PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta marzo de 2025

Señor (a)
YAIR ENRIQUE TACHE NIEBLES
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7504117
Coordinador de Programas Especiales del Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira
Regional Magdalena
Santa Marta

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual marzo del 2025

Referencia: No. CO1.PCCNTR.7504117 del 2025

OSCAR HUGO HUGUETT VARGAS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 85,451.744 de Santa Marta - Magdalena, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira, 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de **CUARENTA Y TRES MILLONES DOSCIENTOS TREINTA Y CINCO MIL CUATROCIENTOS TRES PESOS M/CTE ($43.235.403)**. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2025, por valor de **UN MILLÓN OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS CUATRO PESOS M/CTE ($1.839.804)** b) Nueve (09) pagos iguales correspondientes a los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor **de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($ 4.599.511).**

Plazo: Será hasta el (30) de (noviembre) de 2025.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Objeto: Prestar los servicios personales de carácter temporal para desarrollar la formación en el programa de titulada CAMPESENA programados por el Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira en el área de EMPRENDIMIENTO.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	. 1. Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	1. Se presenta Guia de aprendizaje en generación de ideas para un negocio innovador (3172918)	1. Se presenta evidencia de los resultados de aprendizaje de las fichas mencionadas.
2	2. Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa(s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	2. Se presenta estructura con la siguiente información A. Registro B. Diagnóstico de Entrada. C. Canvas	Se presenta la estructura con avance de ideación. Se presenta directorio como soporte del proceso.
3	3. Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	3. Enseñanza de aprendizaje colaborativo y por proyectos.	Se presenta evidencia Modelo canvas elaborado y construido por los aprendizajes en los modelos.
4	4. Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	4. Se tomó lista en el proceso de inducción con 17 aprendices..	Se presenta lista de asistencia y foto en el proceso de inducción inicio y final
5	5. Realizar seguimiento a los aprendices en etapa productiva en su sitio de trabajo y seguimiento a la bitácora virtual del aprendiz cuando le sean asignados.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
6	6. Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades	5. Se presenta las inasistencia de los aprendices.	Se presenta listado de asistencia e inasistencia a la culminación de los procesos formativos.

	para aplicación del reglamento del aprendiz.		
7	7. Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	6. Se asoció la ficha Formulación de proyectos (3172993)	Se presenta registro de asocio de las fichas mencionadas en el objeto.
8	8. Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	7. Se presenta evaluación de los juicios evaluativos generación de ideas para un negocio innovador (3172918)	Se presenta soporte de los juicios evaluativos de las fichas mencionadas en el objeto.
9	9. Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia
10	10. Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés institucional SENNOVA.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
11	11. Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	8.Se presenta el cuadernillo como base para preparar el proyecto.	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
12	12. Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación.	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
13	13. Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y	10. Se presenta Gestión de tiempo Proyectado a corte de 14/03/2025.	Se presenta soporte de la evidencia para su revisión.

	los demás soportes requeridos para la legalización del pago.		
14	14. Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
15	15. Responder por la custodia y buen uso de equipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puestos bajo su cuidado, que el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
16	16. Apoyar los procesos de Aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
17	17. Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
18	18. Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, cocina gourmet, entre otras.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
19	19. Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Se presenta directorio como soporte del proceso.
20	20. Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.

	profesional integral, cuando ésta sea requerida.		
21	21. Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	. Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
22	22. Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico pedagógica.	9. Se recibió la caja de Herramientas por parte del dinamizador Duvan de la dirección del programa campeSENA	Se presenta evidencia foto de la caja de herramienta
23	23. Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
24	24. Asegurarla organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
25	25. Presentar agendas e informes de legalización correspondientes a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores ala finalización de la comisión.	Cuando se realice el proceso se ejecutará obligación.	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.
26	26. Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	11.Presentación de informe GF y GC proyectado del mes de marzo y sus soportes.	Se presenta evidencia de la labor realizada.
27	27. Desarrollar actividades formativas de manera presencial cuando sea requerido. (Aplica solo para instructores virtuales)	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.

28	28. Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo durante la ejecución del contrato.	Cuando se realice el proceso se ejecutara obligación	Cuando se registre el proceso de la obligación se colocara el soporte de la evidencia.

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

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 (Se anexa Planilla número de la planilla, operador SOI 4594310751 y periodo del mes de febrero (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites") Evidencias en (53) folios

Cordialmente,

OSCAR HUGUETT VARGAS

OSCAR HUGO HUGUETT VARGAS

Contratista

C.C. No. 85.451744

Recibí a satisfacción:

_____

YAIR ENRIQUE TACHE NIEBLES

Supervisor(a) Contrato No. No. CO1.PCCNTR.7504117

Cargo : Coordinador de Programas Especiales

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Generación de Ideas para un Negocio innovador
- Código del Programa de Formación: 13410016
- Ficha de caracterización 3172918
- Nombre del Proyecto: (FRUTYGO Snacks)
- Fase del Proyecto: (culminación idea de negocio)
- Actividad de Proyecto: (En fase de desarrollo)
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos métodos de pronóstico.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: Formalizar un plan de negocio.
- Duración de la Guía: 40 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.

Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modo su proyecto de vida y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1 A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) videoforo, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido del cortometraje “Cuesta abajo” que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, y analizará las siguientes preguntas:¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

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

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

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

Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre **comportamiento emprendedor**.

3.2.1. A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Una vez se haya llegado a un concenso sobre la definición de **emprendimiento** construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.



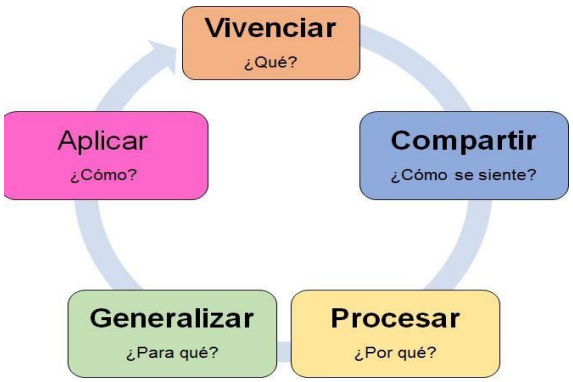
Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar.

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** notas adhesivas, lapiceros de colores, tablero-pizarra.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología ciclo del aprendizaje vivencial se desarrollarán las actividades orientadas a la apropiación conceptual, el siguiente gráfico representa el proceso:



Ciclo del aprendizaje vivencial



3.3.1 Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Método por proyectos, cada aprendiz recibirá del instructor dos herramientas: el "Diario de Fortalecimiento y la Diana de Valoración", la primera, le permitirá hacer un seguimiento a sus características emprendedoras personales, y la segunda, le ayudará a realizar una autoevaluación de las mismas. Dichas herramientas las diligenciará después al finalizar las actividades propuestas y de acuerdo con las indicaciones del instructor. De igual manera, se tomará como eje para la reflexión y el análisis la pregunta movilizadora.

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **DESAFÍO DE LA TORRE:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán las características emprendedoras personales relacionadas con la autoeficacia de la *persona:* cumplir compromisos, tomar riesgos moderados, persistencia, autoconfianza y, exigir eficiencia y calidad.

Conforme un equipo de cuatro personas y asuma uno de los siguientes roles:

- Tener los ojos cubiertos (1 aprendiz)
- Tener una mano atada a la espalda (2 aprendices)
- Tener sus dos brazos atados (1 aprendiz)

Construya con su equipo una torre de naipes, la más alta de manera vertical (medida del piso al techo), para ello atienda las indicaciones del instructor. Junto a sus compañeros, defina la estrategia más apropiada para el logro del objetivo.

Duración: 30 minutos

Compartir:

Una vez se finalicen las construcciones con su equipo reflexione sobre:



- ¿Qué sintieron durante el desarrollo de la actividad?
- Si es equipo ganador, ¿qué sienten?
- Si el equipo tuvo la torre más baja ¿qué sienten?
- *Quienes tuvieron el rol de vendado* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?
- *Quienes tuvieron ambas manos atadas,* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué estrategia se empleó para construir la torre? ¿Tuvo que emplear más de una estrategia? ¿Por qué?

- ¿Se sintió tentado a romper las reglas y salirse de su rol, pese a la advertencia de descalificación? ¿Por qué?
- ¿En algún momento se pensó en utilizar a al compañero vendado para la construcción de la torre? ¿Por qué?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras asociadas a la autoeficacia de la persona" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?".*

Duración: 10 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **ENCUENTRA EL MEJOR SOCIO:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán características emprendedoras personales que le permitirán aprovechar los elementos que se encuentran en el entorno para el logro de sus objetivos, a saber: crear redes de apoyo, buscar información y buscar oportunidades y tener iniciativa.



Utilizando la técnica de la personificación, que será explicada por el instructor, caracterice uno de los siguientes aspectos:

- La situación problema
- El lugar donde se desarrolla el problema
- Los posibles aliados en la solución al problema

El instructor dividirá a los aprendices en tres grupos: en lo posible dos de 8 personas y uno de 14, a los que se les asignará sus respectivas temáticas: Un primer grupo de 8 personas respresentará las "situaciones problema", el segundo los escenarios o lugares donde se desarrollan estos y el tercer grupo representará los aliados o partes interesadas en resolver la situación problema.

Cada aprendiz busca información acorde con el aspecto a personificar.

Prepare con su equipo una representación donde exponga el panorama de la situación problema y la solución propuesta.

Duración: 45 minutos

Compartir:

En forma individual responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué sintió cuando conoció su personaje dentro de la actividad?
- ¿Qué emociones afloraron en la etapa de indagación cuando conoció de cerca y a profundidad las problemáticas?
- Si usted ejerció el rol de aliado, ¿Qué sintió en el desarrollo del ejercicio?
- ¿Qué sintió durante la construcción de la solución a cada problemática?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Considera que la búsqueda de información fue útil para comprender más su rol y la situación problema? ¿Por qué?
- Si usted asumió el personaje de 'situación problema' o 'escenario de desarrollo del problema': ¿Qué criterios usó para escoger a sus aliados?
- Si usted como 'aliado' se quedó sin grupo: ¿cómo hizo para convencer a sus compañeros de que usted podía resultar útil? ¿Buscó aprovechar la oportunidad de pertenecer a un determinado grupo?
- ¿Cree que podría haber construido una solución sin la ayuda de los 'aliados'? ¿Sí o no? ¿Por qué?
- ¿La búsqueda de información le ayudó en la construcción de la solución? ¿Sí o no? ¿Por qué?

Converse con el grupo acerca de sus reflexiones y destaquen aspectos relevantes.

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para análisis del entorno" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **FIJAR UN OBJETIVO**

Un proyecto no puede ser logrado si no cuenta con unos elementos mínimos en su estructuración. Por ello, es importante que identifique las características emprendedoras personales que facilitan la construcción de sus objetivos de vida, a saber: fijar metas y planeación sistemática.

Con base en las características del ambiente de formación, redacte un objetivo que sea realizable siguiendo los lineamientos del instructor. Registre sus respuestas en unas notas adhesivas (post-it), ubíquelas en la pizarra y ejecute dicho objetivo.
En un segundo momento, redacte un objetivo que cumpla con las indicaciones para su formulación y ubique en la pizarra. El instructor selecciona un objetivo que asigna a un aprendiz para su ejecución.

Socialice sus experiencias en un conversatorio y destaque aspectos relevantes a la hora deformular un objetivo.

Duración: 35 minutos

Compartir:

El instructor orienta a los aprendices hacia una exploración de sus sentimientos durante el desarrollo de la actividad. Para ello, puede emplear la pregunta: "¿cómo se sintieron?".

Duración: 10 minutos

Procesar:

Exprese al grupo las dificultades o sensaciones experimentadas a la hora de definir objetivos, luego coevalúe el cumplimiento de los objetivos formulados por sus compañeros.

Duración: 25 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para definición y logro de objetivos", en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración: 10 minutos

3.3.2 **Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales.**

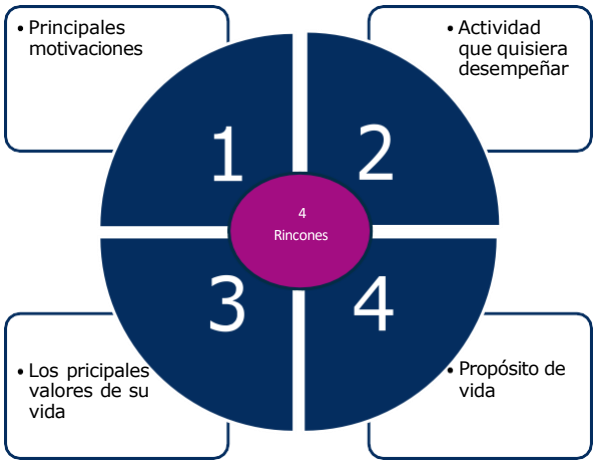
3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **LOS CUATRO RINCONES**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el primer paso para hacer realidad los proyectos a futuro, consiste en visualizar aquello que se quiere lograr, para definirlo, es necesario identificar sus motivaciones personales. Esto le permitirá reconocer de donde viene ese deseo y servirá de recordatorio frente a las dificultades que se le presenten.

Participe en el desarrollo de la actividad Los cuatro rincones, tiene por intención el que identifique sus principales motivaciones y el propósito de vida que lo impulsa a lograr lo que se propone.



Duración: 60 minutos

Compartir:

Atienda las orientaciones del instructor, socialice su gráfico, destacando los puntos que resultaron de mayor relevancia, comente ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio y al momento de hacer la presentación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria comparta al grupo sus respuestas a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo definió las motivaciones para el logro sus objetivos? ¿Qué factores influyen para la definición de dichas motivaciones?
- Al momento de pensar en la actividad que le gustaría desempeñar ¿Qué reflexiones surgieron?
- ¿Cuál considera que fue la pregunta más complicada de resolver y por qué?

- ¿Qué reflexión le genera conocer la percepción de los demás aprendices?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Motivaciones y Competencias Emprendedoras” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante identificar sus motivaciones para el logro de objetivos en la vida personal y laboral?
- ¿Considera que identificar las motivaciones y el propósito de vida son aspectos importantes en su vida profesional y personal?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración: 20 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la construcción del **MAPA DE SUEÑOS**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, crear una visión personal a partir de las motivaciones es una herramienta poderosa para alinear sus acciones diarias en pro de lo que desea lograr. Esta visión esta conformada por esos objetivos personales en el corto, mediano y largo plazo, siempre teniendo presente que como ser multidimensional existen diferentes áreas en su vida que se verán involucradas en el desarrollo de su proyecto.

Construya un “mapa de sueños” en el que podrá identificar de manera gráfica su visión personal, representando sus sueños y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Siguiendo las instrucciones del instructor, utilice imágenes o dibujo para representar sus sueños en las áreas de su vida personal.

A modo de galería , exponga su mapa de sueños en algún lugar del aula en el que los demás puedan visualizar su trabajo, y observe los mapas elaborados por sus compañeros.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes y en plenaria comparta sus respuestas:

- ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?
- ¿Qué sintió al momento de ver los mapas de sueños de sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué criterios tuvo para identificar las áreas de la vida en la que tiene sueños?
- ¿Por qué considera que es importante hacer un listado de los sueños a corto, mediano y largo plazo?
- ¿Las preguntas guiadoras fueron útiles para la construcción de su visión personal?
- Al momento de buscar las imágenes que representarán sus sueños, ¿qué opina de visualizar los sueños de esta manera?
- ¿Qué reflexión le generó conocer los mapas de sueños de los demás aprendices?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Los sueños y la visión emprendedora" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?
- ¿Por qué considera que es importante reflexionar sobre los sueños en su vida?

3.3.3 Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **CONSTRUYENDO EL PUENTE**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, el siguiente paso para el logro de sus proyectos personales tiene como finalidad realizar un análisis del entorno y descubrir la importancia de evaluar las diferentes dimensiones que influirán positiva o negativamente en el cumplimiento de los objetivos que se plantee.



En equipo de 5 aprendices deberán construir un puente, para ello utilizarán en su totalidad los siguientes materiales: 5 vasos desechables, 4 tarjetas de cartulina, 1 marcador y 5 chinches.

Cada equipo debe construir un puente, el cual representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral o cualquier tema que se quiera proyectar de uno de los aprendices o un nuevo proyecto que elijan por consenso en el grupo.

Las indicaciones son:

Se debe asignar un nombre al puente que se va a construir.

Cada tarjeta de cartulina corresponde a un tramo del puente, en cada registre los siguientes aspectos:

- El tramo 1 representa el “para que” del puente.
- El tramo 2 corresponde a los “recursos necesarios” para la construcción del puente.
- El tramo 3 corresponde a los “factores externos” (Amenazas y oportunidades).
- El tramo 4 corresponde a los “factores internos” (Fortalezas y Debilidades).

Duración: 50 minutos

Compartir:

Comente al grupo las respuestas alcanzadas frente a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo se sintió al momento de construir el puente?
- ¿Cómo se sintió con las preguntas formuladas para cada tramo?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?
- ¿Qué sintió al momento de presentar su puente y de conocer las presentaciones de los demás participantes?

Duración: 15 minutos

Procesar:

- ¿Qué significado tiene un Puente?
- ¿Cuáles fueron los pasos que emplearon para construir el puente?
- ¿Cómo identificaron el proyecto que iban a seleccionar para hacer el puente?
- ¿Por qué es importante conocer los recursos para el desarrollo de un proyecto?
- ¿Por qué es importante identificar los factores internos?
- ¿De que dependen los factores internos?
- ¿Por qué es importante identificar los factores externos?
- ¿De que dependen los factores externos?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Dimensiones Emprendedoras” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Desde su perspectivaa cómo afectan los factores internos y externos en el logro de sus objetivos personales?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración: 15 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **RECONOCIENDO EL TRIÁNGULO DE LA RESPONSABILIDAD**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, el Triangulo de la Responsabilidad es un instrumento útil para el análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes puede reflexionar sobre sus dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto que se proponga.

Con su equipo construya el Triángulo de la Responsabilidad desde las preguntas orientadoras del instructor. Esto le permite tener un contexto de los conceptos de cada vertice como son: la persona, proyecto y situación, así como de las dimensiones de la persona.

Duración: 35 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió cuando le dieron las instrucciones?
- ¿Qué emociones y sensaciones afloraron al inicio de la actividad?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué tipo de Triángulo dibujó y cuáles fueron las consideraciones del equipo?
- ¿Cuáles son las consideraciones más relevantes de la Persona, en la ejecución de un Proyecto y qué Situaciones debe enfrentar?
- ¿Por qué creen que los elementos fueron ubicados de tal forma en el Triángulo?
- ¿Qué asociaciones encuentran entre los diferentes lados del Triángulo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Triángulo de la Responsabilidad ”y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?

Duración: 10 minutos

- **Ambiente Requerido:** Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.
- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable). Televisor, computador, conexión a internet, micrófonbo y cámara de ser posible activados.

3.4 Actividades de transferencia



Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa "*APLICAR"* del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.

En el desarrollo de las actividades como aprendiz, usted participó en los procesos de autoevaluación, coevaluación y Heteroevaluación, aplicando los instrumentos para tal fín y que fueron explicados por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

- **Evidencias de aprendizaje:** *Diana de valoración y Diario de fortalecimiento* (3.3.1.1, 3.3.1.2, 3.3.1.3), Mapa de sueños (3.3.3), Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad (3.3.5), Heteroevaluación, coevaluación y autoevaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas moviiizadoras	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	T: Observación sistemática I: Lista de chequeo de conocimiento
Evidencias de Producto: Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.	T: Valoración de diario y diana I: Lista de chequeo de producto
Mapa de sueños	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	T: Valoración de mapa I: Lista de chequeo de producto

Evidencia de desempeño: Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad	Aplica el Triángulo de la responsabilidad de acuerdo con factores internos y externos	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales (CEPs): rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (*logro, afiliación y poder*) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

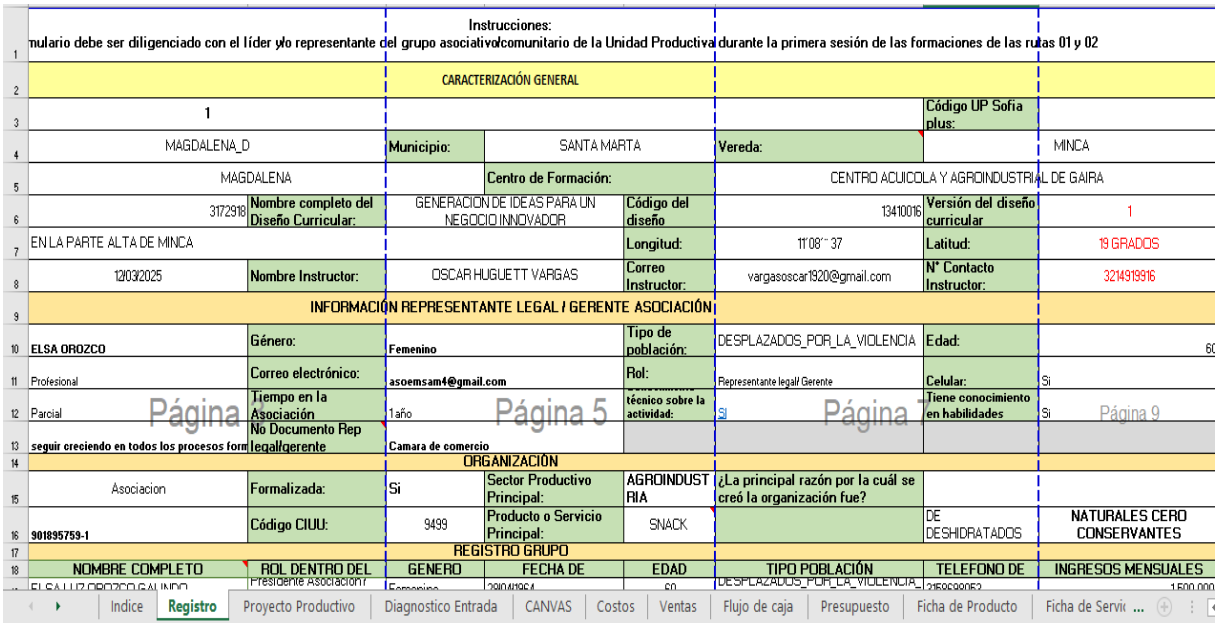
	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Luisa Fernanda Martínez Vega	Técnico	Coordinación Nacional de Emprendimiento – Dirección General	Noviembre 2020
	Maria Paula Gómez Franco	Técnico	Coordinación Nacional de Emprendimiento – Dirección General	Noviembre 2020
	Omar Libardo Villareal Velasco	Instructor de Emprendimiento	Centro Internacional de Producción Limpia - Nariño	Noviembre 2020
	Germán Darío Castaño Barrera	Instructor de Emprendimiento	Centro Textil Y De Gestión Industrial- Regional Antioquia	Noviembre 2020
	Gina Paola Burgos Zambrano	Instructora Empresarial	Centro Agropecuario - Cauca	Noviembre 2020
	Oscar Hernán Roque Salazar	Instructor de Emprendimiento	Centro para el Desarrollo Rural y Minero – Norte de Santander	Noviembre 2020
	Nubia Constanza García Munevar	Instructora componente de integralidad	Centro de Formación de Talento Humano en Salud – Distrito Capital	Noviembre 2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

2. ESTRUCTURA INTEGRADA ENTREGABLES

REGISTRO



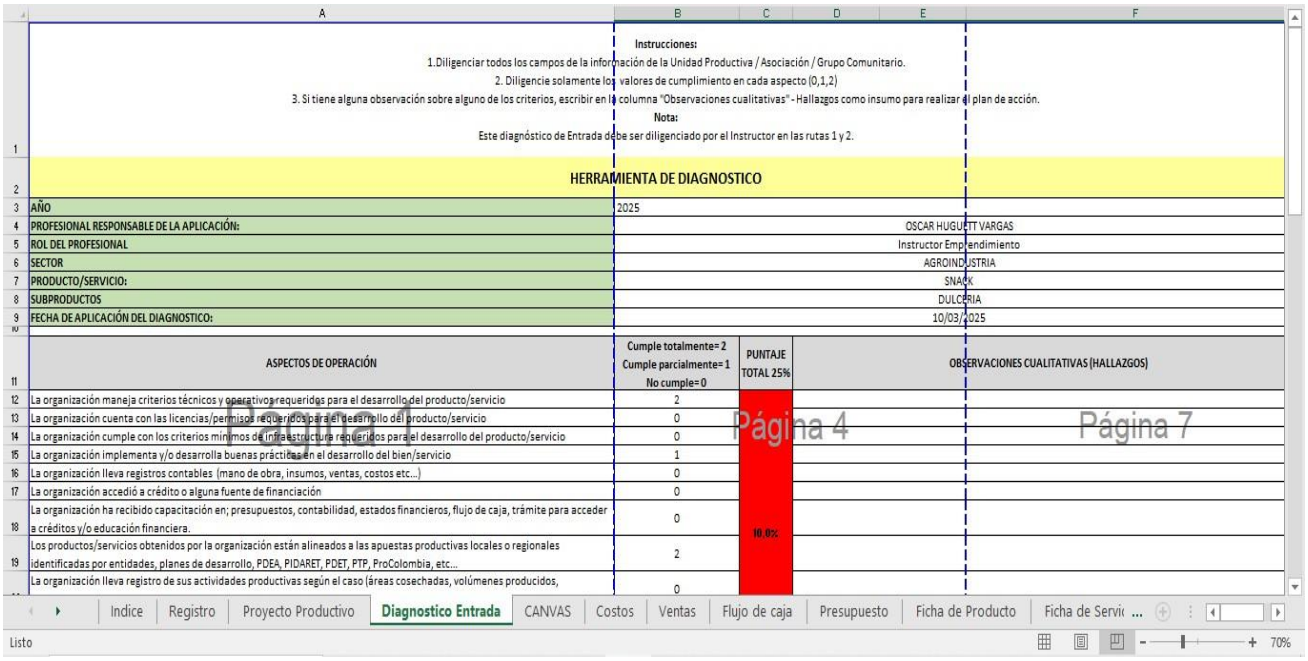
1	nulario debe ser diligenciado con el líder y/o representante del grupo asociativo/comunitario de la Unidad Productiva		Instrucciones:		durante la primera sesión de las formaciones de las rutas 01 y 02			
2			CARACTERIZACIÓN GENERAL					
3	1					Código UP Sofia plus:		
4	MAGDALENA_D		Municipio:	SANTA MARTA	Vereda:		MINCA	
5	MAGDALENA			Centro de Formación:		CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA		
6	3172918	Nombre completo del Diseño Curricular:	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	Código del diseño	13410016	Versión del diseño curricular	1	
7	EN LA PARTE ALTA DE MINCA			Longitud:	11°08´´ 37	Latitud:	19 GRADOS	
8	12/03/2025	Nombre Instructor:	OSCAR HUGUETT VARGAS	Correo Instructor:	vargasoscar1920@gmail.com	N° Contacto Instructor:	3214919916	
9	INFORMACIÓN REPRESENTANTE LEGAL / GERENTE ASOCIACIÓN							
10	ELSA OROZCO	Género:	Femenino	Tipo de población:	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	Edad:	60	
11	Profesional	Correo electrónico:	asoemsam4@gmail.com	Rol:	Representante legal/ Gerente	Celular:	Si	
12	Parcial	Tiempo en la Asociación	1año	técnico sobre la actividad:	Si	Tiene conocimiento en habilidades	Si	
13	seguir creciendo en todos los procesos form	No Documento Rep legal/gerente	Camara de comercio					
14			ORGANIZACIÓN					
15	Asociacion	Formalizada:	Si	Sector Productivo Principal:	AGROINDUSTRIA	¿La principal razón por la cuál se creó la organización fue?		
16	901895759-1	Código CIUU:	9499	Producto o Servicio Principal:	SNACK		DE DESHIDRATADOS	NATURALES CERO CONSERVANTES
17			REGISTRO GRUPO					
18	NOMBRE COMPLETO	ROL DENTRO DEL	GENERO	FECHA DE	EDAD	TIPO POBLACIÓN	TELEFONO DE	INGRESOS MENSUALES
	ELSA LUZ OROZCO GALINDO	Presidente Asociacion/	Femenino	28/04/1964	60	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA_	3158698053	1.500.000

Página 5 Página 7 Página 9

Indice | Registro | Proyecto Productivo | Diagnostico Entrada | CANVAS | Costos | Ventas | Flujo de caja | Presupuesto | Ficha de Producto | Ficha de Servic ...

	E	F	G	H	I	J	K	L
17				REGISTRO GRUPO				
18	NOMBRE COMPLETO	ROL DENTRO DEL	GENERO	FECHA DE	EDAD	TIPO POBLACIÓN	TELEFONO DE	INGRESOS MENSUALES
19	ELSA LUZ OROZCO GALINDO	Presidente Asociacion/ Cooperativa	Femenino	28/04/1964	60	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA_ CABEZA_DE_FAMILIA	3158698053	1.500.000
20	ANTOLINA CAMPO CANTILLO	Emprendedor	Femenino	18/11/1988	37	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	3013386886	600.000
21	SAMYRNA JUDITH POLO MEDINA	Emprendedor	Femenino	9/12/1975	48	EMPRENDEDOR	3044455462	1.000.000
22	CLAUDIA INES TIRADO MEJIA	Emprendedor	Femenino	20/5/1976	48	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	3145644914	1.900.000
23	JOSE IGNACIO MARTINEZ CAMPO	Emprendedor	Masculino	26/05/2009	16	EMPRENDEDOR	3144552931	-
24	YEIMY ASTRIT FLOREZ PRADO	Emprendedor	Femenino	5/02/1986	38	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	3003596330	1.000.000
25	JOSE IGNACIO MARTINEZ CAMPO	Líder Unidad Productiva	Masculino	6/04/1976	49	EMPRENDEDOR	3144552931	1.500.000
26	NOHORA JULIETA SERRATO GUILLOT	Emprendedor	Masculino	2/07/1984	40	EMPRENDEDOR	3012496773	800.000
27	DANIELA PATRICIA DE LEON RODRIGUEZ	Emprendedor	Femenino	26/12/1999	25	EMPRENDEDOR	3147338031	800.000
28	KELLY JOHANA RIZO ABAUNZA	Emprendedor	Femenino	10/6/1989	35	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	3144552931	1.200.000
29	ADRIANO SERGIO GOMEZ COTES	Emprendedor	Masculino	29/12/1973	52	EMPRENDEDOR	3008192635	600.000
30	CARLOS MARIO CORREA CARVAJAL	Emprendedor	Masculino	14/10/1986	38	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	3215509102	1.500.000
31	FREDY ALFONSO CALA JIMENEZ	Emprendedor	Masculino	22/02/1972	53	EMPRENDEDOR	3013063838	2.500.000
32	LEONOR MARIA PEREA POLO	Emprendedor	Femenino	17/05/1972	52	EMPRENDEDOR	3197548135	1.000.000
33	YOVANA PATRICIA BOYER BORNACHERA	Emprendedor	Femenino	5/09/1986	38	EMPRENDEDOR	3135816392	1.300.000

DIAGNOSTICO DE ENTRADA

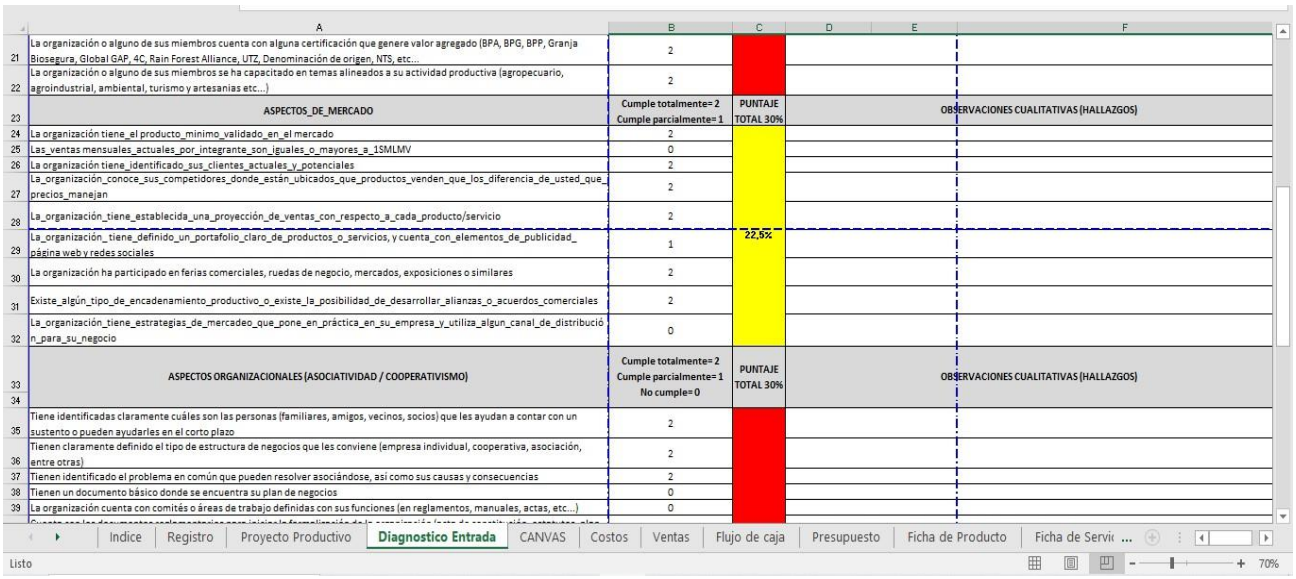


	A	B	C	D	E	F
1	**Instrucciones:** 1.Diligenciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva / Asociación / Grupo Comunitario. 2. Diligencie solamente los valores de cumplimiento en cada aspecto (0,1,2) 3. Si tiene alguna observación sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas" - Hallazgos como insumo para realizar el plan de acción. **Nota:** Este diagnóstico de Entrada debe ser diligenciado por el Instructor en las rutas 1 y 2.					
2	**HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO**					
3	**AÑO**	2025				
4	**PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:**				OSCAR HUGUETT VARGAS	
5	**ROL DEL PROFESIONAL**				Instructor Emprendimiento	
6	**SECTOR**				AGROINDUSTRIA	
7	**PRODUCTO/SERVICIO:**				SNACK	
8	**SUBPRODUCTOS**				DULCERIA	
9	**FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:**				10/03/2025	
11	**ASPECTOS DE OPERACIÓN**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 25%**		**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**	
12	La organización maneja criterios técnicos y operativos requeridos para el desarrollo del producto/servicio	2				
13	La organización cuenta con las licencias/permisos requeridos para el desarrollo del producto/servicio	0				
14	La organización cumple con los criterios mínimos de infraestructura requeridos para el desarrollo del producto/servicio	0				
15	La organización implementa y/o desarrolla buenas prácticas en el desarrollo del bien/servicio	1				
16	La organización lleva registros contables (mano de obra, insumos, ventas, costos etc...)	0				
17	La organización accedió a crédito o alguna fuente de financiación	0				
18	La organización ha recibido capacitación en; presupuestos, contabilidad, estados financieros, flujo de caja, trámite para acceder a créditos y/o educación financiera.	0				
19	Los productos/servicios obtenidos por la organización están alineados a las apuestas productivas locales o regionales identificadas por entidades, planes de desarrollo, PDEA, PIDARET, PDET, PTP, ProColombia, etc...	2				
	La organización lleva registro de sus actividades productivas según el caso (áreas cosechadas, volúmenes producidos,	0				

Página 4 Página 7

Indice | Registro | Proyecto Productivo | **Diagnostico Entrada** | CANVAS | Costos | Ventas | Flujo de caja | Presupuesto | Ficha de Producto | Ficha de Servi ...

Listo 70%



	A	B	C	D	E	F
21	La organización o alguno de sus miembros cuenta con alguna certificación que genere valor agregado (BPA, BPG, BPP, Granja Biosegura, Global GAP, 4C, Rain Forest Alliance, UTZ, Denominación de origen, NTS, etc...	2				
22	La organización o alguno de sus miembros se ha capacitado en temas alineados a su actividad productiva (agropecuario, agroindustrial, ambiental, turismo y artesanias etc...)	2				
23	**ASPECTOS_DE_MERCADO**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1**	**PUNTAJE TOTAL 30%**		**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**	
24	La organización tiene_el producto_mínimo_validado_en_el mercado	2				
25	Las_ventas mensuales_actuales_por_integrante_son_iguales_o_mayores_a_1SMLMV	0				
26	La organización tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales	2				
27	La_organización_conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los diferencia_de_usted_que_precios_manejan	2				
28	La_organización_tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto/servicio	2				
29	La_organización_tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios, y cuenta_con_elementos_de_publicidad_ página web y redes sociales	1	22,5%			
30	La organización ha participado en ferias comerciales, ruedas de negocio, mercados, exposiciones o similares	2				
31	Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales	2				
32	La_organización_tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa_y_utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio	0				
33	**ASPECTOS ORGANIZACIONALES (ASOCIATIVIDAD / COOPERATIVISMO)**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 30%**		**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**	
35	Tiene identificadas claramente cuáles son las personas (familiares, amigos, vecinos, socios) que les ayudan a contar con un sustento o pueden ayudarles en el corto plazo	2				
36	Tienen claramente definido el tipo de estructura de negocios que les conviene (empresa individual, cooperativa, asociación, entre otras)	2				
37	Tienen identificado el problema en común que pueden resolver asociándose, así como sus causas y consecuencias	2				
38	Tienen un documento básico donde se encuentra su plan de negocios	0				
39	La organización cuenta con comités o áreas de trabajo definidas con sus funciones (en reglamentos, manuales, actas, etc...)	0				

Indice | Registro | Proyecto Productivo | **Diagnostico Entrada** | CANVAS | Costos | Ventas | Flujo de caja | Presupuesto | Ficha de Producto | Ficha de Servi ...

Listo 70%

	A	B	C	D	E	F
43	La organización usa herramientas para evaluar y analizar si la satisfacción de las necesidades priorizadas está alineada con el propósito definido para la organización	0				
44	La organización incorpora alguna medida para promover la equidad de género	2				
45	Se han presentado conflictos entre miembros de la organización	1				
46	La organización ha estructurado proyectos o perfiles de proyectos productivos	2				
47	La junta directiva ha realizado ejercicios participativos de planeación estratégica (ejm, DOFA, Plan Estratégico, Plan de Acción, Plan de Negocios) y les ha hecho seguimiento	0				
48	la organización mide la satisfacción de los miembros con la gestión y resultados de la organización y socializa dichos resultados	0				
49	La organización participa activamente en instancias de participación social o política (CMDR, CONSEA etc...)	1				
50	La organización elabora e implementa un Plan de Formación (interno o externo)	1				
51	La organización cuenta con empleados pagos contratados (técnico, operario, jornalero, administrador, etc...)	0				
52	ASPECTOS AMBIENTALES Y SOSTENIBLES	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple=0	PUNTAJE TOTAL 15%		OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)	
53	La organización implementa medidas para identificar, priorizar, prevenir, mitigar, compensar o corregir impactos ambientales de la producción	2				
54	La organización realiza manejo de desechos líquidos y sólidos derivados del sistema productivo (aguas de lavado o fermentación, estiércol de animales, aguas de lavado de establos, lavado del ganado, lavado del pescado, limpieza de centros	0				
55	La organización dispone adecuadamente los residuos plásticos y envases de agroquímicos (triple lavado y recolección, reciclaje). En pesca: manejo de envases de aceite, gasolina, ACPM	0	8,0%			
56	La organización aplica prácticas de producción agroecológica en sus fincas (abonos o fertilizates orgánicos, labranza mínima, diversificación de productos, rotación de cultivos, protección de suelos y fuentes hídricas, etc.).	2				
57	La organización adelanta procesos de educación ambiental, prácticas de manejo, conservación, preservación de nacimientos de agua, quebradas, suelos y bosques de su región o finca o sitio donde adelanta el proceso productivo.	2				
58	TOTAL GENERAL		56%			
59						
60	RESULTADO					
61	EN PELIGRO					
62	BÁSICA					
63	AVANZADA					
64						

Página 3 Página 6 Página 9

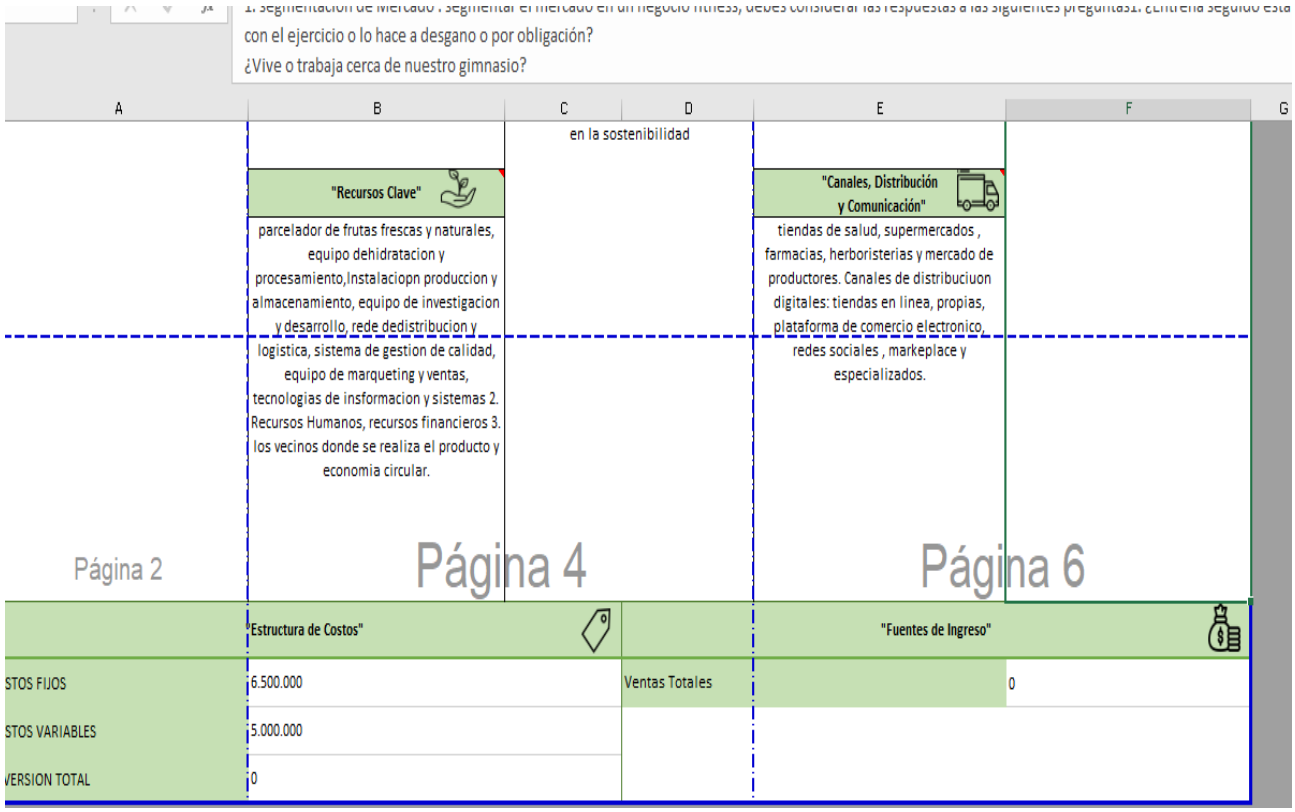
Indice | Registro | Proyecto Productivo | Diagnostico Entrada | CANVAS | Costos | Ventas | Flujo de caja | Presupuesto | Ficha de Producto | Ficha de Servic ...

Listo 70%

2					
3		**MODELO DE NEGOCIOS CANVAS**		**Diseñado por:**	JOSE IGNACIO MARTINEZ
4		**FRUTYGo Snacks**			
5	**Misión:**	Una oportunidad para nutrir el cuerpo y fomentar el bienestar	**Visión:**	Proyectar a frutyGo Snackc en el 20230 como un producto con un estilo de vida saludable y el bienestar de las personas.	
6	**"Asociaciones (alianzas) Clave (Red de Partners)"**	**"Actividades Clave" (ciclo de vida)**	**"Propuesta de Valor"**	**"Relaciones con los Clientes"**	**"Segmentos de Mercado"**
8	1.Personas que buscan opciones saludables y nutricionables para satisfacer deportistas atleticos y saludables para su rendimiento deportivo , los veganos y vegetarianos 2. Clientes empresariales: Tiendas de salud y bienestar , supermecados , restaurantes y cafeterias. 3. Clientes institucionales Escuelas, universidades, hospitales, clinicas , centros fitnnes y gymnasios. 4. Objetivos y necesidades : saludables y conscientes, deportistas y atletas.	1. selección de productos : selección y compra de frutas, limpieza y preparacionde frutas,deshidaratacion de frutas,procesamiento y empaque de snack 2. marqueting y ventas desarrollo de la estrategia de marqueting, publicidad en redes, ventas en linea y en tiendas, actividades de atencion al cliente, actividad de gestion y administracion, calidad ,gestion del personal,finanzas e inventarios.	Beneficios : Al elegir nuestro snack de frutas deshidratadas y nuestro cliente pueda disfrutar de los siguientes beneficios 1. saludables, 2. naturales, 3. deliciosos 4. faciles de llevar y consumir en cualquier momento y lugar 5. sostenibles estan diseñados para promover el desperdicio de frutas y promover la sostenibilidad 6. ventajas competitivas : nuestra propuesta de valor en la diferencia con la competencia en los siguientes aspectos A) Ingredientes de alta calidad B) Proceso de deshidratacion incorporado C. enfoque en la sostenibilidad	atencion del cliente personalizado, comunicación clara y transparente, comunicacuion de fidelidad, encuestas y retroalimentacion. Promocion de Snack : ofrecer frutas deshidratadas que son saludables, naturales y delicisosos y que se ajustan a las necesidades de nuestros clientes, nos comprometemos a utilizar ingredientes de alta calidad, ainnovar con los procesos de dshidratacion y promover la sostenibilidad de nuestra cadena de suministros,	1. segmentacion de Mercado : segmentar el mercado en un negocio fitness, debes considerar las respuestas a las siguientes preguntas1: ¿Entrena seguido está comprometido con el ejercicio o lo hace a desgano o por obligación? ¿Vive o trabaja cerca de nuestro gimnasio? ¿Qué edad tiene y cómo se relaciona con su práctica deportiva? 2. establecer rango de edades para las encuestas del negocio.
24		"Recursos Claves"		"Canales, Distribución	

Página 1 Página 3 Página 5

Indice | Registro | Proyecto Productivo | Diagnostico Entrada | CANVAS | Costos | Ventas | Flujo de caja | Presupuesto | Ficha de Producto | Ficha de Servic ...


con el ejercicio o lo hace a desgano o por obligación?
¿Vive o trabaja cerca de nuestro gimnasio?
en la sostenibilidad
"Recursos Clave"
parcelador de frutas frescas y naturales, equipo dehidratacion y procesamiento,Instalaciopn produccion y almacenamiento, equipo de investigacion y desarrollo, rede dedistribucion y logistica, sistema de gestion de calidad, equipo de marqueting y ventas, tecnologias de insformacion y sistemas 2. Recursos Humanos, recursos financieros 3. los vecinos donde se realiza el producto y economia circular.
"Canales, Distribución y Comunicación"
tiendas de salud, supermercados , farmacias, herboristerias y mercado de productores. Canales de distribuciuon digitales: tiendas en linea, propias, plataforma de comercio electronico, redes sociales , markeplace y especializados.
Página 2
Página 4
Página 6
"Estructura de Costos"
"Fuentes de Ingreso"
STOS FIJOS
6.500.000
Ventas Totales
0
STOS VARIABLES
5.000.000
VERSION TOTAL
0

Modelo Canva

1) Segmento del Mercado:
- Clientes individuales - Personas que buscan opciones saludables y Naturales Para Satisfacer deportistas y atletas - buscan Proteina y energia y nutrientes Para su Rendimiento deportivo, Veganos y vegetarianos
- Clientes empresariales - ↓ Tiendas de Salud y Bienestar, Supermercados, Restaurantes y Cafeterias
- Clientes Institucionales → Escuelas, Universidades, Hospitales, clinicas, centros Fitness y Gimnasios.

objetivos y segmentados: Saludables y Consientes, deportistas y atletas

2) Propuestas de valor:

Beneficios: Al elegir nuestros snacks de frutas deshidratadas, nuestros clientes Pueden disfrutar de los siguientes beneficios 1- Saludables, 2) Naturales, 3) deliciosos, 4) Convenientes (son faciles de llevar y Consumir en Cualquier momento y lugar, 5) Sostenibles, estan diseñados Para Promover el desperdicio de frutas y Promover la sostenibilidad

Ventajas Competitivas: Nestra Propuesta de valor se diferencia de la competencia en los siguientes Aspectos
- Ingredientes de alta Calidad
- Proceso de deshidratacion innovador
- enfoque en la Sostenibilidad

3) Canales de distribución: Tiendas de Salud, Supermercados, farmacias, Tiendas especializadas Mercado de Productores
- Canales de distribución digitales: Tiendas en linea Propia, Plataforma de Comercio electronico Redes sociales, MarketPlace especializados.

4) Relaciones Con los Clientes: Atencion al Cliente Personalizado, Comunicacion Clara y Transparente Comunicacion de fidelidad, encuestas y Retroalimentación

- Promesa de Marca: Ofrecer snack de frutas deshidratadas que sean Saludables, naturales y deliciosos y que se ajusten a las necesidades de nuestros Clientes, nos Comprometemos a utilizar ingredientes de alta calidad, y a innovar en nuestros Procesos de deshidratacion y a Promover la Sostenibilidad en nuestras Cadenas de suministros.

5) actividades de Producción: Seleccion y compra de frutas limpieza y Preparacion de frutas deshidratación de frutas, Procesamiento y empaque de Snacks,
- Actividades marketing y ventas: desarrollo de la estrategia de marketing, Publicidad en Redes ventas en lineas y en tiendas, Actividad de atencion al cliente, actividad de gestion y administracion:, Calidad, Gestion de Personal, Finanzas, Inventario.

6) Proveedor de frutas frescas y naturales, equipo de deshidratacion y Procesamiento, instalacion de Produccion y almacenamiento, equipo de investigacion y desarrollo, Red de distribución y logistica sistema de gestión de Calidad, equipo de marketing y ventas, Tecnologias de Informacion y sistemas.
- Recursos Humanos
- Recursos Financieros

7) En la misma Region los vecinos de las veredas trabajamos Con la economia Circular

Scanned by TapScanner

8) Costos Fijos
Alquiler de instalaciones: Sueldos y beneficios del personal, gastos de marketing y Publicidad
Gastos de seguros y mantenimientos, gastos de contabilidad y administración

Costos
Variables: Costos de transporte y distribución, Servicios Publicos, Materia Prima, empaques
Inversiones en equipos fijos Equipo de deshidratación, Procesamiento y empaque, Instalacion y almacen
Vehiculos de transporte, Computacion y Software

9) Ventas en linea; ventas fisicas/tiendas, en eventos y ferias
Segmento de mercados: deportistas y atletas, Personas saludables y conscientes, Padres y Cuidadores

Scanned by TapScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACION NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular

Documento de Apoyo No controlado V1 2028

PROGRAMA: GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR — FECHA DE INICIO DEL CURSO: 5/03/2025 — HORARIO: 2 A 10 PM — LUGAR: SENA COMERCIAL BALON 104

Nº DE FICHA: 3173016 — INSTRUCTOR: OSCAR HUGUETT VARGAS — FECHA FIN DEL CURSO: 12/03/2025

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (5/03/2025)	Fecha (6/03/2025)	Fecha (7/03/2025)	Fecha (10/03/2025)	Fecha (11/03/2025)	Fecha (12/03/2025)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	57464962	Julieta Serrato												
2	1001934290	Daniela P Lopez												
3	E3471137	[illegible]												
4	1082933415	Jose Ignacio												
5	[illegible]	Trudy Carlos J.												
6	1082888171	Kelly Rizo												
7	1082896336	Carlos M. Correa												
8	[illegible]	Yesenia Barrera												
9	3449761	claudia tirado												
10	1082899791	Antonia Campo												
11	79782407	Adriano Gomez												
12	57115872	Jeanner Parra												
13	36552159	Erika Orozco												
14	57297330	Sharon Polo												
15	1001934036	Kelly Polo Muente		N/A	N/A									
16	1083852265	Yeimy Florez												
17	E3471137	[illegible]		N/A	N/A	N/A	N/A	N/A						
18	1082933415	Jose Martinez		Kelly Rizo	N/A	N/A	N/A	N/A						
19	1082888171	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A						
20	36552159	N/A						N/A N/A						
21														
22														
23														
24														
25														
26														
27														
28														
29														
30														

Observaciones:

	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor

• SIN EXCUSA
CON EXCUSA

SE
CE

• RETARDO
ASISTENCIA

✓

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACION NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular

Documento de Apoyo No controlado V1 2028

PROGRAMA: GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR — FECHA DE INICIO DEL CURSO: 5/03/2025 — HORARIO: 2 A 10 PM — LUGAR: SENA COMERCIAL BALON 104

Nº DE FICHA: 3173016 — INSTRUCTOR: OSCAR HUGUETT VARGAS — FECHA FIN DEL CURSO: 12/03/2025

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (5/03/2025)	Fecha (6/03/2025)	Fecha (7/03/2025)	Fecha (10/03/2025)	Fecha (11/03/2025)	Fecha (12/03/2025)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)	Fecha (DM/AA)
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	57464962	Julieta Serrato												
2	1001934290	Daniela P Lopez												
3	E3471137	[illegible]												
4	1082933415	Jose Ignacio												
5	[illegible]	Trudy Carlos J.												
6	1082888171	Kelly Rizo												
7	1082896336	Carlos M. Correa												
8	[illegible]	Yesenia Barrera												
9	3449761	claudia tirado												
10	1082899791	Antonia Campo												
11	79782407	Adriano Gomez												
12	57115872	Jeanner Parra												
13	36552159	Erika Orozco												
14	57297330	Sharon Polo												
15	1001934036	Kelly Polo Muente		N/A	N/A									
16	1083852265	Yeimy Florez												
17	E3471137	[illegible]		N/A	N/A	N/A	N/A	N/A						
18	1082933415	Jose Martinez		Kelly Rizo	N/A	N/A	N/A	N/A						
19	1082888171	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A						
20	36552159	N/A						N/A N/A						
21														
22														
23														
24														
25														
26														
27														
28														
29														
30														

Observaciones:

	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor
	Firma	Nombre Instructor

• SIN EXCUSA
CON EXCUSA

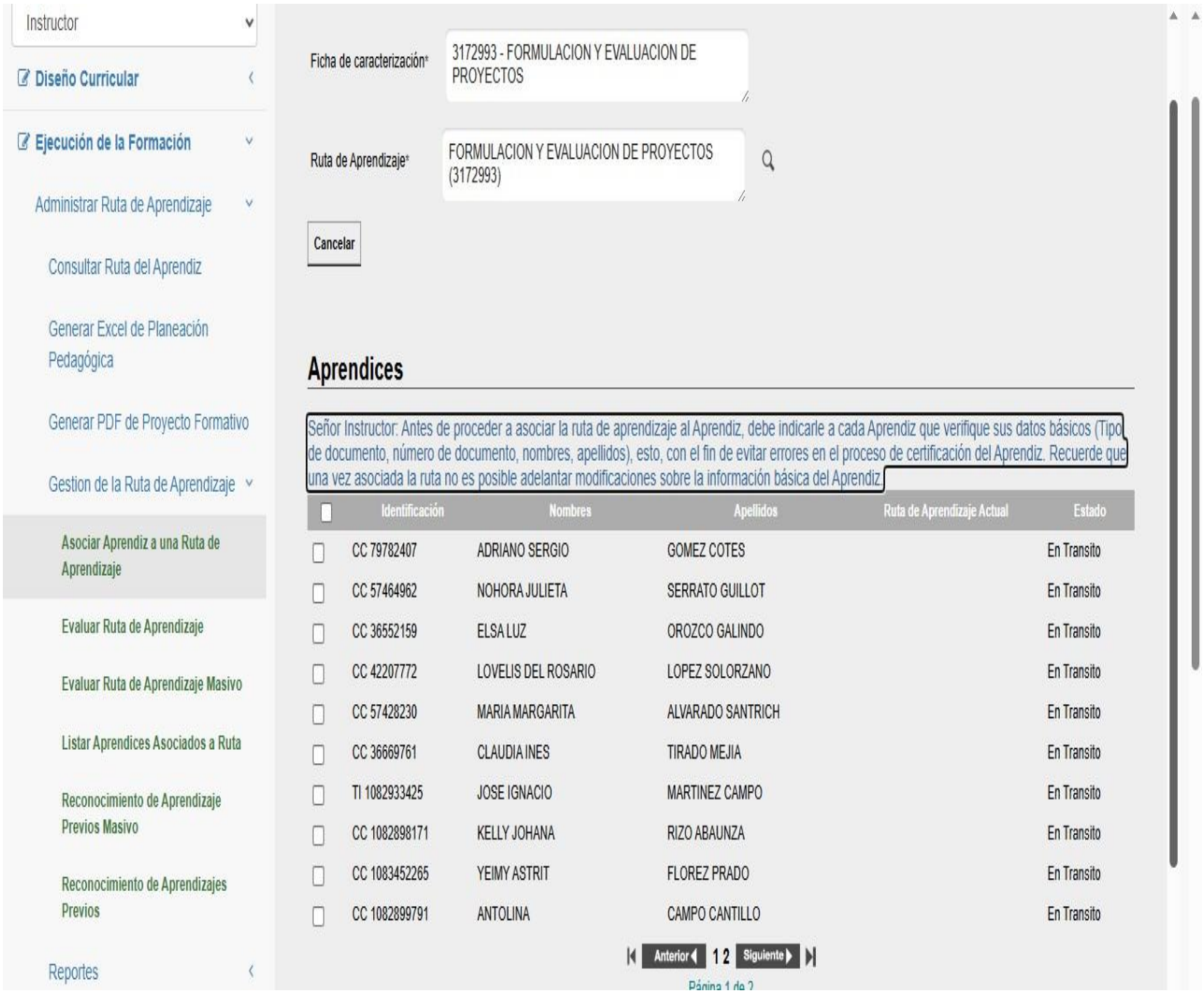
SE
CE

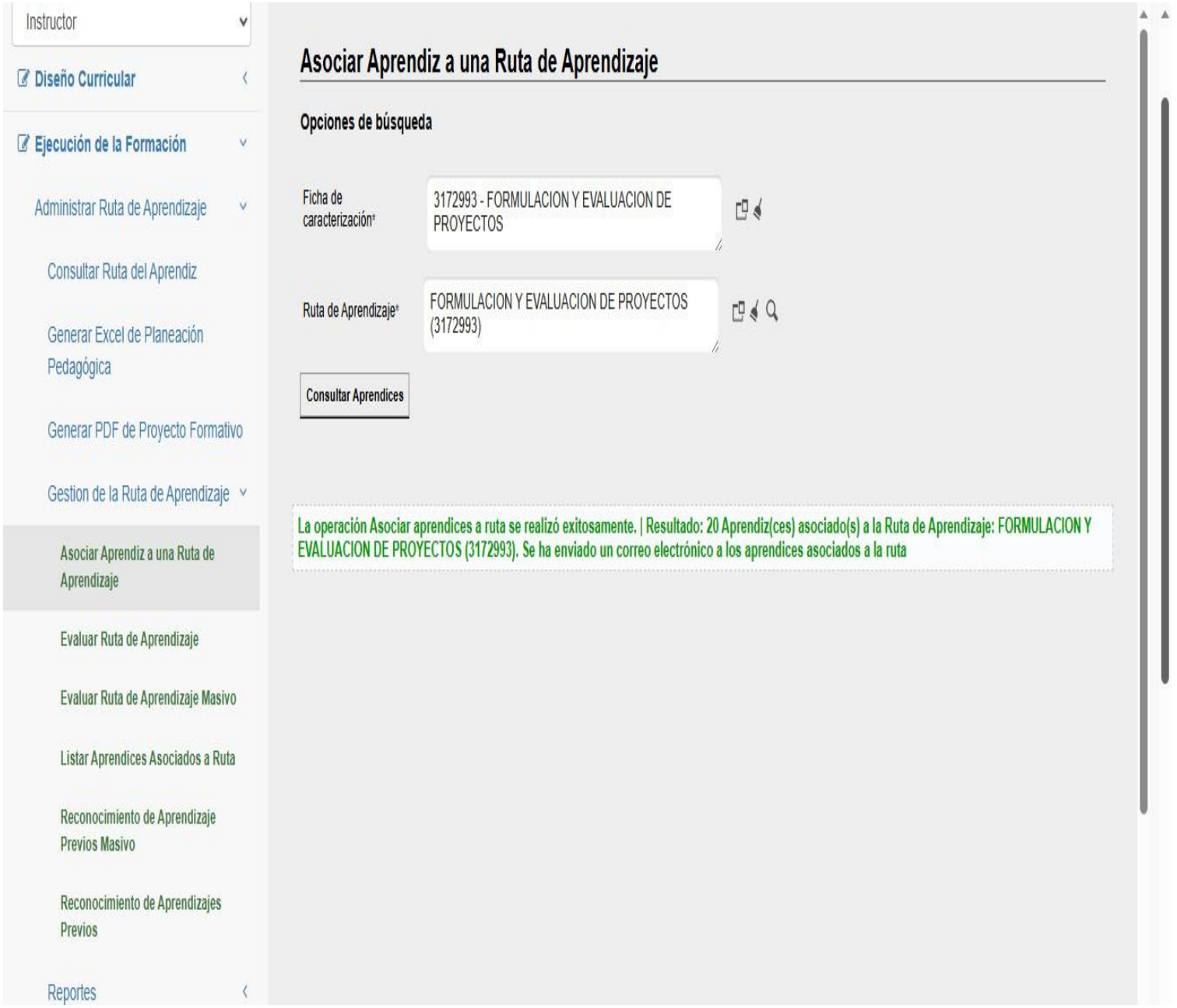
• RETARDO
ASISTENCIA

✓

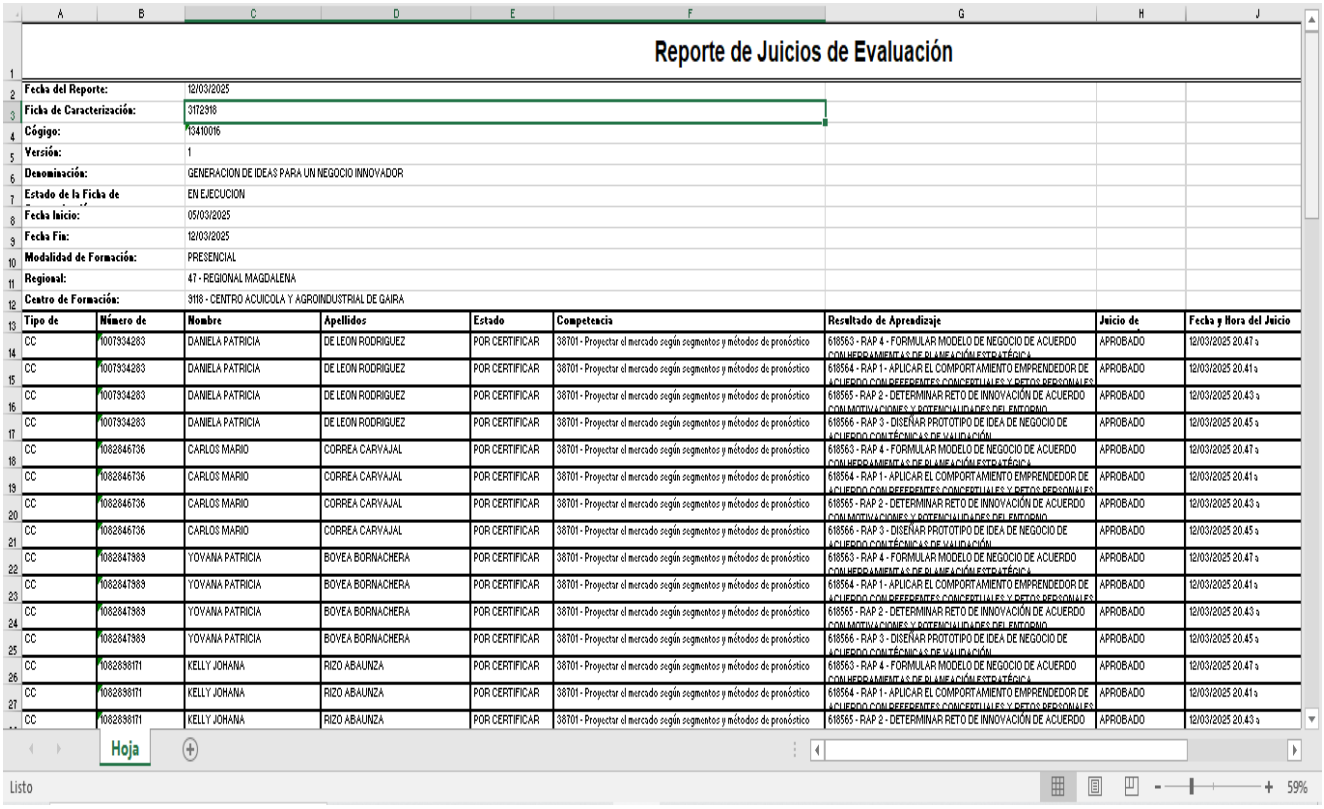
Powered by CamScanner

ASOCIAR APRENDICES A LA RUTA FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS




Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3172993 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS
Ruta de Aprendizaje*
FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS (3172993)
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 20 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS (3172993). Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

7. EVALUACION DE JUICIOS EVALUATIVOS GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR (3172918)



Reporte de Juicios de Evaluación

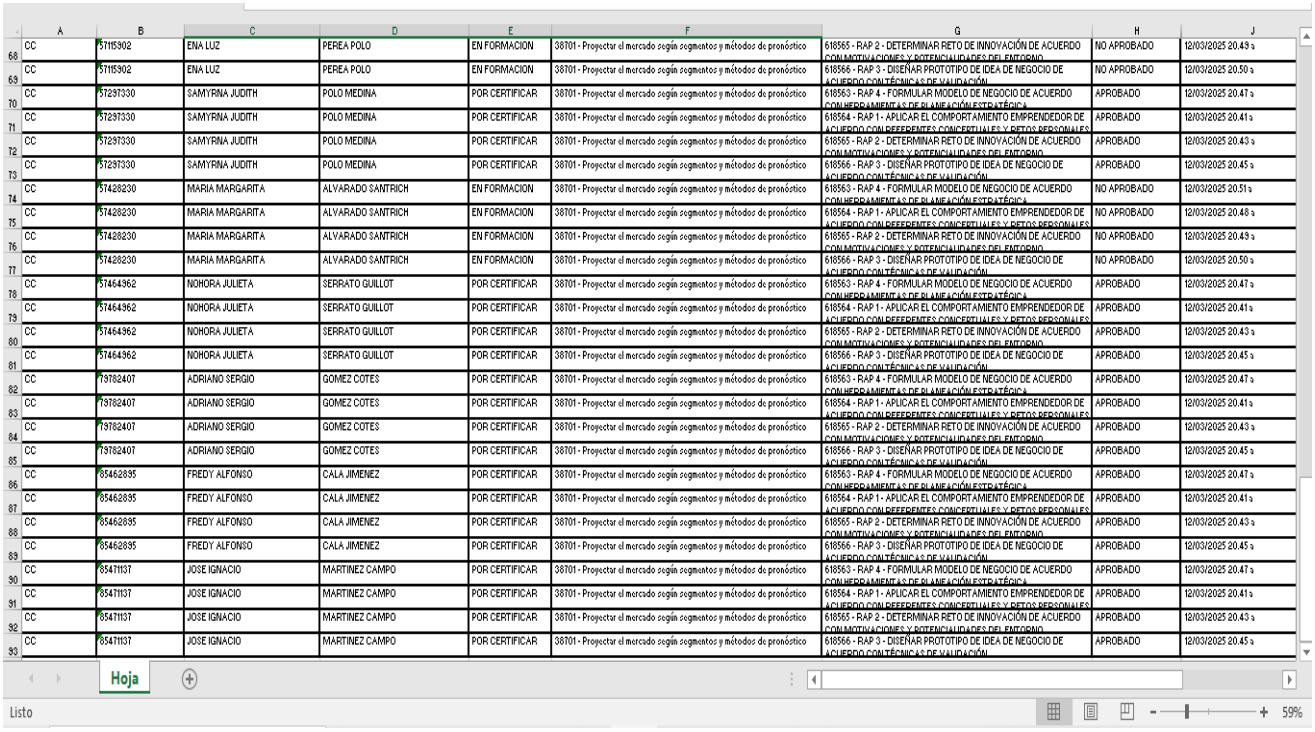
Fecha del Reporte:	12/03/2025
Ficha de Caracterización:	3172918
Cógigo:	13410016
Versión:	1
Denominación:	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR
Estado de la Ficha de	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	05/03/2025
Fecha Fin:	12/03/2025
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	47 - REGIONAL MAGDALENA
Centro de Formación:	9118 - CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del Juicio
CC	1007934283	DANIELA PATRICIA	DE LEON RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	1007934283	DANIELA PATRICIA	DE LEON RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	1007934283	DANIELA PATRICIA	DE LEON RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	1007934283	DANIELA PATRICIA	DE LEON RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a
CC	1082846736	CARLOS MARIO	CORREA CARVAJAL	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	1082846736	CARLOS MARIO	CORREA CARVAJAL	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	1082846736	CARLOS MARIO	CORREA CARVAJAL	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	1082846736	CARLOS MARIO	CORREA CARVAJAL	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a
CC	1082847869	YOVANA PATRICIA	BOVEA BORNACHERA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	1082847869	YOVANA PATRICIA	BOVEA BORNACHERA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	1082847869	YOVANA PATRICIA	BOVEA BORNACHERA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	1082847869	YOVANA PATRICIA	BOVEA BORNACHERA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a
CC	1082898171	KELLY JOHANA	RIZO ABAUNZA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	1082898171	KELLY JOHANA	RIZO ABAUNZA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	1082898171	KELLY JOHANA	RIZO ABAUNZA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a

Hoja

Listo

59%



CC	57115902	ENA LUZ	PEREA POLO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	NO APROBADO	12/03/2025 20:49 a
CC	57115902	ENA LUZ	PEREA POLO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	NO APROBADO	12/03/2025 20:50 a
CC	57297330	SAMYRINA JUDITH	POLO MEDINA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	57297330	SAMYRINA JUDITH	POLO MEDINA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	57297330	SAMYRINA JUDITH	POLO MEDINA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	57297330	SAMYRINA JUDITH	POLO MEDINA	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a
CC	57428230	MARIA MARGARITA	ALVARADO SANTRICH	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	NO APROBADO	12/03/2025 20:51 a
CC	57428230	MARIA MARGARITA	ALVARADO SANTRICH	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	NO APROBADO	12/03/2025 20:48 a
CC	57428230	MARIA MARGARITA	ALVARADO SANTRICH	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	NO APROBADO	12/03/2025 20:49 a
CC	57428230	MARIA MARGARITA	ALVARADO SANTRICH	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	NO APROBADO	12/03/2025 20:50 a
CC	57464962	NOHORA JULIETA	SERRATO GUILLOT	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	57464962	NOHORA JULIETA	SERRATO GUILLOT	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	57464962	NOHORA JULIETA	SERRATO GUILLOT	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	57464962	NOHORA JULIETA	SERRATO GUILLOT	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a
CC	79782407	ADRIANO SERGIO	GOMEZ COTES	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	79782407	ADRIANO SERGIO	GOMEZ COTES	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	79782407	ADRIANO SERGIO	GOMEZ COTES	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	79782407	ADRIANO SERGIO	GOMEZ COTES	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a
CC	85462895	FREDY ALFONSO	CALA JIMENEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	85462895	FREDY ALFONSO	CALA JIMENEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	85462895	FREDY ALFONSO	CALA JIMENEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	85462895	FREDY ALFONSO	CALA JIMENEZ	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a
CC	85471137	JOSE IGNACIO	MARTINEZ CAMPO	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618563 - RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROBADO	12/03/2025 20:47 a
CC	85471137	JOSE IGNACIO	MARTINEZ CAMPO	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618564 - RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES	APROBADO	12/03/2025 20:41 a
CC	85471137	JOSE IGNACIO	MARTINEZ CAMPO	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618565 - RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO	APROBADO	12/03/2025 20:43 a
CC	85471137	JOSE IGNACIO	MARTINEZ CAMPO	POR CERTIFICAR	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	618566 - RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CONTÉCNICAS DE VALIDACIÓN	APROBADO	12/03/2025 20:45 a

Hoja

Listo

59%



Cuadernillo

Mi ruta CampeSENA

Powered by CamScanner

Punto de partida: **Fase Formación**

Regional: Magdalena

Centro: acuicola y agroindustrial de gaira

Nombre del programa de formación: Generacion de ideas para un negocio innovador

Ficha: 3172918

Municipio: Santa Marta

Dirección o ubicación: Minca

Nombre del aprendiz líder: José Ignacio Martinez Compo

Nombre del instructor técnico: Oscar Hupuett

Nombre del instructor de emprendimiento:

En esta etapa usted, junto a los instructores apropiará elementos técnicos y de emprendimiento que le permitirán llegar a la creación de una Unidad Productiva viable

Powered by CamScanner

ACTIVIDAD: MAPA DE ACTORES

El siguiente paso es reconocer el tipo de relación existente con los actores que se identificaron previamente, para ello necesitará hojas de papel periódico, regla y marcadores. **Siga las siguientes instrucciones:**

1. Dibuje o pegue la imagen del mapa de actores (siguiente página) en el papel periódico.
2. Ubique los actores identificados en la actividad "*collage* de actores" en el mapa de acuerdo con su rol, (si considera que faltó algún actor relevante que haga presencia en el territorio, por favor inclúyalo).
3. Usando el cuadro de referencias (abajo a la izquierda) identifique para cada actor el sector, el grado de poder y sus relaciones con la Unidad Productiva de acuerdo con las formas e indicaciones del cuadro.
4. Socialice el resultado con los demás integrantes de la Unidad Productiva, en compañía del instructor o dinamizador.
5. Plasme a través fotografías el resultado de esta actividad en la hoja "Proyecto productivo" (Mapa de actores) de la Estructura de Seguimiento Integrada (ESI) de la Unidad Productiva (UP).

Referencias		
Sectores	Público	●
	Privado	▬
	Académico	▲
	Social	▮
	Medios	◆
Poder	N1: Actores con capacidad de decisión	Ubicados en el primer círculo concéntrico del gráfico
	N2: Actores con influencia pero sin capacidad de decisión	Ubicados en el segundo anillo concéntrico del gráfico
	N3: Actores con poder de veto	Ubicados en el tercer círculo concéntrico del gráfico
Relaciones	Colaboración/alianza	⟷
	Tensión/conflicto	✸
	Intermitencia	⟿
	Ausencia de relación	(Sin flechas)
	Influencia sobre	→



Powered by CamScanner

Mapa de actores.

- Público
  - Estado →
    - Ministerio de Agricultura. N1, N3 — *Ministro.
    - DIAN — N1 / N3
    - Invima. — N1 / N3.
    - Superintendencia de Ind. y Cio. N1
    - ↔ Sociedad Activos Especiales N2
    - Corpoica. — N1, N3

- Departamental →
  - Gobernación →
    - Registro. — N2 — *Gobernador.
    - ↔ Camara de Cio. (pub./priv.). N1
    - ↔ Sena. — N2
    - ↔ Corpamag. — N2 / N3
    - Secretaria de Salud. — N1 / N3.
    - ↔ Unidad de Victimas. — N2
    - Bomberos. — N1 / N3

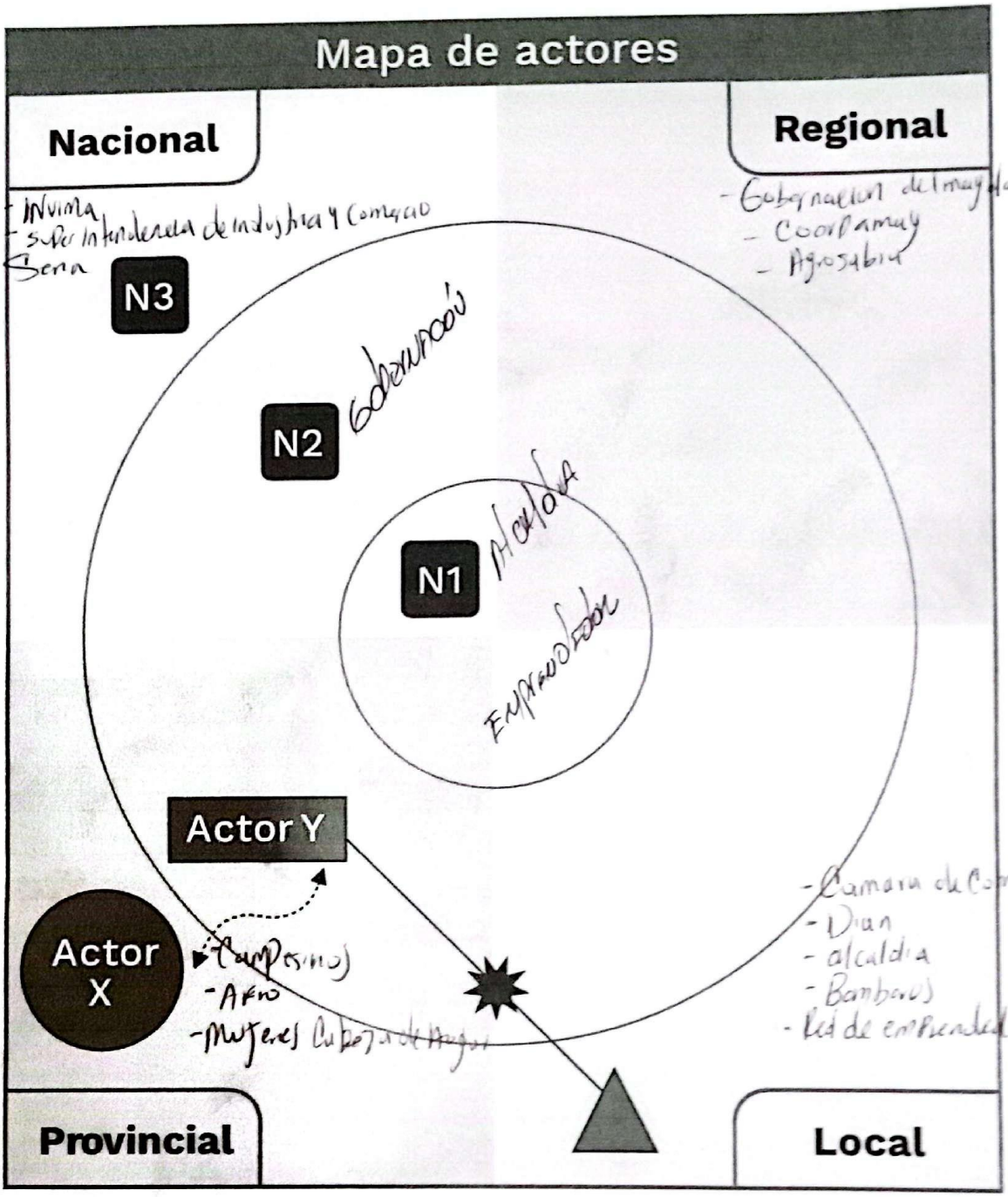
- Local.
  - Alcaldia → *Alcalde
    - Secretaria de Desarrollo Economico. N2
    - Universidades. (Públicas y Privadas). N2

- Social → Productores/
  - Cooperativas. N2
  - Sociedad Civil. N2
  - Asociaciones. N2

- Medios →
  - Radio. TV. N2 ↔
  - Redes Sociales. N2 ↔
  - Aplicaciones. N2 ↔

Clima.
Vias.
Seguridad.
Temporada de cosechas
Grupos armados (Sin F).

Powered by CamScanner



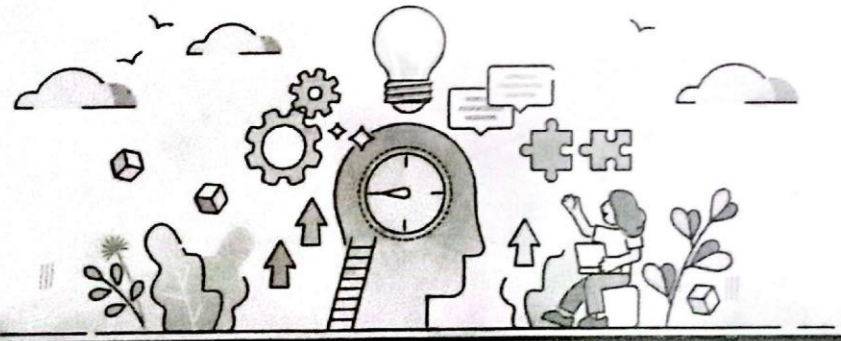
Powered by CamScanner

MAPA DE ACTORES: ACTIVIDAD CUADRO DE AUTOEVALUACIÓN

Con el fin de ampliar el conocimiento frente al entorno institucional y la clase de servicios o trámites que se pueden realizar con ellos, en compañía del instructor o profesional a cargo, desarrolle la siguiente actividad:

A partir de los resultados de las actividades "collage y mapa de actores", complete la siguiente tabla diligenciando los campos vacíos según corresponda, bien sea identificando el actor, las actividades de interés que realiza, los trámites o la página web de la entidad.

Actor / Institución	Actividad de interés	Trámites	Enlace web
ICA	Certificado BPA-BPG	Oficina Santa Marta	https://www.ica.gov.co/
SENA	Formación presencial / virtual	Centro Acuicola	http// www.sena.edu.co
Invima	Transformación alimentos	Oficina Bogotá	https://www.invima.gov.co
CAR	Concesión de aguas	of Bogotá	http// www.car.gov.co
finagro	Pequeños Pequeños Productores	Costa Caribe	https://www.finagro.com.co
MADR	Ministerio de desarrollo rural ADR	santa marta	https// www.finagro.com.co
Sanavi	Sanidad de aves	Oficina Bogotá	https// www
IDeam	Pronóstico del clima	Bogota	https// www.ideam.com.co
CÁMARA DE COMERCIO	Certificados de formalización	Oficina Santa	http// www
UPRA	Compra de terrenos	Santamarta	https://www.upra.gov.co



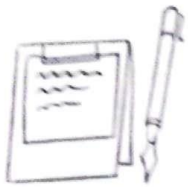
Powered by CamScanner

ANÁLISIS DEL ENTORNO: MAPA DE EMPATÍA

Al generar una idea de negocio, la empatía juega un papel trascendental al permitirnos ser más realistas sobre lo que espera el consumidor, y así poder ofrecer algo que se ajuste a sus necesidades y deseos. Este ejercicio le ayudará a anticiparse a las necesidades de los clientes empleando creatividad e innovación para identificar y materializar nuevas oportunidades.

Dibuje o recorte y pegue a la persona que considera será su cliente en el recuadro central del cliente. Luego desde la perspectiva del cliente reflexione sobre las preguntas y responda en la siguiente página.





¿Qué piensa el cliente?

META

¿Qué siente el cliente?

Lo que realmente importa.
Principales preocupaciones,
inquietudes y aspiraciones

¿Qué ve el cliente?

La oferta del mercado
Entorno
Amigos

¿Qué oye el cliente?

Lo que dicen los amigos

Lo que dice el jefe

Lo que dicen las personas influyentes

En este recuadro dibuje o pegue algún recorte de la persona que considera va a ser su cliente

¿Qué dice y hace el cliente?

Actitud en público
Aspecto
Comportamiento hacia los demás

Esfuerzos del cliente

Miedos
Frustraciones
Obstáculos

Resultados del cliente

Deseos/necesidades
Medida del éxito
Obstáculos





Reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente

Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

Powered by CamScanner

ANÁLISIS DEL ENTORNO: RESPUESTAS MAPA DE EMPATÍA

(Desde la perspectiva del cliente y frente al sector del producto o servicio)

VER: ¿Qué ve el cliente?

1. ¿Cómo es el frente al entorno? la presentación del producto.
2. ¿Quiénes son los amigos del cliente? Cafeterías, bibliotecas,
3. ¿Cuál es la oferta que le brinda el mercado al cliente? Orgánico, si cuida el medio ambiente.
4. ¿A que problemas se enfrenta? Competencia Creatividad en los espacios, publicidad.

PENSAR Y SENTIR: ¿Qué piensa y siente el cliente?

5. ¿Cuáles son las necesidades, preocupaciones y expectativas del cliente? obtener un buen producto a un buen precio, comodidad.
6. Identificar lo que considera realmente importante. la imagen, el servicio,
7. Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones. Social, académico, energético.
8. Predecir sus emociones. mejora el estado de ánimo, para relajarse, estrés

DECIR Y HACER: ¿Qué dice y hace el cliente?

9. ¿Cuál es su actitud y conducta? Sentirse a gusto, regresar al lugar.
10. ¿Cuál es su comportamiento y reacción en público? Sentirse agradable a gusto, por el espacio especifico dentro de la cadena
11. ¿Qué comenta con su entorno? ofrecer nuevo agrado al producto, comodidad
12. ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente? ¿Qué es lo que ellos ven en su entorno cercano? bien ubicado que sea bonito agradable, diferente,

ESCUCHAR: ¿Qué escucha el cliente?

13. ¿Cuáles son las áreas de más impacto e influencia en su entorno? el origen del producto, la variedad, la historia
14. ¿Qué dicen sus amigos? que el producto es el mejor.
15. ¿Qué dicen sus colaboradores? Se sienten de sentirse a gusto realizando la labor y con compromiso
16. ¿Qué dice su círculo de influencia? innovador, diferente, nuevo
17. ¿Quién ejerce mayor influencia sobre ellos y cómo? Con atención y calidad.
18. ¿Cuál es el canal de comunicación que más le atrae? redes sociales.

DEBILIDADES: ¿Qué debilidades tiene?

19. ¿A qué desafíos se enfrenta? Competencia
20. ¿Cuáles son sus mayores frustraciones? el costo de los servicios públicos, la mala imagen
21. ¿A qué obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos? el capital.
22. ¿Qué riesgos teme encontrarse? N/A.

FORTALEZAS: ¿Qué fortalezas tiene?

23. ¿Qué logros quiere alcanzar? Tener una cadena de la marca.
24. ¿Cómo mide el éxito? por ventas
25. ¿Qué estrategias utiliza para conseguir sus objetivos?
    - Promociones
    - Fuentes en vivo
    - Actividades sociales

Powered by CamScanner

Una vez resueltas las anteriores preguntas del mapa de empatía es posible determinar del cliente:

1. Qué propuesta de valor espera.
2. Cuáles son los canales de distribución por los que espera que conectemos con él.
3. Qué relación marca/cliente quiere que establezcamos con él.
4. Cuánto está dispuesto a pagar por nuestros servicios y/o productos.

ACTIVIDAD: ANÁLISIS DE LA CAJA

Es una valiosa herramienta que permite estudiar diferentes factores del entorno que pueden influir en el desarrollo de la propuesta de valor.

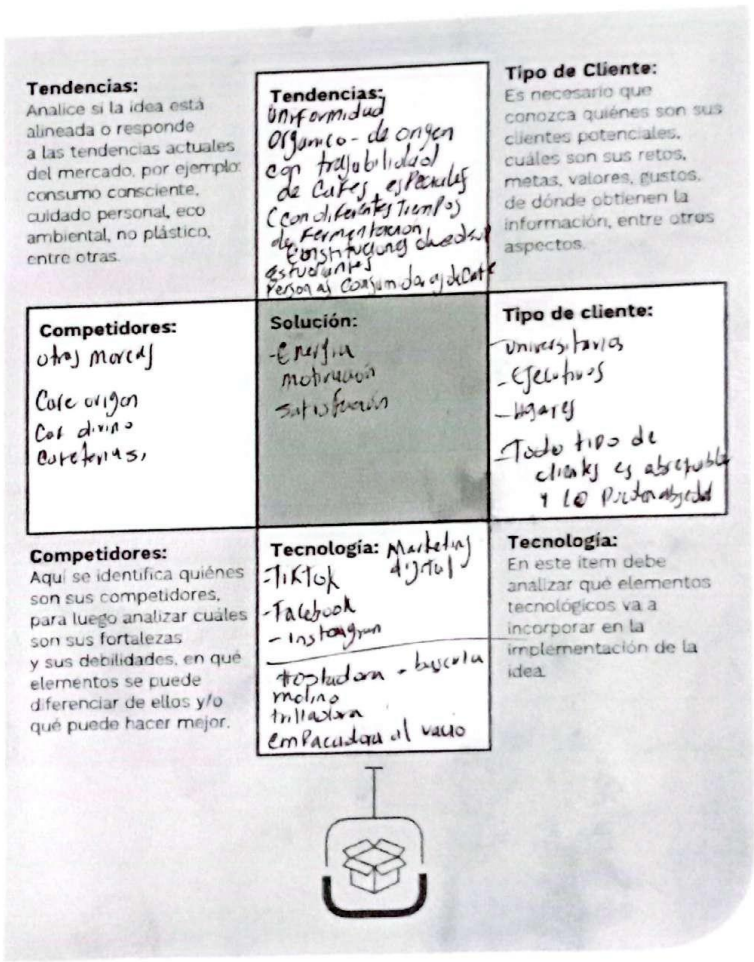
Identifique el problema, oportunidad o necesidad:

problema: falta capital financiero
Oportunidad: Negocio Innovador
Necesidad = Ganar salud y Nutrición

Para construir la caja se debe completar la información solicitada en cada recuadro.

En el centro de la caja escriba la solución que será el elemento base de la construcción de la caja.

El análisis de estos elementos le ayudará a fortalecer la solución que se ofrece con la idea de negocio, llevando a plantear objetivamente la propuesta de valor.



Powered by CamScanner

2 Lienzo propuesta de valor

Ahora cuenta con insumos para construir la propuesta de valor de manera adecuada. La propuesta de valor representa el centro sobre el cual gira nuestro modelo de negocios, para construirla necesitará hojas de papel periódico, regla y marcadores.

1. Dibuje o pegue la imagen de la propuesta de valor en el papel periódico. Use como referencia la plantilla que se encuentra en la siguiente página.

2. Diligencie cada campo de acuerdo con los pasos e instrucciones que se encuentran en la siguiente tabla de apoyo. Avance diligenciando el "lienzo propuesta de valor" de izquierda a derecha hasta llegar al producto o servicio a ofrecer a los clientes.

Productos y servicios:	**Creadores de alegrías:**	**Alegrías:**	**Trabajo del cliente:**
Escriba los nombres de los productos y servicios que ofrece y en los que pueden estar interesados sus usuarios. **Paso 6**	Explique cómo su idea/ producto/servicio satisface deseos o necesidades para su publico potencial. **Paso 4**	Escriba los beneficios que sus clientes potenciales buscan obtener: ahorro en tiempo, costos. **Paso 2**	Escriba aquí aquello que los clientes están intentando hacer en algún aspecto de su día a día. **Paso 1**
	Aliviadores de frustraciones: **Describa** cómo su **idea/negocio/servicio resuelve** los problemas **más importantes** de sus **potenciales** clientes. **Paso 5**	**Frustraciones:** Escriba aquellas dificultades o inconvenientes que el cliente encuentra en algún aspecto de su vida o trabajo. **Paso 3**	

Puede ampliar la información sobre este tema, revisando la cartilla Comportamiento Emprendedor y la cartilla de apoyo a la Estructura de Seguimiento Integrada.

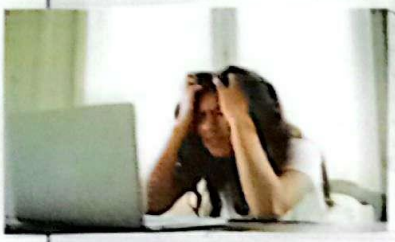
3. **Socialice el resultado** con los demás integrantes de la Unidad Productiva en compañía del instructor o dinamizador.

4. **Escriba el resumen de la propuesta** de valor a continuación:

Powered by CamScanner

Productos y servicios







Paso 5 · · Paso 4

Aliviadores de frustraciones

Creadores de alegrías





Paso 3 · Paso 2 ·

Frustraciones

Alegrías



· Paso 1

¡Diligencie siguiendo los pasos hasta llegar a su producto o servicio!

Trabajo del cliente

Powered by CamScanner

Proyecto productivo

3

Con la información obtenida en el mapa de empatía identifique cuáles elementos encajan y son pertinentes para la propuesta de valor. Defina la propuesta a continuación:

1. ¿Cuál es el nombre del proyecto productivo? Producción y distribución Fruit GO Snacks

2. Teniendo en cuenta los ejercicios desarrollados previamente identifique una necesidad, una problemática o una oportunidad Los Consumidores buscan opciones saludables y nutritivas, Para satisfacer hambre entre Comidas, Actualmente los snack disponibles son Procesados Contienen aditivos añadidos

Aumentar

¿Qué solución plantea?

3. ¿Qué se ha hecho para atender esa problemática, necesidad u oportunidad? La necesidad de innovar de Producir, el deshidratado daba una vida útil de un año, el Aprovechar las frutas, empacarlas con buenos, Manejo etc.

4. ¿Cuál es la brecha que identifica al describir al cliente? Preferencia, falta de transparencia en la etiqueta los envases de Plasticos que no son biodegradables Aditivos añadidos, Naturales que no son degradables Para el Consumidor, Altos niveles de azucares

5. ¿Qué solución se plantea? Asesoría con el ingeniero, Tabla de Contenido

6. ¿Cuál es el perfil de su cliente potencial? Los deportistas, los ciclistas, estudiantes Toda persona mayor de 12 años Sin Para Sobrepeso diabetes, Sistema digestivo Tiendas de Salud, Clase Media Alta

7. ¿Qué recursos se necesita invertir en el proyecto productivo? (Humanos, equipos, financieros) Se necesita Capital financiero, equipo de Procesos industriales, empleos de Promoción del Producto

8. ¿Cuál es el componente innovador del proyecto? Que es un Producto 100% natural libre de gluten, Sin azucares, diuréticos

Powered by CamScanner

- De implementarse o desarrollarse el proyecto identifique y clasifique los impactos de acuerdo con los siguientes aspectos:

[X] Ambiental: Fomentar la agricultura Sostenible

[X] Social:

[ ] Económico: Se beneficiaria la comunidad al entorno, la ejecucion le traeria generando empleo

[ ] Tecnológico: Vinculos temas de Paneles solares, Plataformas de Redes Sociales Paginas y marketing

- Escriba aquí la justificación del proyecto (basado en la brecha o necesidad identificada): Importancia de la Salud :

- **Escriba** aquí otras consideraciones relevantes del proyecto:
Via de acceso, Capacitacion al Personal de Practicas en manipulacion de alimentos Certificaciones, regulaciones, Permisos.

Powered by CamScanner

Modelo Canva

1) Segmento del Mercado:
- Clientes individuales - Personas que buscan opciones saludables y Naturales Para Satisfacer deportistas y atletas - buscan Proteina y energia y nutrientes Para su Rendimiento deportivo, Veganos y vegetarianos
- Clientes empresariales - ↓ Tiendas de Salud y Bienestar, Supermercados, Restaurantes y Cafeterias
- Clientes Institucionales → Escuelas, Universidades, Hospitales, clinicas, centros Fitness y Gimnasios.

objetivos y segmentados: Saludables y Consientes, deportistas y atletas

2) Propuestas de valor:

Beneficios: Al elegir nuestros snacks de frutas deshidratadas, nuestros clientes Pueden disfrutar de los siguientes beneficios 1- Saludables, 2) Naturales, 3) deliciosos, 4) Convenientes (son faciles de llevar y Consumir en Cualquier momento y lugar, 5) Sostenibles, estan diseñados Para Promover el desperdicio de frutas y Promover la sostenibilidad

Ventajas Competitivas: Nestra Propuesta de valor se diferencia de la competencia en los siguientes Aspectos
- Ingredientes de alta Calidad
- Proceso de deshidratacion innovador
- enfoque en la Sostenibilidad

3) Canales de distribución: Tiendas de Salud, Supermercados, farmacias, Tiendas especializadas Mercado de Productores
- Canales de distribución digitales: Tiendas en linea Propia, Plataforma de Comercio electronico Redes sociales, MarketPlace especializados.

4) Relaciones Con los Clientes: Atencion al Cliente Personalizado, Comunicacion Clara y Transparente Comunicacion de fidelidad, encuestas y Retroalimentación

- Promesa de Marca: Ofrecer snack de frutas deshidratadas que sean Saludables, naturales y deliciosos y que se ajusten a las necesidades de nuestros Clientes, nos Comprometemos a utilizar ingredientes de alta calidad, y a innovar en nuestros Procesos de deshidratacion y a Promover la Sostenibilidad en nuestras Cadenas de suministros.

5) actividades de Producción: Seleccion y compra de frutas limpieza y Preparacion de frutas deshidratación de frutas, Procesamiento y empaque de Snacks,
- Actividades marketing y ventas: desarrollo de la estrategia de marketing, Publicidad en Redes ventas en lineas y en tiendas, Actividad de atencion al cliente, actividad de gestion y administracion:, Calidad, Gestion de Personal, Finanzas, Inventario.

6) Proveedor de frutas frescas y naturales, equipo de deshidratacion y Procesamiento, instalacion de Produccion y almacenamiento, equipo de investigacion y desarrollo, Red de distribución y logistica sistema de gestión de Calidad, equipo de marketing y ventas, Tecnologias de Informacion y sistemas.
- Recursos Humanos
- Recursos Financieros

7) En la misma Region los vecinos de las veredas trabajamos Con la economia Circular

Scanned by TapScanner

8) Costos Fijos
Alquiler de instalaciones: Sueldos y beneficios del personal, gastos de marketing y Publicidad
Gastos de seguros y mantenimientos, gastos de contabilidad y administración

Costos
Variables: Costos de transporte y distribución, Servicios Publicos, Materia Prima, empaques
Inversiones en equipos fijos Equipo de deshidratación, Procesamiento y empaque, Instalacion y almacen
Vehiculos de transporte, Computacion y Software

9) Ventas en linea; ventas fisicas/tiendas, en eventos y ferias
Segmento de mercados: deportistas y atletas, Personas saludables y conscientes, Padres y Cuidadores

Scanned by TapScanner


FruTyGo
Snacks
Disfruta la fruta
sin culpa

Prueba de producto o servicio 5

ESTRATEGIA COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

Estimado aprendiz, con apoyo de su instructor construya los siguientes elementos relacionados con la estrategia comercial de la futura Unidad Productiva.

- Dibuje una propuesta de logo para la futura Unidad Productiva.

- ¿Cuál es su marca, nombre? Fruti 60
- ¿Cuál es su eslogan? Snack favoritos
- ¿Cuál es su portafolio de productos o servicios? Esta en construcción
- ¿Cuál es el precio de su producto o servicio? $6000 bolsa de 400 gr
- ¿Cómo va a realizar la promoción de su producto o servicio? Redes Sociales, degustación en supermercados, eventos deportivos
- ¿Cuáles van a ser sus canales de comercialización? ferias, ruedas negocios y plataformas digitales

Powered by CamScanner

Actividad grupo focal o "focus group": para la siguiente actividad, invite a algunas personas que cumplan con las características de clientes potenciales frente al nicho de mercado identificado, pídales probar su producto o servicio. Posterior al uso, consulteles por el resultado.

Pregunte al grupo de prueba sus opiniones sobre cómo funciona el producto o servicio, qué piensan del diseño y sus otros sentimientos sobre el producto o servicio.
¿Lo recomendarían a otras personas? Tome nota de sus opiniones y recomendaciones, piense en aquello que se podría mejorar antes de sacar el producto o servicio al mercado.

Conclusiones del ejercicio:

En el ejercicio del producto todo el grupo asociativo estuvo de acuerdo

Claro que SI lo recomendaríamos porque es un producto desintetado natural y nutricional

Powered by CamScanner

Diagnóstico cooperativismo a nivel local

Apreciado aprendiz o emprendedor con apoyo de su instructor responda el siguiente cuestionario diagnóstico

N°	Aspecto a evaluar	Sí	No	Parcialmente
Think.Coop				
1	¿Tenemos bien identificadas cuáles son las personas (familiares, amigos, vecinos, socios) que nos ayudan a contar con un sustento o pueden ayudarnos en el corto plazo?	✓		
2	¿Conocemos qué son las relaciones verticales y horizontales entre cooperativas y reconocemos con quiénes tenemos estos lazos?	✓		
3	¿Tenemos identificadas las dificultades productivas que podemos solucionar si nos agrupamos con familiares, amigos, vecinos, socios?	✓		
4	¿Tenemos definido el tipo de estructura de negocios que nos conviene (empresa individual, cooperativa, asociación, entre otras)?	✓		
5	¿Conocemos los diferentes tipos de cooperativas y las ventajas que tiene cada una?	✓		
Start.Coop				
6	¿Tenemos identificadas las personas con las cuales podemos hacer negocios y conformar una empresa con completa confianza?	✓		
7	¿Tenemos identificado el problema en común que podemos resolver asociándonos, así como sus causas y consecuencias?	✓		
8	¿Tenemos identificados nuestros clientes potenciales, el aporte que cada miembro puede dar, los aspectos técnicos que requerirán nuestros productos y los precios que tendrán?	✓		
9	¿Tenemos un documento básico donde se encuentra nuestro plan de negocios completo y actualizado (estudio de mercado, viabilidad técnica, viabilidad financiera, aportes de los socios)?	✓		
10	¿Contamos con los documentos reglamentarios para iniciar la cooperativa (acta de constitución, estatutos, plan de acción, gerente)?	✓		

Si las respuestas evidencian dominio de estás dos metodologías, continue con el siguiente formulario. De lo contario, la metodología a trabajar es: _____

_____

Una vez desarrollados los contenidos para la metodología identificada, aplique la autoevaluación especifica sobre la información trabajada.

Responda únicamente las preguntas relacionadas con esa metodología.

Powered by CamScanner

Diagnóstico cooperativismo a nivel local

Apreciado aprendiz o emprendedor con apoyo de su instructor responda el siguiente cuestionario diagnóstico

N°	Aspecto a evaluar	Sí	No	Parcialmente
My.Coop				
1	¿Tenemos identificada cuál es la oferta de servicios que ofrece nuestra cooperativa para satisfacer las necesidades de los socios y la demanda del mercado?	✓		
2	¿Conocemos cuáles son los objetivos, propósito y estrategias de la cooperativa?	✓		
3	¿Conocemos los principios cooperativos de nuestra organización?	✓		
4	¿La cooperativa usa herramientas para evaluar y analizar si la satisfacción de las necesidades priorizadas está alineada con el propósito definido para la cooperativa?	✓		
5	¿Nuestra cooperativa tiene definidas acciones para que los productos o servicios generados cumplan con los estándares requeridos por el mercado?	✓		
Manage.Coop				
6	¿La cooperativa cuenta con una estrategia de crecimiento que brinde la mayor cantidad de beneficios a sus miembros?	✓		
7	¿Conocemos la estrategia de mercadeo de la cooperativa?			X
8	¿La cooperativa tiene claras sus ventajas competitivas frente a la competencia?	✓		
9	¿La cooperativa implementa herramientas para evaluar las evoluciones de los gustos y tendencias de los clientes?			X
10	¿La cooperativa conoce a sus clientes y sabe cómo abordar sus necesidades?	✓		

A partir de los resultados, la metodología a trabajar es: Manage.

Una vez desarrollados los contenidos para la metodología identificada, aplique la autoevaluación especifica sobre la información trabajada.

Responda únicamente las preguntas relacionadas con esa metodología.

Powered by CamScanner

Diagnóstico Cooperativismo a nivel local - Autoevaluación

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA THINK.COOP

Apreciado aprendiz o emprendedor responda las siguientes preguntas con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. De manera sencilla y con sus palabras escriba cuáles son las personas con las cuales puede llegar a asociarse y qué tipo de relación tiene con ellos (familiares, amigos, vecinos, socios, etc):
familiares → fuerte
Vecinos → negocios
amigos → negocios

2. ¿Con quiénes de ellos tiene relaciones verticales y con quiénes relaciones horizontales?
Verticales → familiares, amigos
Horizontales → compañeros trabajo

3. ¿Cuál o cuáles son las dificultades productivas que cree puede solucionar asociándose?
desactualización, definir las necesidades de la empresa

4. ¿Cuál es el tipo de estructura de negocios que más les conviene y por qué? Ext. Matricial es Polonia porque gestionar eficazmente los recursos es un factor motivador para fortalecer trabajo en equipo

5. ¿Cuáles cree que son las ventajas que tiene asociarse por medio de una cooperativa? beneficios financieros, campañas, educativos. convenios comerciales.

6. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo? 10 de 10 porque reconoce la importancia estrategica del trabajo entre persona y empresa fortalece los lazos de solidaridad además permite mejorar la gestion y la productividad

Bajo | Medio | Alto

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA START.COOP

Apreciado aprendiz o emprendedor responda las siguientes preguntas con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. Describa cuál es el problema, sus causas y consecuencias que puede resolver asociándose:
Capital financiero
Antecedencia = alianza
Comerciales

2. Describa brevemente quiénes son sus clientes más importantes, qué esperan de sus productos y a qué precio se podrían comercializar:
Deportistas (atletas, ciclistas gimnacios)

3. Describa brevemente las partes que adelantó de su plan de negocio:
• Diagnostico entrada
• Modelo canvas

4. ¿Cuáles documentos reglamentarios tramitó para la creación de su esquema asociativo?
• camara comercio
• RUT

5. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo?
4 de 5.

Bajo | Medio | Alto

Powered by CamScanner

Diagnóstico Cooperativismo a nivel local - Autoevaluación

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA MY.COOP

Apreciado aprendiz o emprendedor responda las siguientes preguntas de manera sencilla y con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. ¿Cuál es la oferta de servicios que ofrece nuestra cooperativa para satisfacer las necesidades de los socios y la demanda del mercado?
producto Solvoloe

2. Mencione cuáles son los objetivos, propósito y estrategias de la cooperativa:
objetivo. buscar beneficios asociativos propio
propósito: unión grupal
estrategia: alianzas productivas

3. ¿Cuáles son los principios cooperativos de nuestra organización? ~~pasa~~ asociatividad

4. ¿Qué herramientas usa la cooperativa para evaluar y analizar si la satisfacción de las necesidades priorizadas está alineada con el propósito definido para la cooperativa?
Encuestas de satisfacción

5. ¿Qué acciones realiza la cooperativa para que los productos o servicios generados cumplan con los estándares requeridos por el mercado?
Ingeniero alimento

6. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo? 5 de 5

Bajo | Medio | Alto

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA MANAGE.COOP

Apreciado aprendiz o emprendedor responda las siguientes preguntas con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. Describa cuál es la estrategia de crecimiento de la cooperativa y los beneficios a sus miembros:
Estrategia = comercialización
beneficios = amplios los ventas y comercialización

2. Describa brevemente la estrategia de mercadeo de la cooperativa: tienda naturista deportistas, gimnacios, personas del común

3. Describa brevemente las ventajas competitivas de la cooperativa frente a la competencia:
Que el producto es sin conservantes, natural, nutritivo

4. ¿Qué herramientas usa la cooperativa para evaluar las evoluciones de los gustos y tendencias de los clientes?
Encuesta x redes sociales.

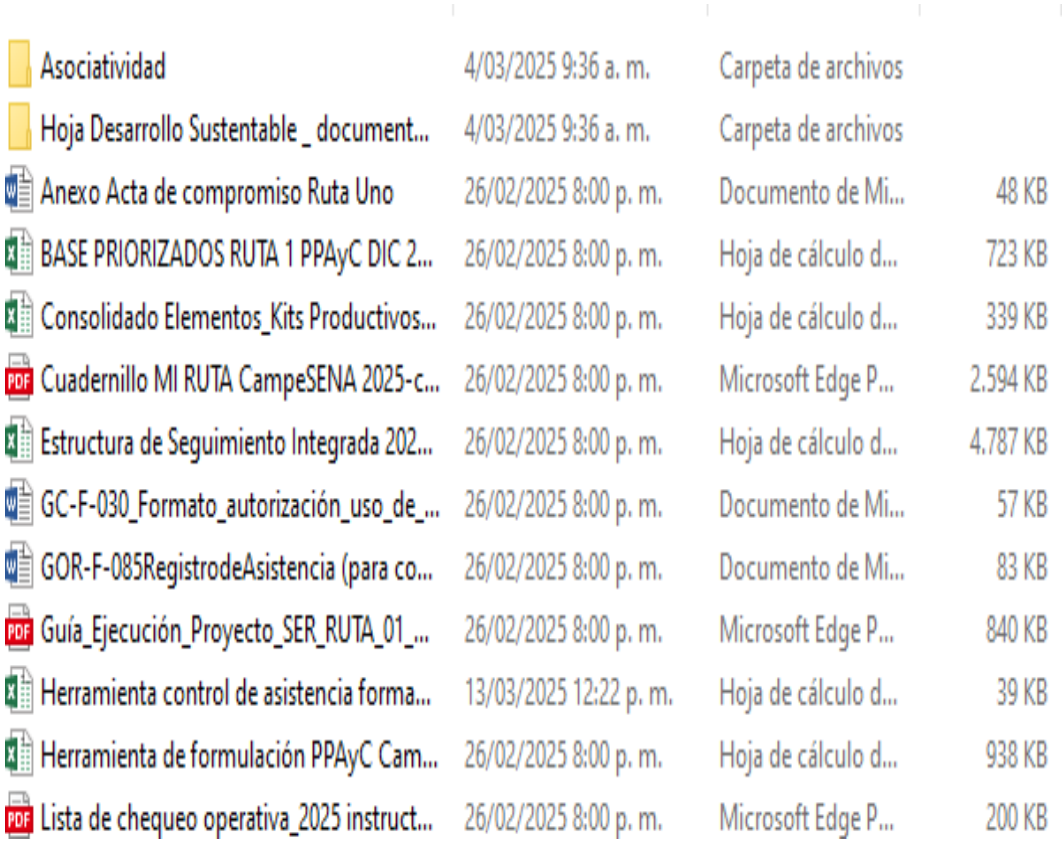
5. ¿Cuál es el perfil del cliente de la cooperativa, cuáles son sus necesidades?
Deportistas = Rendimiento

6. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo?
5 de 5

Bajo | Medio | Alto

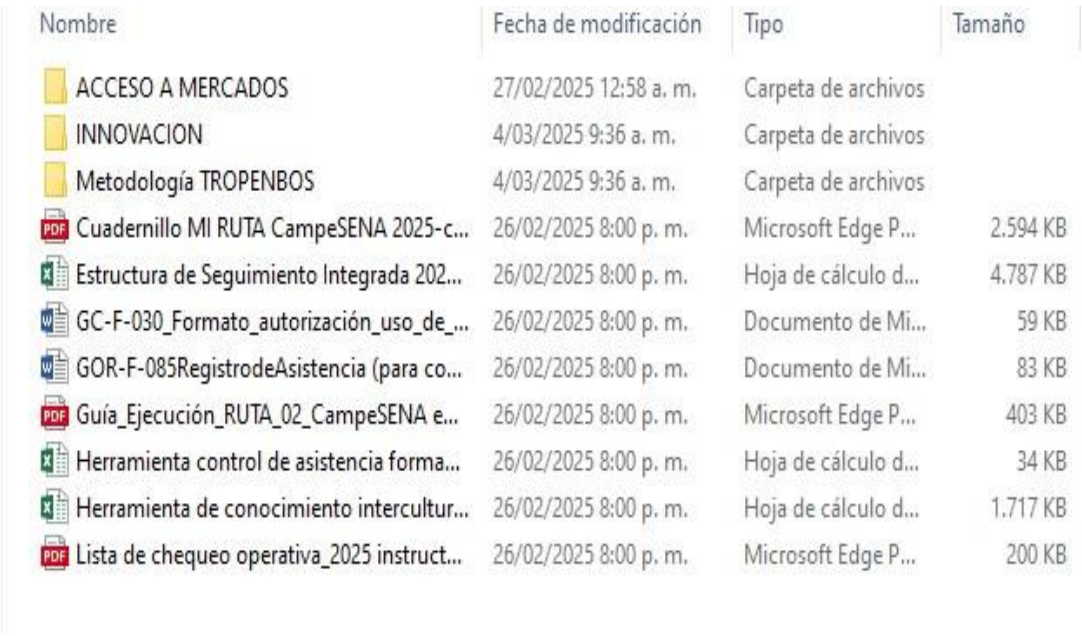
Powered by CamScanner

CAJA HERRAMIENTAS RUTA 1



Asociatividad	4/03/2025 9:36 a. m.	Carpeta de archivos	
Hoja Desarrollo Sustentable _ document...	4/03/2025 9:36 a. m.	Carpeta de archivos	
Anexo Acta de compromiso Ruta Uno	26/02/2025 8:00 p. m.	Documento de Mi...	48 KB
BASE PRIORIZADOS RUTA 1 PPAyC DIC 2...	26/02/2025 8:00 p. m.	Hoja de cálculo d...	723 KB
Consolidado Elementos_Kits Productivos...	26/02/2025 8:00 p. m.	Hoja de cálculo d...	339 KB
Cuadernillo MI RUTA CampeSENA 2025-c...	26/02/2025 8:00 p. m.	Microsoft Edge P...	2.594 KB
Estructura de Seguimiento Integrada 202...	26/02/2025 8:00 p. m.	Hoja de cálculo d...	4.787 KB
GC-F-030_Formato_autorización_uso_de_...	26/02/2025 8:00 p. m.	Documento de Mi...	57 KB
GOR-F-085RegistrodeAsistencia (para co...	26/02/2025 8:00 p. m.	Documento de Mi...	83 KB
Guía_Ejecución_Proyecto_SER_RUTA_01_...	26/02/2025 8:00 p. m.	Microsoft Edge P...	840 KB
Herramienta control de asistencia forma...	13/03/2025 12:22 p. m.	Hoja de cálculo d...	39 KB
Herramienta de formulación PPAyC Cam...	26/02/2025 8:00 p. m.	Hoja de cálculo d...	938 KB
Lista de chequeo operativa_2025 instruct...	26/02/2025 8:00 p. m.	Microsoft Edge P...	200 KB

CAJA DEHERRAMIENTAS PARA RUTA 2



Nombre	Fecha de modificación	Tipo	Tamaño
ACCESO A MERCADOS	27/02/2025 12:58 a. m.	Carpeta de archivos	
INNOVACION	4/03/2025 9:36 a. m.	Carpeta de archivos	
Metodología TROPENBOS	4/03/2025 9:36 a. m.	Carpeta de archivos	
Cuadernillo MI RUTA CampeSENA 2025-c...	26/02/2025 8:00 p. m.	Microsoft Edge P...	2.594 KB
Estructura de Seguimiento Integrada 202...	26/02/2025 8:00 p. m.	Hoja de cálculo d...	4.787 KB
GC-F-030_Formato_autorización_uso_de_...	26/02/2025 8:00 p. m.	Documento de Mi...	59 KB
GOR-F-085RegistrodeAsistencia (para co...	26/02/2025 8:00 p. m.	Documento de Mi...	83 KB
Guía_Ejecución_RUTA_02_CampeSENA e...	26/02/2025 8:00 p. m.	Microsoft Edge P...	403 KB
Herramienta control de asistencia forma...	26/02/2025 8:00 p. m.	Hoja de cálculo d...	34 KB
Herramienta de conocimiento intercultur...	26/02/2025 8:00 p. m.	Hoja de cálculo d...	1.717 KB
Lista de chequeo operativa_2025 instruct...	26/02/2025 8:00 p. m.	Microsoft Edge P...	200 KB

CAJA DE HERRAMIENTAS RUTA 3 Y 4

Nombre	Fecha de modificación	Tipo	Tamaño
PROYECTOS ZONALES GESTION DEL CO...	27/02/2025 12:59 a. m.	Carpeta de archivos	
DIAGNOSTICO general y tecnico final (1)	26/02/2025 8:01 p. m.	Hoja de cálculo d...	123 KB
Guía_Ejecución_Proyecto_RUTA_3 y 4_Ca...	26/02/2025 8:01 p. m.	Microsoft Edge P...	440 KB
Herramienta Diagnóstico Participativo V1...	26/02/2025 8:01 p. m.	Documento de Mi...	185 KB
Herramienta Diagnóstico Participativo V1...	26/02/2025 8:01 p. m.	Microsoft Edge P...	258 KB
Lista de chequeo operativa_2025 instruct...	26/02/2025 8:01 p. m.	Microsoft Edge P...	200 KB
Plan de extensión (1)	26/02/2025 8:01 p. m.	Hoja de cálculo d...	28 KB
Reporte fortalecimiento formación Cam...	26/02/2025 8:01 p. m.	Hoja de cálculo d...	34 KB

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: OSCAR HUGO HUGUETT VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

FECHA INICIAL: 05/03/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 19/03/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3172918 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3172993 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	88,00

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
05/03/2025	05/03/2025	OTROS	8,00
11/03/2025	14/03/2025	OTROS	32,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	40,00

INSTRUCTOR: OSCAR HUGO HUGUETT VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA