Duitama, 9 de diciembre de 2024

Señor (a)
JENNY ALEXANDRA SOLER GRANADOS
Supervisor contrato CO1.PCCNTR.5887266 de 2024
Coordinadora Académica
Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial
Duitama, Boyacá

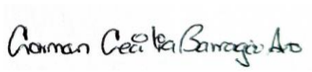
Respetada Coordinadora,

Me permito presentar informe de las actividades realizadas en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No CO1.PCCNTR.5887266 del 6 de Febrero del año 2024, en formación Titulada y complementaria.

El trabajo desarrollado durante la ejecución del contrato fue: Formación complementaria en el Programa SER

Adjunto se presenta una descripción detallada de las fichas atendidas y programas orientados en cada una de las fichas.

Atentamente,



Firma
Carmen Cecilia Barragán Acosta
Contratista
C.C. No. 46.367.617 de Sogamoso

1. **OBJETO DEL CONTRATO**

Prestar servicios profesionales en el rol de instructor de Emprendimiento 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.

Fecha Inicio: 6 de febrero de 2024
Fecha terminación: 9 de diciembre de 2024

2. **OBLIGACIONES CONTRACTUALES:**

2.1 Ejecutar las acciones de formación en emprendimiento 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 lo establecido en la guía para la ejecución del programa SER en el SIGA.

2.2 Articular con los instructores técnicos para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación para el desarrollo de las competencias de emprendimiento y construcción del modelo de negocio con las herramientas establecidas en el protocolo de atención definido por la Coordinación SER.

2.3 Brindar la atención requerida a grupos y organizaciones rurales, comunitarias, campesinas asignadas y beneficiarias del servicio de acompañamiento en las áreas comercial y de asociatividad, de acuerdo con el plan de acción concertado para la puesta en marcha de la unidad o proyecto productivo y el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER.

2.4 Brindar a los grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas beneficiarias el servicio de acompañamiento técnico necesario para la formulación de proyectos productivos asociativos y comunitarios a fin de que sus propuestas reúnan las condiciones requeridas para ser sometidas a consideración en las convocatorias institucionales y externas en temas de acceso a mercados y/o fuentes de financiamiento.

2.5 Apoyar la organización de eventos para la participación de unidades productivas en actividades de comercialización, rutas de aprendizaje (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por el programa de Emprendimiento SENA.

2.6 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 proyectos y unidades productivas escalables.

2.7 Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad, veracidad y completitud 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.

2.8 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.

2.9 Evaluar los resultados de aprendizaje en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada la formación.

2.10 Participar en el proceso de inducción del programa (objetivos, estrategia, metodologías), sus componentes y procedimientos.

2.11 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.

2.12 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.

2.13 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, evidenciando lo establecido en la guía para la ejecución del Programa SER en la lista de Chequeo - portafolio de evidencias.

1. DESARROLLO DE ACTIVIDADES

FORMACION TITULADA					
No.	**FECHA**	**PROGRAMA FORMACION**	**FICHA**	**COMPETENCIA**	**RESULTADOS ORIENTADOS Y EVALUADOS**
	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
FORMACION COMPLEMENTARIA					
1	20 /02/2024 al 28 /02/2024	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	2916890	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
					2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
					3.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
					4.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación. Se realizó Asesoría de Asociatividad dirigida a comunidad rural y campesina el 29 de febrero del 2024
2	01/03/2024 al 08/03/2024	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	2930325	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1.Aplicar el Comportamiento Emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos
					2.Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
					3.Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.

					4.Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica. Se realizó Asesorías formulación de proyecto productivo asociativo, del 3 de abril al 12 de abril del 2024.
3	11 /03/2024 al 15 /03/2024	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	2945732	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
					2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
					3.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
					4.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación. Se realizó Asesoría de Asociatividad dirigida a comunidad rural y campesina el 19 de marzo del 2024
4	18/03/2024 al 22/03/2024	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	2946965	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1.Aplicar el Comportamiento Emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos
					2.Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
					3.Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
					4.Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica. Se realizó Asesorías formulación de proyecto productivo asociativo, del 16 de abril al 26 de abril del 2024.

5	02 /05/2024 al 8 /05/2024	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	2983429	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
					2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
					3.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
					4.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación. Se realizó Asesoría de Asociatividad dirigida a comunidad rural y campesina el 10 de mayo del 2024
6	14/05/2024 al 17/05/2024	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	2985073	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1.Aplicar el Comportamiento Emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos
					2.Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
					3.Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
					4.Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica. Se realizó Asesorías formulación de proyecto productivo asociativo, del 8 de julio al 12 de julio del 2024.
7	20 /05/2024 al 27 /05/2024	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	3002443	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
					2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento

					emprendedor.
					3.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
					4.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación. Se realizó Asesoría de Asociatividad dirigida a comunidad rural y campesina el 28 de mayo del 2024
8	29/05/2024 al 6/06/2024	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	3005444	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1.Aplicar el Comportamiento Emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos
					2.Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
					3.Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
					4.Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica. Se realizó Asesorías formulación de proyecto productivo asociativo, del 16 de julio al 27 de julio del 2024.
9	11 /06/2024 al 19/06/2024	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	3021098	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
					2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
					3.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
					4.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según

					las necesidades y elementos de la negociación. Se realizó Asesoría de Asociatividad dirigida a comunidad rural y campesina el 20 de junio del 2024
10	24/06/2024 al 28/06/2024	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	3022098	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1.Aplicar el Comportamiento Emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos
					2.Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
					3.Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
					4.Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica. Se realizó Asesorías formulación de proyecto productivo asociativo, del 2 de julio al 5 de julio del 2024.
11	8/08/2024 al 22/08/2024	EMPRENDIMIENTO EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE CHOCOLATERIA	3038648	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	1.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
					2.Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
					3.Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
					4.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación
				Proyectar el mercado según segmentos y métodos de	1.Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos

				pronóstico	personales y productivos.
					2.Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.
					3.Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
					4.Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
12	27/08/2024 al 30/08/2024 2/09/ al 6/09/2024	PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS	3041617	Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios	1.Proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios y la capacidad de producción de la empresa.
					2.Evaluar la demanda y oferta con base en la motivación, conductas y variables que inciden en la compra y venta de productos y servicios.
					3.Analizar los factores externos e internos de la empresa para definir los precios de los productos o servicios.
					4.Calcular los precios a partir de los costos, ingresos, punto de equilibrio y márgenes de rentabilidad.
					5.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.
					6.Estimar la demanda y la oferta con base en cantidades físicas y monetarias de los productos para un lugar y periodo determinado.
					7.Establecer los criterios de fijación de precios con base en las políticas de precios de la empresa y el sector.

13	9/09/2024 al 13/09/2024 16/09/2024 al 20/09/2024	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS EN VIVERO	3035993	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización	1.Identificar los términos de negociación con base en los objetivos, necesidades y requerimientos de las partes.
					2.Revisar la aplicación de los procedimientos de la negociación de acuerdo con los protocolos de la empresa.
					3.Negociar bienes o servicios con base en los acuerdos comerciales y técnicas de negociación
					4.Registrar la información de la negociación de productos y servicios conforme con el procedimiento de la empresa
				Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa	1.Identificar los productos o servicios para la implementación de la unidad productiva, según diagnostico del entorno y las necesidades del mercado.
					2.Participar en la construcción de los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva, según el proyecto de la empresa.
					3.Registrar la información de las actividades para la creación de unidades productivas, según los procedimientos de la empresa
					4.Revisar la viabilidad de la unidad productiva según indicadores del proyecto empresarial.
14	23/09/2024al 27/09/2024 30 /09/2024 al 4/10/2024	EMPRENDIMIENTO EN LA ELABORACION DE QUESOS FRESCOS	3056241	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

					2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
					3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
					4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
				Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1. Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
					2. Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
					3. Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación
					4. Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica
15	7/10/2024 al 18/10/2024	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE FRUTALES SEMIPERENNES	3062494	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	1.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
					2.Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
					3.Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor

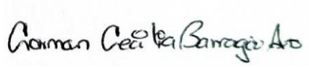
					4.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación
				Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1.Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
					2.Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.
					3.Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
					4.Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
16	21/10/2004 al 25/10/2024 y del 18/11/2024 al 22/10/2024	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS EN VIVERO	3104486	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización	1.Identificar los términos de negociación con base en los objetivos, necesidades y requerimientos de las partes.
					2.Revisar la aplicación de los procedimientos de la negociación de acuerdo con los protocolos de la empresa.
					3.Negociar bienes o servicios con base en los acuerdos comerciales y técnicas de negociación
					4.Registrar la información de la negociación de productos y servicios conforme con el procedimiento de la empresa
				Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa	1.Identificar los productos o servicios para la implementación de la unidad productiva, según diagnostico del entorno y las necesidades del mercado.

					2.Participar en la construcción de los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva, según el proyecto de la empresa.
					3.Registrar la información de las actividades para la creación de unidades productivas, según los procedimientos de la empresa
					4.Revisar la viabilidad de la unidad productiva según indicadores del proyecto empresarial.
17	28/10/2024 al 31/10/2024 y 1/11/2024	HERRAMIENTAS PARA EL FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD RURAL PRODUCTIVA.	3115800	Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión	1. Identificar las organizaciones rurales en el contexto social y productivo acorde con la normativa legal.
					2. Determinar las estrategias de fomento en la organización rural teniendo en cuenta oportunidades en el ecosistema de asociatividad
					3.orientar la aplicación de estrategias de fomento en la organización rural basado en los lineamientos de política pública y normativa.
					4. Evaluar la aplicación de las estrategias de fomento frente a los indicadores establecidos
18	5/11/2024-8/11/2024 Y 25/11/2024 - 29/11/2024	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS	3113797	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización	1.Identificar los términos de negociación con base en los objetivos, necesidades y requerimientos de las partes.
					2.Revisar la aplicación de los procedimientos de la negociación de acuerdo con los protocolos de la

					empresa.
					3.Negociar bienes o servicios con base en los acuerdos comerciales y técnicas de negociación
					4.Registrar la información de la negociación de productos y servicios conforme con el procedimiento de la empresa
				COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	1.Identificar los productos o servicios para la implementación de la unidad productiva, según diagnostico del entorno y las necesidades del mercado.
					2.Participar en la construcción de los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva, según el proyecto de la empresa.
					3.Registrar la información de las actividades para la creación de unidades productivas, según los procedimientos de la empresa
					4.Revisar la viabilidad de la unidad productiva según indicadores del proyecto empresarial.
19	12/11/2004 al 15/11/2024 y del 2/12/2024 al 6/112/2024	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS EN VIVERO	3124165	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización	1.Identificar los términos de negociación con base en los objetivos, necesidades y requerimientos de las partes.
					2.Revisar la aplicación de los procedimientos de la negociación de acuerdo con los protocolos de la empresa.

					3.Negociar bienes o servicios con base en los acuerdos comerciales y técnicas de negociación
					4.Registrar la información de la negociación de productos y servicios conforme con el procedimiento de la empresa
				Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa	1.Identificar los productos o servicios para la implementación de la unidad productiva, según diagnostico del entorno y las necesidades del mercado.
					2.Participar en la construcción de los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva, según el proyecto de la empresa.
					3.Registrar la información de las actividades para la creación de unidades productivas, según los procedimientos de la empresa
					4.Revisar la viabilidad de la unidad productiva según indicadores del proyecto empresarial.

Cordialmente,



Firma
Carmen Cecilia Barragán Acosta
Contratista
C.C. No. 46367617 de Sogamoso

Recibí a satisfacción:

JENNY ALEXANDRA SOLER GRANADOS

Supervisor Contrato CO1.PCCNTR.5887266 de 2024