PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Riohacha, 10 de Diciembre del 2024.

Señor (a)
CARLOS ALBERTO BARRIOS NISPERUZA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.6428122
Cargo del supervisor. Coordinador Académico
Dependencia Centro Industrial y de Energías Alternativas
Ciudad

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

Referencia: No. CO1.PCCNTR.6428122 del 2024.

JAIME LUIS MURGAS BORNACHELY, identificado con la cédula de ciudadanía No. 84085111 de Riohacha, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Industrial y de Energías Alternativas en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de noviembre del 2024.

Valor y forma de Pago: VEINTISÉIS MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS SESENTA Y NUEVE PESOS ($26.495.569,00). Los cuales se pagarán de igual manera, conforme se detalla a continuación: a) Un primer pago correspondiente a los 15 días de junio por valor de UN MILLÓN NOVECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL SETENTA PESOS M/CTE. ($1.935.070). B) Cinco (5) pagos iguales por los meses de julio a noviembre, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS ($4.465.545,00) M/cte. cada uno b) Un último pago correspondiente a los 15 días del mes de diciembre por valor de DOS MILLONES DOSCIENTOS TREINTA Y DOS MIL SETECIENTOS SETENTA Y TRES PESOS M/CTE. ($2.232.773,00).
Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2024

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar los servicios personales de carácter temporal de Artesanos Técnicos Tecnólogos y/o Profesionales que se desempeñen como instructores en los programas de Formación Titulada y/o Complementaria en la Programación Campesena ejecutando horas directas a formación y otras actividades relacionadas con la Ejecución de la Formación Profesional Integral del Centro Industrial y de Energías Alternativas de la Regional Guajira.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Ejecutar Formación Profesional Integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro de la oferta regular del Centro Industrial y de Energías Alternativas en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada opción se determine de acuerdo con lo establecido en la Guía de Desarrollo Curricular GFPI-G-012 o normatividad vigente	En el mes objeto de cobro se continua con el proceso de formación complementaria con cuatro grupos de la estrategia Campesena discriminados así: 2) Acciones de Formación Emprendimiento Innovador – Fichas 3133831 -3133837 Municipio de Maicao (2) Acciones de Formación “Emprendimiento de Unidades Productivas “Fichas: 3133812 y 3133830 Competencia: Establecer Planes de Negocio con los Objetivos de la Unidad Productiva. Municipio de Maicao.	En manos del supervisor del contrato reposan los archivos de fotocopias de cedulas y las listas de asistencia para su inscripción y matricula, para registrarlos en la plataforma Sofia Plus.
2	Desarrollar los Proyectos de formación programados por el Centro Industrial y de Energías Alternativas en el Plan Operativo 2024.	No aplica para el periodo analizado, dado que los grupos de formación complementaria se realizan por demanda y corresponde a poblaciones rurales que participaran en el marco de la estrategia nacional Campesena.	No aplica durante el periodo reportado.

3	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofia Plus de acuerdo la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.	En el mes objeto de pago se estableció la ruta de aprendizaje de acuerdo a la programación e intensidad horario que conoce con la suscripción del contrato.	Ver Portafolio de Evidencias. Juicios Evaluativos.
4	Asociar aprendices en el aplicativo de Sofía plus en el tiempo estipulado.	Se realizó la asociación de los aprendices a la ruta respectiva	Ver Portafolio de Evidencias – Juicios Evaluativos
5	Planear y ejecutar actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Se aplicaron las técnicas didácticas activas definidas en la Guía de Aprendizaje.	Ver Guía de Aprendizaje que se anexa en el portafolio de evidencias.
6	Entregar soportes e información de calidad requeridos en el proceso de ingreso de aprendices matriculados tales como: Ficha de matrícula; Fotocopia del documento de identidad legible, y demás requisitos definidos por la entidad cuando se ejecute programas de Formación Complementaria	En el mes objeto de pago se realiza la entrega de todos los soportes asociados al proceso de matrícula en físico en la oficina de gestión Educativa del CIEA.	En manos del supervisor reposan los archivos de fotocopias de cedulas y la lista de asistencia para su inscripción y matricula, para su registro el sistema de información Sofia Plus.
7	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades del programa de formación.	En el mes objeto de pago se cumplieron con los productos asociados al proyecto de las actividades del programa de formación y los resultados de aprendizaje.	Ver portafolios de evidencias. Guías de Aprendizaje.
8	Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencia de instructor y de los aprendices.	Durante el mes de realizo el cargue a conformidad de todos los productos solicitados por parte del supervisor en el portafolio de evidencias.	Ver Portafolios de Evidencias.

9	Participar en las actividades indicadas por el Centro Industrial y de Energías Alternativas para el mejoramiento de procesos y Sistema Integrado de Gestión de la Calidad.	Durante el mes se participo en todas las reuniones convocadas por el centro industrial asociadas al mejoramiento de procesos del Sistema de Gestión de Calidad	Ver Imagen 5. Reunión de avances indicadores de formación Campesena. 25 de Noviembre 2024.
10	Cumplir con la programación de formación asignada por el líder de la especialidad y/o Coordinador Académico.	En el mes objeto de cobro se realizó la atención de la formación complementaria con cuatro grupos de la estrategia Campesena discriminados así:) Acciones de Formación Emprendimiento Innovador – Fichas 3133831 - 3133837 Municipio de Maicao (2) Acciones de Formación “Emprendimiento de Unidades Productivas “Fichas: 3133812 - 3133830 Competencia: Establecer Planes de Negocio con los Objetivos de la Unidad Productiva. Municipio de Maicao.	Ver Imagen 1 – 4 Acciones de Formación en el Informe de Actividades.

11	Entregar al coordinador académico y/o líder de la especialidad, la información de las actividades a realizar antes de iniciar cada curso y en general los informes que la formación profesional requiera dar asesorías e inducciones a los aprendices del Centro Industrial y de Energías Alternativas y evaluarlos en oportunidad de acuerdo con la calificación obtenida en el proceso de formación.	En el mes objeto de pago se realizó el cargue de la guía de aprendizaje en el portafolio del instructor.	Ver portafolio del instructor compartido con el coordinador académico.
12	Entregar al Coordinador Académico y/o líder de la especialidad el informe de calificaciones de los aprendices en un plazo máximo de tres (3) días después de terminación del proceso de formación – Registrar toda la información relacionada con la formación profesional en el aplicativo de gestión de la información -Sofia Plus - Portafolio de Evidencias que corresponda según procedimiento en SIGA y teniendo en cuenta las disposiciones tecnológicas LMS o Físicas definidas por la entidad.	Durante el mes se entregaron los juicios evaluativos a la oficina de Gestión de Centro, conforme a las actividades de formación programadas.	Ver Portafolio de Evidencias.
13	Presentar el reporte estadístico y demás documentos requeridos a más tardar el día veinticinco (25) de cada mes al Supervisor del contrato.	Se presentaron los reportes estadísticos conforme a la hora de formación.	Ver informes de Actividades. Reporte de Gestión de Tiempos de Formación.

14	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinarios y extraordinarios que se programen para los aprendices y registrar el seguimiento realizado al proceso de formación	En el mes objeto de pago se participó en el comité de seguimiento a las horas de Formación.	Ver Informe de Actividades. Imagen 7 y 8.
15	Ejercer las actividades con estricta observancia del Reglamento del aprendiz del SENA y reportar de manera oportuna las novedades presentadas en la ficha asignada.	En el mes objeto de pago se desarrollaron las actividades de formación conforme a las directrices establecidas en el Reglamento del aprendiz del SENA.	Ver portafolio del instructor compartido al coordinador académico
16	Aplicar estrategias de aprendizaje que faciliten el desarrollo del espíritu investigativo, innovador y transformador del aprendiz para su mejoramiento continuo.	En el mes objeto de pago se aplicaron las estrategias que facilitan el desarrollo del espíritu investigativo, innovador y transformador del aprendiz para su mejoramiento continuo.	Ver Informe de Actividades Imágenes 3 y 4 Actividades de Elaboración de Productos Autóctonos Comunidad Afrodescendiente. .
17	Registrar la información académica y administrativa acorde con la normatividad institucional vigente.	Se realizo el registro de la información académica y administrativa acorde con la normatividad institucional vigente.	Ver reporte estadístico de Gestión de Tiempos Sofia Plus y Portafolio de Evidencias (Juicio Evaluativos).
18	Dar un manejo confidencial a la información registrada en los sistemas de información de acuerdo con la normatividad institucional vigente	La información registrada en el aplicativo Sofia Plus se realizó a conformidad cumpliendo con los estándares de la normatividad institucional vigente. .	Ver Informe de Gestión de Tiempos Sofia Plus.

19	Entregar oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato concernientes con el trámite administrativos de pagos, presentando los informes mensuales relacionados con la ejecución del contrato y demás documentos soporte establecidos de acuerdo con la normatividad vigente	Se realiza la entrega el informe mensual asociado a la ejecución del mes de Noviembre del 2024.	Informe Mensual de Ejecución
20	Aplicar al proceso de certificación por competencias, según normas de competencias que aplican a la función del instructor, así como a los procesos que el SENA adelante para certificar habilidades pedagógicas os instructores	En el mes objeto de pago se aplico el proceso de certificación por competencias de acuerdo a las normas institucionales	Ver Informe de Evidencias.

21	Participar cuando el centro de formación lo requiera en actividades relacionadas con: a) Jornadas de diseño y desarrollo curricular b) Proyectos de investigación técnica y/o pedagógica, c) Proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices d) Proceso de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato e) La promoción del portafolio de servicios e) Procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo f) Seguimiento en la etapa productiva de los aprendices que le sean asignados.	En el mes objeto de pago se participo en el proceso de promoción del portafolio de servicios y las ferias empresariales de campesena.	Ver Informe de Actividades.
22	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto contratado.	Se utilizaron los bienes y elementos puestos a disposición a conformidad.	Ver informe de Actividades.

23	El contratista dará cumplimiento a las normas y protocolos de bioseguridad del SENA para su ingreso a las diferentes sedes y para la ejecución de las actividades del contrato.	En el mes objeto de pago se dio cumplimiento a las normas y protocolos de bioseguridad del SENA para su ingreso a las diferentes sedes y para la ejecución de las actividades del contrato.	Informe Mensual de Actividades.
24	Trabajar de forma articulada y coordinada con el Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación SENNOVA, SBDC y las demás dependencias del Centro de Formación, para apoyar los procesos formativos, a través de la formulación de un (1) proyecto de investigación y una (1) idea de negocio radicado ante la coordinación SENNOVA y el Fondo Emprender respectivamente, que permita fortalecer las diferentes estrategias y actividades desarrolladas en la Ejecución de la Formación Profesional Integral	Durante el mes de septiembre se asistió a la jornada de presentación de ponencias de los proyectos presentados por los semilleros de investigación en el marco de la estrategia SENNOVA.	Informe Mensual de Actividades
25	Participar en el desarrollo de los equipos ejecutores en concertación con el Instructor líder, con el fin de entregar un informe de la ejecución del programa de formación a la coordinación académica.	Durante el mes de noviembre se realizó la entrega del informe de ejecución de las actividades.	Informe de Actividades y Portafolio de Evidencias.
26	Las demás actividades inherentes al objeto contractual que sean asignadas por el supervisor del contrato	No se realizaron otras actividades inherentes al objeto contractual asignadas por el supervisor del contrato	Esta obligación no aplica para el periodo reportado.

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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No.xxx de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (11) folios

Cordialmente,

Firma

JAIME LUIS MURGAS BORNACHELY

Contratista

C.C. No. 84085111

Recibí a satisfacción:

Firma

CARLOS ALBERTO BARRIOS NISPERUZA
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.6428122 del 2024.

Coordinador Académico

PROCESO					
GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y DEL RIESGO					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME CUALITATIVO DE LA FPI					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

NOVIEMBRE DEL 2024

PRESENTADO POR:
JAIME LUIS MURGAS BORNACHELLY
Contrato No. CO1.PCCNTR.6428122 del 2024.

INSTRUCTOR

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGÍAS ALTERNATIVAS RIOHACHA, LA GUAJIRA
2024

@SENAcomunica
www.sena.edu.co

INTRODUCCIÓN

El siguiente informe corresponde la formación profesional integral del mes correspondiente a las actividades realizadas desde el día 01 - 31 de Noviembre del 2024, dando a conocer los aspectos positivos y negativos que se presentaron dentro del proceso Enseñanza-Aprendizaje con la atención de cuatro grupos de formación complementaria "Emprendimiento Innovador" Código 1122005 y Emprendimiento de Unidades Productivas código del No. 1341005.

DESARROLLO

Durante el mes se organizaron y registraron un total (4) grupos de trabajo de formación discriminados así: (2) Acciones de Formación en Emprendimiento Innovador las cuales fueron atendidas en zona rural del municipio de Maicao, dando respuesta positiva a las comunidades rurales afrodescendientes como parte de las acciones de formación de la estrategia Campesena, Convenio No. 8843 que tiene busca fortalecer las capacidades, conocimientos y habilidades de la población campesina, y abrirle la puerta a nuevas opciones que le permitan incrementar sus ingresos y mejorar su calidad de vida. Fichas: 3133837 -3133831.

(2) Acciones de formación complementaria en Emprendimiento de Unidades Productivas con código del No. 1341005 con duración de 48 horas en la zona rural de Maicao. Fichas (3133812 - 3133830).



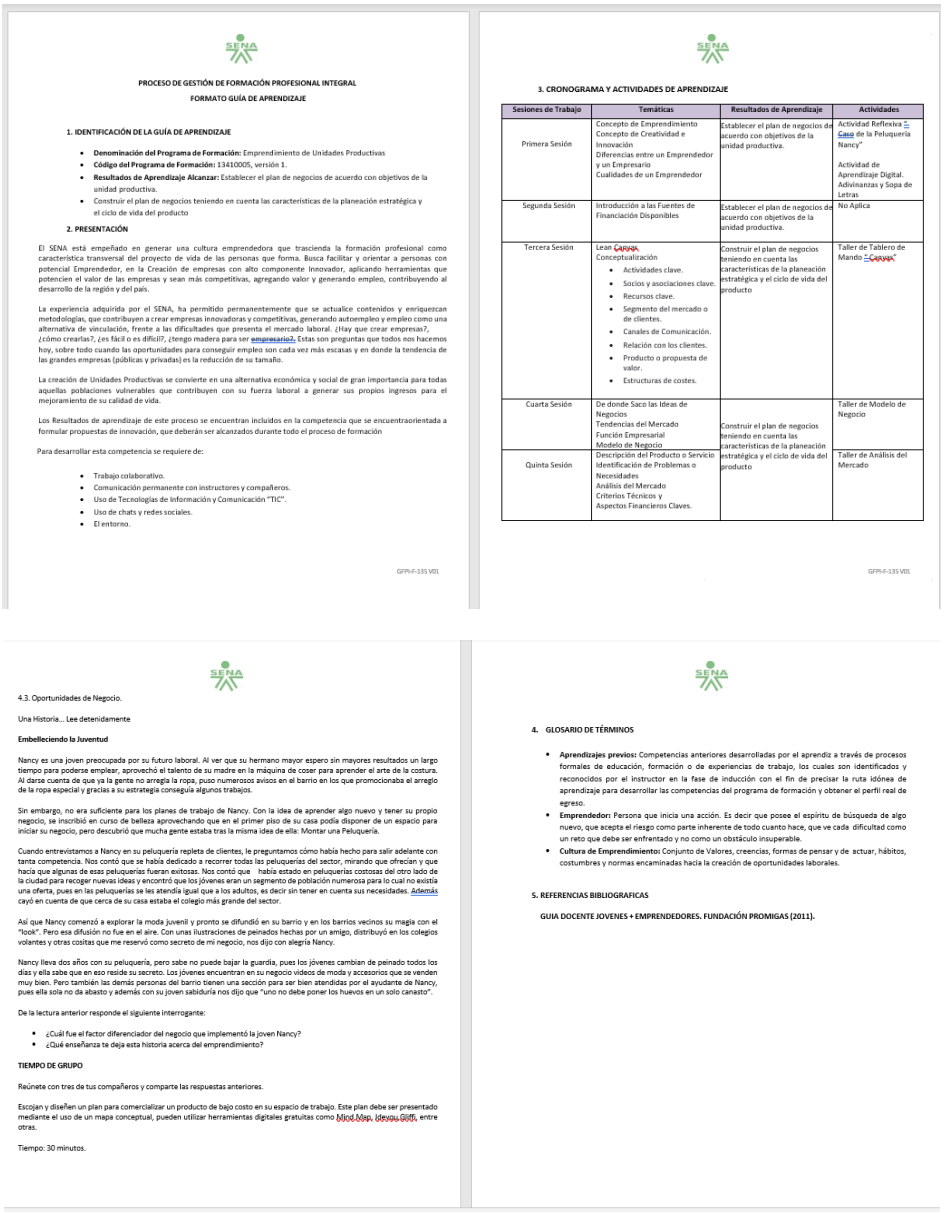


Imagen 1 y 2. Acción de Formación Emprendimiento Innovador
Fuente: Registro Fotográfico de la Actividad 14 y 19 de Noviembre del 2024.





Imagen 3 y 4. Acción de Formación Emprendimiento Unidades Productivas – Maicao – La Guajira
Fuente: Registro Fotográfico de la Actividad 16 y 30 de Noviembre del 2024.



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendimiento de Unidades Productivas
- **Código del Programa de Formación:** 13410005, versión 1.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Establecer el plan de negocios de acuerdo con objetivos de la unidad productiva.
- Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y el ciclo de vida del producto

2. PRESENTACIÓN

El SENA está empeñado en generar una cultura emprendedora que trascienda la formación profesional como característica transversal del proyecto de vida de las personas que forma. Busca facilitar y orientar a personas con potencial Emprendedor, en la Creación de empresas con alto componente Innovador, aplicando herramientas que potencien el valor de las empresas y sean más competitivas, agregando valor y generando empleo, contribuyendo al desarrollo de la región y del país.

La experiencia adquirida por el SENA, ha permitido permanentemente que se actualice contenidos y enriquezcan metodologías, que contribuyen a crear empresas innovadoras y competitivas, generando autoempleo y empleo como una alternativa de vinculación, frente a las dificultades que presenta el mercado laboral. ¿Hay que crear empresas?, ¿cómo crearlas?, ¿es fácil o es difícil?, ¿tengo madera para ser empresario?, Estas son preguntas que todos nos hacemos hoy, sobre todo cuando las oportunidades para conseguir empleo son cada vez más escasas y en donde la tendencia de las grandes empresas (públicas y privadas) es la reducción de su tamaño.

La creación de Unidades Productivas se convierte en una alternativa económica y social de gran importancia para todas aquellas poblaciones vulnerables que contribuyen con su fuerza laboral a generar sus propios ingresos para el mejoramiento de su calidad de vida.

Los Resultados de aprendizaje de este proceso se encuentran incluidos en la competencia que se encuentraorientada a formular propuestas de innovación, que deberán ser alcanzados durante todo el proceso de formación

Para desarrollar esta competencia se requiere de:

- Trabajo colaborativo.
- Comunicación permanente con instructores y compañeros.
- Uso de Tecnologías de Información y Comunicación "TIC".
- Uso de chats y redes sociales.
- El entorno.

GFPI-F-135 V01

3. CRONOGRAMA Y ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Sesiones de Trabajo	Temáticas	Resultados de Aprendizaje	Actividades
Primera Sesión	Concepto de Emprendimiento Concepto de Creatividad e Innovación Diferencias entre un Emprendedor y un Empresario Cualidades de un Emprendedor	Establecer el plan de negocios de acuerdo con objetivos de la unidad productiva.	Actividad Reflexiva "La Casa de la Peluquería Nancy" Actividad de Aprendizaje Digital. Adivinanzas y Sopa de Letras
Segunda Sesión	Introducción a las Fuentes de Financiación Disponibles	Establecer el plan de negocios de acuerdo con objetivos de la unidad productiva.	No Aplica
Tercera Sesión	Lean Canvas Conceptualización • Actividades clave. • Socios y asociaciones clave. • Recursos clave. • Segmento del mercado o de clientes. • Canales de Comunicación. • Relación con los clientes. • Producto o propuesta de valor. • Estructuras de costes.	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y el ciclo de vida del producto	Taller de Tablero de Mando "Canvas"
Cuarta Sesión	De donde Saco las Ideas de Negocios Tendencias del Mercado Función Empresarial Modelo de Negocio	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y el ciclo de vida del producto	Taller de Modelo de Negocio
Quinta Sesión	Descripción del Producto o Servicio Identificación de Problemas o Necesidades Análisis del Mercado Criterios Técnicos y Aspectos Financieros Claves.		Taller de Análisis del Mercado

GFPI-F-135 V01

4.3. Oportunidades de Negocio.

Una Historia... Lee detenidamente

Embelleciendo la Juventud

Nancy es una joven preocupada por su futuro laboral. Al ver que su hermano mayor espero sin mayores resultados un largo tiempo para poderse emplear, aprovechó el talento de su madre en la máquina de coser para aprender el arte de la costura. Al darse cuenta de que ya la gente no arregla la ropa, puso numerosos avisos en el barrio en los que promocionaba el arreglo de la ropa especial y gracias a su estrategia consiguió algunos trabajos.

Sin embargo, no era suficiente para los planes de trabajo de Nancy. Con la idea de aprender algo nuevo y tener su propio negocio, se inscribió en curso de belleza aprovechando que en el primer piso de su casa podía disponer de un espacio para iniciar su negocio, pero descubrió que mucha gente estaba tras la misma idea de ella: Montar una Peluquería.

Cuando entrevistamos a Nancy en su peluquería repleta de clientes, le preguntamos cómo había hecho para salir adelante con tanta competencia. Nos contó que se había dedicado a recorrer todas las peluquerías del sector, mirando que ofrecían y que hacía que algunas de esas peluquerías fueran exitosas. Nos contó que había estado en peluquerías costosas del otro lado de la ciudad para recoger nuevas ideas y encontró que los jóvenes eran un segmento de población numerosa para lo cual no existía una oferta, pues en las peluquerías se les atendía igual que a los adultos, es decir sin tener en cuenta sus necesidades. Además cayó en cuenta de que cerca de su casa estaba el colegio más grande del sector.

Así que Nancy comenzó a explorar la moda juvenil y pronto se difundió en su barrio y en los barrios vecinos su magia con el "look". Pero esa difusión no fue en el aire. Con unas ilustraciones de peinados hechas por un amigo, distribuyó en los colegios volantes y otras cositas que me reservó como secreto de mi negocio, nos dijo con alegría Nancy.

Nancy lleva dos años con su peluquería, pero sabe no puede bajar la guardia, pues los jóvenes cambian de peinado todos los días y ella sabe que en eso reside su secreto. Los jóvenes encuentran en su negocio videos de moda y accesorios que se venden muy bien. Pero también las demás personas del barrio tienen una sección para ser bien atendidas por el ayudante de Nancy, pues ella sola no da abasto y además con su joven sabiduría nos dijo que "uno no debe poner los huevos en un solo canasto".

De la lectura anterior responde el siguiente interrogante:

- ¿Cuál fue el factor diferenciador del negocio que implementó la joven Nancy?
- ¿Qué enseñanza te deja esta historia acerca del emprendimiento?

TIEMPO DE GRUPO

Reúnete con tres de tus compañeros y comparte las respuestas anteriores.

Escojan y diseñen un plan para comercializar un producto de bajo costo en su espacio de trabajo. Este plan debe ser presentado mediante el uso de un mapa conceptual, pueden utilizar herramientas digitales gratuitas como Mind Map, Ideavu Gliffi, entre otras.

Tiempo: 30 minutos.

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Aprendizajes previos:** Competencias anteriores desarrolladas por el aprendiz a través de procesos formales de educación, formación o de experiencias de trabajo, los cuales son identificados y reconocidos por el instructor en la fase de inducción con el fin de precisar la ruta idónea de aprendizaje para desarrollar las competencias del programa de formación y obtener el perfil real de egreso.
- **Emprendedor:** Persona que inicia una acción. Es decir que posee el espíritu de búsqueda de algo nuevo, que acepta el riesgo como parte inherente de todo cuanto hace, que ve cada dificultad como un reto que debe ser enfrentado y no como un obstáculo insuperable.
- **Cultura de Emprendimiento:** Conjunto de Valores, creencias, formas de pensar y de actuar, hábitos, costumbres y normas encaminadas hacia la creación de oportunidades laborales.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

GUIA DOCENTE JOVENES + EMPRENDEDORES. FUNDACIÓN PROMIGAS (2011).

Imagen 5 y 6: *Estructura de la Guía de Aprendizaje suministrada y socializada a los aprendices de las fichas asignadas.* ***Fuente****: Elaboración Propia Guía de aprendizaje formato GFPI-F-135 V04.*





Imagen 7 y 8. Reunión de Seguimiento Indicadores de Formación Campesena. 25 de noviembre del 2024.

CONCLUSIÓN

Las obligaciones contractuales direccionada a la ejecución de los procesos de formación profesional integral para la vigencia 2024, está basada en competencias. Las sesiones de trabajo se ejecutaron utilizando las técnicas planteadas en cada una de las guías y el plan de trabajo concertado con cada uno de los grupos.

JAIME LUIS MURGAS BORNACHELLY
Instructor Contratista
Cedula: 84085111 de Riohacha

Contrato No. CO1.PCCNTR.6428122 del 2024.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JAIME LUIS MURGAS BORNACHELY

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGIAS ALTERNATIVAS

FECHA INICIAL: 01/11/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3133831 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 70,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3133837 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 70,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3133812 - EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIOS INCLUYENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, SEGÚN OBJETIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

RA 2: PRESENTAR LA PROPUESTA TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO.

RA 3: EVALUAR ACCIONES DE MEJORAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA, TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3133830 - EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIOS INCLUYENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, SEGÚN OBJETIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

RA 2: PRESENTAR LA PROPUESTA TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO.

RA 3: EVALUAR ACCIONES DE MEJORAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA, TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	236,00

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: JAIME LUIS MURGAS BORNACHELY

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGIAS ALTERNATIVAS