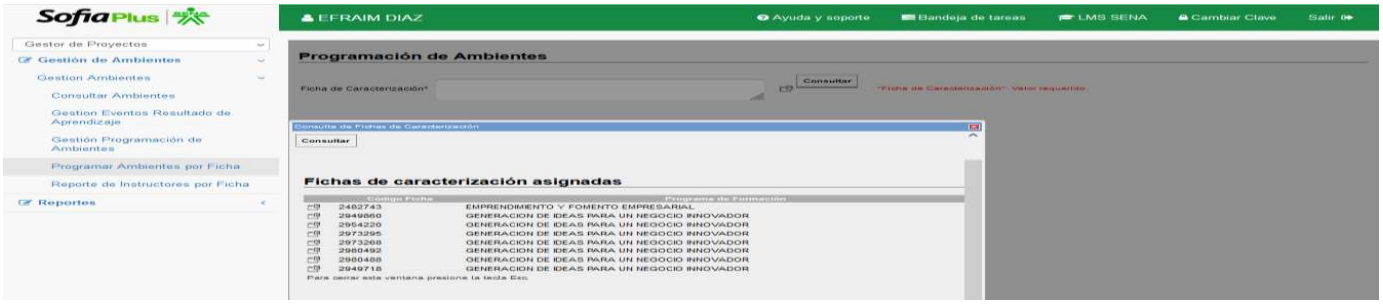
REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA IV DEL MES DE Noviembre DEL AÑO 2024

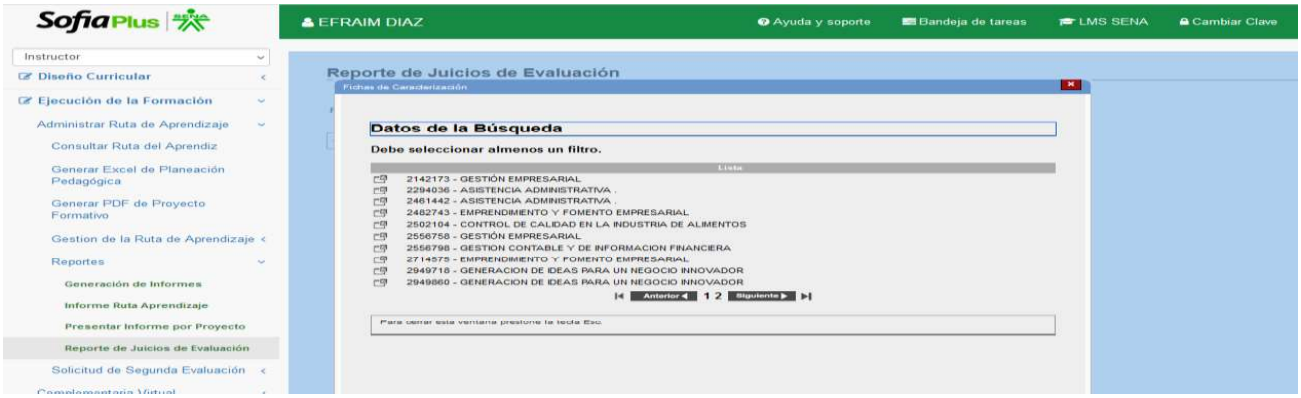
FICHA 2973295

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	FICHA	CONTRATO	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELEFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	CARMEN ROSA ORTIZ ANGARITA	63513343			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
2	DAMARIS HERRERA LEON	45754388			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
3	HERMENCIA SOLANO HERRERA	28218231			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
4	LIBIA OFELIA RODRIGUEZ CABRERA	63321941			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
5	LISSETH PICON PINTO	1099367470			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
6	LUZ MARINA AYALA BARÓN	28211872			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
7	MARIA ESPERANZA AYALA SIERRA	28218237			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
8	MERCEDES RODRIGUEZ LOZANO	28236999			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
9	SILVIA JULIANA RIVERA CADENA	1099375493			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
10	LUZ HELENA SERRANO DIAZ	1095925120			APRENDIZ	SENA CASA			SI	
11										
12										
13										
14										

GOR-F-085 V02

Evidencia 3 – Evidencias de plataforma





EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: diciembre de 2024

CONTRATO CO1.PCCNTR.5904420 **EFRAIM DIAZ CALDAS**

Evidencia 4 – Evidencias fotografica









Evidencia 5 – Evaluacion Juicios

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	20/11/2024
Ficha de Caracterización:	3033225
Código:	72310309
Versión:	1
Denominación:	PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS
Estado de la Ficha de	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	10/07/2024
Fecha Fin:	30/11/2024
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9122 - CENTRO ATENCION SECTOR AGROPECUARIO

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio
CC	1005371515	JAIDER	GELVES PABON	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	172373 - PROYECTAR LAS CANTIDADES DE OFERTA Y LA DEMANDA TENIENDO EN	NO APROBADO	20/11/2024 2:34 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1005371515	JAIDER	GELVES PABON	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	172374 - EVALUAR LA DEMANDA Y OFERTA CON BASE EN LA MOTIVACIÓN, CONDUCTAS Y	NO APROBADO	20/11/2024 2:35 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1005371515	JAIDER	GELVES PABON	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172375 - ANALIZAR LOS FACTORES EXTERNOS E	NO APROBADO	20/11/2024 2:35 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1005371515	JAIDER	GELVES PABON	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172376 - CALCULAR LOS PRECIOS A PARTIR DE LOS	NO APROBADO	20/11/2024 2:35 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1005371515	JAIDER	GELVES PABON	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	172377 - TOMAR COMO VARIABLES BASICAS EN EL CALCULO DE LA OFERTA: EL	NO APROBADO	20/11/2024 2:36 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1005371515	JAIDER	GELVES PABON	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172378 - ESTIMAR LA DEMANDA Y LA OFERTA CON BASE EN	NO APROBADO	20/11/2024 2:36 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1005371515	JAIDER	GELVES PABON	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172379 - ESTABLECER LOS CRITERIOS DE FIJACIÓN DE	NO APROBADO	20/11/2024 2:36 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1007382934	JULIETH CAROLINA	REYES SUAREZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	172373 - PROYECTAR LAS CANTIDADES DE OFERTA Y LA DEMANDA TENIENDO EN	NO APROBADO	20/11/2024 2:34 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1007382934	JULIETH CAROLINA	REYES SUAREZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	172374 - EVALUAR LA DEMANDA Y OFERTA CON BASE EN LA MOTIVACIÓN, CONDUCTAS Y	NO APROBADO	20/11/2024 2:35 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1007382934	JULIETH CAROLINA	REYES SUAREZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172375 - ANALIZAR LOS FACTORES EXTERNOS E	NO APROBADO	20/11/2024 2:35 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1007382934	JULIETH CAROLINA	REYES SUAREZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172376 - CALCULAR LOS PRECIOS A PARTIR DE LOS	NO APROBADO	20/11/2024 2:35 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1007382934	JULIETH CAROLINA	REYES SUAREZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	172377 - TOMAR COMO VARIABLES BASICAS EN EL CALCULO DE LA OFERTA: EL	NO APROBADO	20/11/2024 2:36 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1007382934	JULIETH CAROLINA	REYES SUAREZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172378 - ESTIMAR LA DEMANDA Y LA OFERTA CON BASE EN	NO APROBADO	20/11/2024 2:36 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	1007382934	JULIETH CAROLINA	REYES SUAREZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172379 - ESTABLECER LOS CRITERIOS DE FIJACIÓN DE	NO APROBADO	20/11/2024 2:36 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
TI	1091974647	JOAN SEBASTIAN	JOAN SEBASTIAN	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL	172373 - PROYECTAR LAS CANTIDADES DE OFERTA Y LA	POR EVALUAR		-

EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: diciembre de 2024

CONTRATO CO1.PCCNTR.5904420 **EFRAIM DIAZ CALDAS**

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	20/11/2024
Ficha de Caracterización:	3087421
Código:	73310026
Versión:	1
Denominación:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CAFE
Estado de la Ficha de Fecha Inicio:	EN EJECUCION 21/09/2024
Fecha Fin:	28/11/2024
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9122 - CENTRO ATENCION SECTOR AGROPECUARIO

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluacion	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio
TI	1097108677	VICTOR MANUEL	BOHORQUEZ ROZO	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
TI	1097108677	VICTOR MANUEL	BOHORQUEZ ROZO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
TI	1097304387	JULIETH ANDREA	GUTIERREZ ROJAS	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
TI	1097304387	JULIETH ANDREA	GUTIERREZ ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	13562587	SAUL	TARAZONA GELVES	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	13562587	SAUL	TARAZONA GELVES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	13563120	LUIS FERNANDO	MENDOZA PEREZ	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	13563120	LUIS FERNANDO	MENDOZA PEREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	18969633	DINAEL	BOTELLO PORTACIO	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	18969633	DINAEL	BOTELLO PORTACIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	2173414	JOSE MARIA	RODRIGUEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	2173414	JOSE MARIA	RODRIGUEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	28218010	HILDA	PEREA PINTO	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	28218010	HILDA	PEREA PINTO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	37668118	ROSA DELIA	GUTIERREZ PICO	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	37668118	ROSA DELIA	GUTIERREZ PICO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	45687603	ARMELYS	SOTO GIL	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE	APROBADO	20/11/2024 5:15 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ
CC	45687603	ARMELYS	SOTO GIL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y	APROBADO	20/11/2024 5:11 a	CC 91256792 -

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	20/11/2024
Ficha de Caracterización:	3056945
Código:	73310026
Versión:	1
Denominación:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CAFE
Estado de la Ficha de Fecha Inicio:	EN EJECUCION 28/08/2024
Fecha Fin:	29/11/2024
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9122 - CENTRO ATENCION SECTOR AGROPECUARIO

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluacion	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1001082542	JOSE DANIEL	TARIAS GALVIS	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 6:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
TI	1001982542	JOSE DANIEL	TARIAS GALVIS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	13537191	ISAEL	ESPARZA ESPARZA	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	13537191	ISAEL	ESPARZA ESPARZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	17526039	HUGO HERNAN	ARIZA RIFALDO	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	17526039	HUGO HERNAN	ARIZA RIFALDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	28212994	YAKELINY	PEREZ RUEDA	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	28212994	YAKELINY	PEREZ RUEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	37916336	DEISY MARIA	ROJAS REY	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	37916336	DEISY MARIA	ROJAS REY	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	4088358	JOSE GUILLERMO	MUÑOZ CARDENAS	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	4088358	JOSE GUILLERMO	MUÑOZ CARDENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	5600355	JOSE BENILDO	TARIAS JULIO	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	5600355	JOSE BENILDO	TARIAS JULIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	60438595	MARIA DE LOS ANGELES	GALVIS PARADA	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	60438595	MARIA DE LOS ANGELES	GALVIS PARADA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	63323886	CARMEN ALICIA	LOPEZ RAMIREZ	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	63323886	CARMEN ALICIA	LOPEZ RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	619887 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	91233176	PABLO VICENTE	HERRERA CORDERO	EN FORMACION	39701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	620724 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON	APROBADO	20/11/2024 5:33 a	CC 91256792 - EFRAIM DIAZ CALDAS
CC	91233176	PABLO VICENTE	HERRERA	EN	39811 - Fomentar cultura emprendedora	619887 - ESTABLECER	APROBADO	20/11/2024 5:37 a	CC 91256792 - EFRAIM

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: EFRAIM DIAZ CALDAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ATENCION SECTOR AGROPECUARIO

FECHA INICIAL: 08/02/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 06/12/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2954706 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2949860 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3087421 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CAFE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270401053-01 ALISTAR EQUIPOS, HERRAMIENTAS Y AGROINSUMOS PARA LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DEL CAFÉ SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

270401053-02 REALIZAR LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DEL CAFÉ DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ESTADOS VEGETATIVOS DEL CULTIVO.

270401053-03 VERIFICAR LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE CAFÉ TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-04 REGISTRAR INFORMACIÓN DE LAS LABORES CULTURALES DEL CULTIVO DE CAFÉ DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y NORMATIVA.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270401053-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE CAFÉ SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA A CORDE CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

270401053-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-04 VERIFICAR LAS CONDICIONES DE LA SIEMBRA DE CAFÉ TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3033225 - PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR RACIÓN ANIMAL SEGÚN PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y ORDEN DE PEDIDO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR EL ÁREA DE PROCESO, DE MATERIA PRIMA E INSUMOS PARA MOLINAR EN CORRESPONDENCIA CON LA FORMULACIÓN Y CALIDAD DEFINIDA.

APLICAR LAS NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL Y SEGURIDAD INDUSTRIAL SEGÚN REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

CLASIFICAR LA MATERIA PRIMA SEGÚN CARACTERÍSTICA ESTABLECIDA.

EMPACAR Y ROTULAR EL PRODUCTO OBTENIDO DE ACUERDO CON SISTEMA DE CALIDAD Y NORMATIVIDAD VIGENTE

IDENTIFICAR SI LA MATERIA PRIMA CORRESPONDE CON EL SISTEMA PRODUCTIVO Y REQUERIMIENTO NUTRICIONAL DE LA

REALIZAR LA DISPOSICIÓN DE LOS DESPERDICIOS Y DESECHOS DEL PROCESO DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTO Y NORMATIVIDAD AMBIENTAL VIGENTE.

REALIZAR LAS OPERACIONES DE MOLINADO Y MEZCLA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO, PROTOCOLO DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

REALIZAR LOS REGISTROS EN FORMA CLARA Y PRECISA EN EL FORMATO SEGÚN DIRECTRIZ DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES E INCONSISTENCIAS EN ALMACENAMIENTO EN EL FORMATO Y TIEMPO ESTABLECIDO

RELACIONAR EL PRETRATAMIENTO A LA MATERIA PRIMA CON PARÁMETRO TÉCNICO.

REPORTAR LAS NOVEDADES EN EL TIEMPO Y LINEAMIENTO ESTABLECIDO.

UBICAR LA MATERIA PRIMA, INSUMOS Y PRODUCTO TERMINADO EN ALMACÉN SEGÚN MAPA DE DISTRIBUCIÓN Y NORMAS

UTILIZAR LOS ELEMENTOS DE SEGURIDAD DE ACUERDO CON LA LABOR ESTABLECIDA.

VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES DE ALMACENAMIENTO SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS FACTORES EXTERNOS E INTERNOS DE LA EMPRESA PARA DEFINIR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS O

CALCULAR LOS PRECIOS A PARTIR DE LOS COSTOS, INGRESOS, PUNTO DE EQUILIBRIO Y MÁRGENES DE RENTABILIDAD.

ESTABLECER LOS CRITERIOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DE PRECIOS DE LA EMPRESA Y EL

ESTIMAR LA DEMANDA Y LA OFERTA CON BASE EN CANTIDADES FÍSICAS Y MONETARIAS DE LOS PRODUCTOS PARA UN LUGAR Y PERIODO DETERMINADO.

EVALUAR LA DEMANDA Y OFERTA CON BASE EN LA MOTIVACIÓN, CONDUCTAS Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

PROYECTAR LAS CANTIDADES DE OFERTA Y LA DEMANDA TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO POTENCIAL, LOS INVENTARIOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

TOMAR COMO VARIABLES BÁSICAS EN EL CÁLCULO DE LA OFERTA: EL COSTO DE PRODUCCIÓN, EL NIVEL TECNOLÓGICO, LA MARCA Y EL PRECIO DEL BIEN Y LA COMPETENCIA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2954220 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2958262 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2937581 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2980488 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2945290 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2944706 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2973268 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3056945 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CAFE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270401053-01 ALISTAR EQUIPOS, HERRAMIENTAS Y AGROINSUMOS PARA LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DEL CAFÉ SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

270401053-02 REALIZAR LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DEL CAFÉ DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ESTADOS VEGETATIVOS DEL CULTIVO.

270401053-03 VERIFICAR LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE CAFÉ TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-04 REGISTRAR INFORMACIÓN DE LAS LABORES CULTURALES DEL CULTIVO DE CAFÉ DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y NORMATIVA.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270401053-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE CAFÉ SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA A CORDE CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

270401053-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-04 VERIFICAR LAS CONDICIONES DE LA SIEMBRA DE CAFÉ TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2973295 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2931475 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2949718 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2980492 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2919687 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 960,00

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
08/02/2024	15/02/2024	OTROS	50,00
01/03/2024	12/03/2024	OTROS	8,00
01/03/2024	14/03/2024	OTROS	8,00
07/04/2024	07/04/2024	OTROS	8,00
20/04/2024	20/04/2024	OTROS	8,00
27/04/2024	27/04/2024	OTROS	8,00
02/05/2024	02/05/2024	OTROS	8,00
04/05/2024	04/05/2024	OTROS	8,00
10/05/2024	10/05/2024	OTROS	16,00
11/05/2024	11/05/2024	OTROS	8,00
13/05/2024	13/05/2024	OTROS	16,00
14/05/2024	14/05/2024	OTROS	24,00
04/06/2024	11/06/2024	OTROS	32,00
07/06/2024	14/06/2024	OTROS	32,00
12/06/2024	12/06/2024	OTROS	24,00
12/06/2024	12/06/2024	OTROS	24,00
13/06/2024	13/06/2024	OTROS	24,00
17/06/2024	17/06/2024	OTROS	8,00
17/06/2024	17/06/2024	OTROS	16,00
02/07/2024	30/07/2024	OTROS	40,00
02/07/2024	16/07/2024	OTROS	22,00
03/07/2024	31/07/2024	OTROS	40,00
03/07/2024	31/07/2024	OTROS	40,00
04/07/2024	25/07/2024	OTROS	32,00
08/07/2024	29/07/2024	OTROS	32,00
12/07/2024	19/07/2024	OTROS	16,00
01/08/2024	08/08/2024	OTROS	14,00
03/08/2024	13/08/2024	OTROS	22,00
05/08/2024	05/08/2024	OTROS	6,00
14/08/2024	14/08/2024	OTROS	6,00

14/08/2024	14/08/2024	OTROS	6,00
16/08/2024	16/08/2024	OTROS	6,00
10/10/2024	19/10/2024	OTROS	16,00
16/10/2024	19/10/2024	OTROS	16,00
19/10/2024	19/10/2024	OTROS	8,00
19/10/2024	19/10/2024	OTROS	8,00
03/12/2024	03/12/2024	OTROS	8,00
04/12/2024	04/12/2024	OTROS	8,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 676,00

INSTRUCTOR: EFRAIM DIAZ CALDAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ATENCION SECTOR AGROPECUARIO

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Piedecuesta, 16 noviembre de 2024

PRESENTADO A: ZEGRID FRANCISCO CADENA CASTAÑEDA SUBDIRECTOR (E) CASA

ORDEN DE VIAJE No:	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
356924	14/11/2024	14/11/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO PIEDECUESTA - LEBRIJA (VEREDA LA CUCHILLA) - PIEDECUESTA	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: (ciudad)**
		LEBRIJA (VEREDA LA CUCHILLA)

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: IMPARTIR ASESORIA DEL PROYECTO EMPRENDEDOR AROMATICAS MEDICINALES PAZ Y FLORA FICHA 2973295 DEL PROGRAMA SER

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. Impartir asesoría en comercial del proyecto emprendedor aromáticas medicinales paz y flora ficha 2973295 del programa ser.

RESULTADOS:

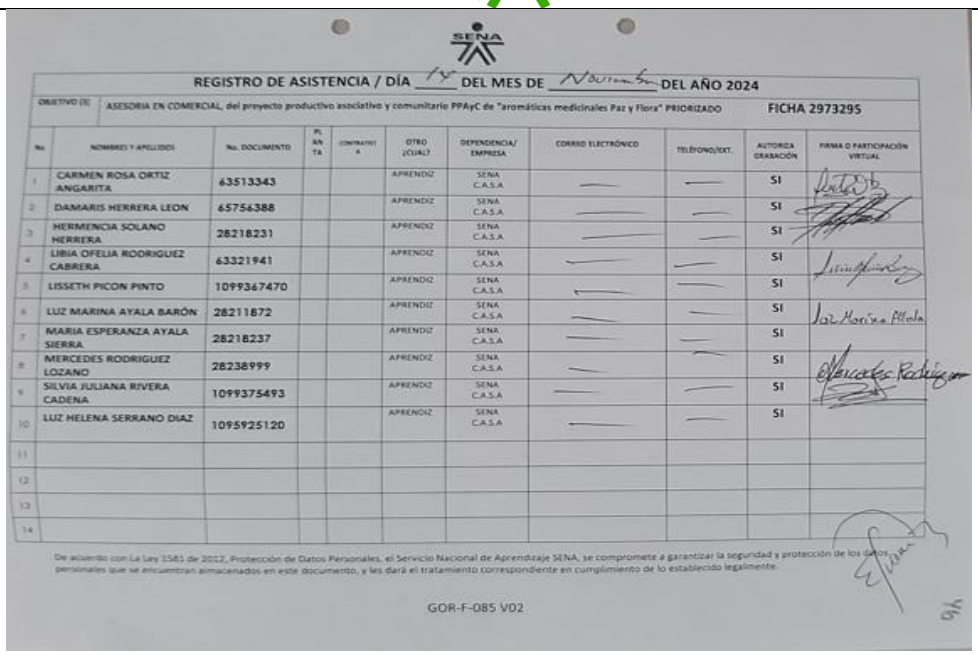
Se realiza planes de acción y plan de mercadeo del PPAyC

EVIDENCIAS O SOPORTES: **Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe**

1. **Evidencias fotográficas**



2. **Documentos pdf de asistencia**



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 14 DEL MES DE Noviembre DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S): ASESORIA EN COMERCIAL, del proyecto productivo asociativo y comunitario PPAyC de "aromáticas medicinales Paz y Flora" PRIORIZADO — FICHA 2973295

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	CARMEN ROSA ORTIZ ANGARITA	63513343			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
2	DAMARIS HERRERA LEON	65756388			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
3	HERMENCIA SOLANO HERRERA	28218231			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
4	LIBIA OFELIA RODRIGUEZ CABRERA	63321941			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
5	LISSETH PICON PINTO	1099367470			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
6	LUZ MARINA AYALA BARÓN	28211872			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
7	MARIA ESPERANZA AYALA SIERRA	28218237			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
8	MERCEDES RODRIGUEZ LOZANO	28238999			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
9	SILVIA JULIANA RIVERA CADENA	1099375493			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
10	LUZ HELENA SERRANO DIAZ	1095925120			APRENDIZ	SENA C.A.S.A	—	—	SI	
11										
12										
13										
14										

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1.		
2.		

CONCLUSIÓNES:

1. Se impartió asesoría comercial del proyecto productivo Aromáticas medicinales paz y flora

DATOS DEL CONTRATISTA	
NOMBRE Y APELLIDO	**FIRMA**
EFRAIM DIAZ CALDAS	

VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADOR PROGRAMAS ESPECIALES	**EDWIN GERSON MONTAÑEZ GONZALEZ**	

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	Piedecuesta, 16 de noviembre de 2024	**Código Regional :**	**68**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	Efraim Diaz Caldas	**Código Centro:**	**912210**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	91256792	**Fecha de elaboración:**	**16/11/2024**

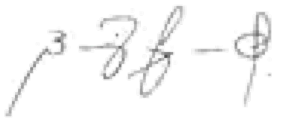
En desarrollo de la comisión No. **356924** durante los días **14** del mes de noviembre de **2024** se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
14/11/2024	PIEDECUESTA - LEBRIJA (VEREDA LA CUCHILLA)	motocicleta	$ 17.000
14/11/2024	LEBRIJA (VEREDA LA CUCHILLA) - PIEDECUESTA	motocicleta	$ 17.000
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		$ 34.000

Para efectos legales el contratista certifica bajo la gravedad del juramento, que las actividades objeto del desplazamiento se cumplieron a cabalidad y el valor cobrado corresponde al valor efectivamente pagado al prestador del servicio de transporte informal.

Este formato aplica únicamente para justificar gastos de transporte en aquellos sitios donde no se cuenta con transporte formal.

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el comisionado y su jefe inmediato, se autoriza el presente gasto.

COMISIONADO CONTRATISTA		SUPERVISOR DE CONTRATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	Efraim Diaz Caldas	**Nombre completo:**	EDWIN GERSON MONTAÑEZ GONZALEZ	**Nombre completo:**	ZEGRID FRANCISCO CADENA CASTANEDA
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.5904420	**Cargo:**	coordinador programas especiales	**Cargo:**	subdirector de centro (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Generalidades:

1. El objetivo del formato es para que el supervisor de acuerdo con el manual de supervisión de la Entidad emita un informe de ejecución y evaluación del contrato de prestación de servicios.
2. El formato se encuentra relacionado con el GTH-P-013 Procedimiento Contratación de servicios personales diferentes a instructor.
3. Este formato lo debe diligenciar el supervisor que sea designado por el ordenador del gasto durante la ejecución de los contratos de prestación de servicios.
4. Este formato debe ser diligenciado cada vez que finalice un contrato de prestación de servicios.
5. El trámite que surte el formato una vez diligenciado deberá ser firmado por el supervisor con el fin de ser publicado en la plataforma SECOP II
6. Este formato no requiere impresión debe ser firmado digitalmente
7. El formato debe ser cargado en la Plataforma SECOP II.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.5904420 DEL 8 DE FEBRERO 2024

NOMBRE DEL CONTRATISTA: EFRAIM DIAZ CALDAS

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: CC 91256792

OBJETO DEL CONTRATO: Prestar servicios profesionales en el rol de instructor técnico aportando en la planeación, ejecución, evaluación y mejora continua de los procesos de formación y asesoría técnica para el emprendimiento rural y campesino; definidos por la Dirección de Empleo y Trabajo y la Coordinación Nacional SENA Emprende Rural. Comportamiento emprendedor

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: 1. Ejecutar las acciones de formación técnica haciendo uso de la estrategia pedagógica "aprender haciendo", bajo la modalidad de atención sincrónica - asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación Profesional Integral y los lineamientos de la Dirección de Empleo y Trabajo y la Coordinación Nacional SER, establecidos en la guía para la ejecución del programa SER en el SIGA. 2. Articular con los instructores de emprendimiento para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación para el desarrollo de las competencias de emprendimiento y la construcción del modelo de negocio con los aprendices, así como la formulación de proyectos productivos y creación de unidades productivas. 3. Brindar la atención requerida a grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas beneficiarias del servicio de asesoría técnica, de acuerdo con el plan de acción concertado para la puesta en marcha de su unidad productiva y el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER. 4. Acompañar a grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas asignadas; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER. 5. Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA entre ellos Sofia Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al apoyo administrativo SER según aplique. 6. Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual. 7. Evaluar los resultados de aprendizaje en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada la formación. 8. Entregar información bajo criterios de calidad, oportunidad, veracidad y completitud a apoyo administrativo SER para la creación de la unidad productiva, así como la inscripción en el sistema de información de la Agencia Pública de Empleo. 9.Participar en el proceso

de inducción del programa (objetivos, estrategia, metodologías), sus componentes y procedimientos. 10. Gestionar alianzas con entes territoriales, organizaciones privadas, organizaciones sociales o no gubernamentales, que permitan la identificación y canalización de recursos para el apalancamiento de los programas de formación, proyectos y unidades productivas a atender. 11. Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema establecido por la coordinación nacional para tal fin y generar las respectivas evidencias. 12. Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo. 13. Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados por la coordinación nacional SER, evidenciando lo establecido en la guía para la ejecución del Programa SER así como en la lista de chequeo - portafolio de evidencias.

LUGAR DE EJECUCIÓN: SENA CASA y su área de influencia

PLAZO DE EJECUCIÓN: Nueve (09) meses y veintiocho (28) días

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 8 DE FEBRERO DE 2024

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 6 DE DICIEMBRE DE 2024

VIGENCIA DEL CONTRATO: DEL 8 DE FEBRERO DE 2024 AL 06 DE ABRIL DE 2025

VALOR DEL CONTRATO: CUARENTA Y CUATRO MILLONES TRESCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS NOVENTA Y OCHO PESOS ($44.357.598) MCTE. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a los días ejecutados en el mes de FEBRERO, b) nueve pagos iguales por los meses de MARZO a NOVIEMBRE de 2024, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SECENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS TREINTA PESOS ($4´465.530) M/CTE. c) Un último pago correspondientea los días ejecutados en el mes de DICIEMBRE. Todos los pagos incluidos IVA.

SUPERVISOR: EDWIN GERSON MONTAÑEZ GONZALEZ

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC 88156543

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO X

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$44.357.598
Valor Ejecutado	$44.357.598
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$ 0
Saldo a liberar	$ 0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS (*Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo 50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)*

Se realizaron las siguientes actividades: (7) siete formaciones complementarias en COMPORTAMIENTO EMRENDEDOR, (7) siete formaciones complementarias en GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADO; asesorías para (7) proyectos productivos asociativos y comunitarios.
Dos (2) formaciones en EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CAFÉ, en la competencia Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales y una formación en PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS en la competencia: proyectar mercados de acuerdo con el tipo de negocio o servicio y características de los consumidores o usuarios.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Se concluye que la contratista ha dado cumplimiento satisfactorio a todas las obligaciones adquiridas, dejando constancia del compromiso y los resultados alcanzados. Se recomienda la liquidación del contrato de acuerdo con las disposiciones legales y contractuales aplicables.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SANCIONES: SI___ NO_X__

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI _X_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE _X_ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,



EDWIN GERSON MONTAÑEZ GONZALEZ
Supervisor de Contrato

8. Control de cambios

VERSION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENTE	NATURALEZA DEL CAMBIO
V03	Octubre	Cambio imagen institucional y generalidades