PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 19 de Mayo del 2025

Señor (a)
REINALDO BERNAL MICHELSEN
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1_PCCNTR_7415568
Cargo del supervisor Coordinador Académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes mayo del año 2025

Referencia: No (CO1_PCCNTR_7415568) del año (2025)

(EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ), identificado con la cédula de ciudadanía No. 7385050 de San Pelayo, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir , en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: :
El valor del presente contrato es de CUARENTA Y SEIS MILLONES CIENTO CUARENTA Y OCHO MIL CUATROSCIENTOS VEINTISIETE PESOS ($46.148.427) M/Cte., el SENA pagará al contratista un pago del mes de febrero por valor de TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA PESOS M/CTE. ($ 3.066.340), y Nueve pagos de Marzo a noviembre por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($4.599.511) y un pago del mes de Diciembre por valor de UN MILLON SEISCEINTOS OCHENTA Y SEIS MIL CUATROSCIENTOS OCHENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($1.686.487)

Plazo: Será hasta el (12) de (Diciembre) de 2025.

OBJETO: (PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES

PARA IMPARTIR FORMACION INTEGRAL EN EL PROGRAMA OFERTA REGULAR DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CÓRDOBA EN EL AREA DE ASISTENCIA PARA LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL)

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Alistar procesos formativos e impartir 160 horas mensuales de formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el Centro de formación.	Se realizó alistamiento de procesos académicos, impartiendo formación, en los programas de formación; Técnico en Comercialización de alimentos n° de ficha 3196049 **Competencia:** negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. **Resultado de Aprendizaje:** presentar a los clientes las características, ventajas y usos de los productos o servicios. **técnologo** en gestion de empresas agropecuarias – N° de ficha 2820694 **Competencia:** planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los cliente **resultado de Aprendizaje:** diagnosticar el mercado teniendo en cuenta la información histórica de los factores total Horas Mes: 160	**Anexo 1**: Planeación Pedagógica Ficha No. 3196049, 2820694 Y 3193341 **Anexo 2**: Guías de Aprendizaje programa de formación Ficha No. 3196049, 2820694 Y 3193341 **Anexo 3**: Plan Concertado Ficha No 3196049, 2820694 Y 3193341 **Anexo 4**: Listas de Asistencias Fichas No. 3196049, 2820694 Y 3193341
2	Autogestionar formación complementaria y Eventos de Divulgación Tecnológica de acuerdo con su área de	No se gestionó curso complementario	**Anexo:** No aplica para el mes objeto de pago

	desempeño, presentando la documentación requerida para ello y realizar el proceso requerido para tal fin.		
3	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados.	No Se asociaron aprendices a la ruta de aprendizaje	**Anexo:** No Se asociaron aprendices a la ruta por que no me fue asignada esta obligacion
4	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	No aplico esta gestión contractual debido a que no fui designado a ninguna actividad de apoyo	**Anexo**: No aplica para el mes objeto de contrato, debido a que no me fueron asignada ninguna actividad adicional.
5	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Se presenta informe de ejecución contractual dentro de la fecha requerida por el supervisor de contrato según correo electrónico remitido por la secretaria de la coordinación académica.	**Anexo** : Se presentó el informe en la fecha estipulada por el supervisor del contrato.
6	Dar aviso oportuno sobre las novedades de ambientes y materiales de formación	No se presentaron novedades en los ambientes de aprendizajes.	**Anexo** : No aplica para el mes objeto de cobro
7	Prestar los servicios profesionales con	Se dio cumplimiento oportuno de los entregables	Los anexos del presente informe.

	seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.	del proceso formativo.	
8	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	No se presentaron requerimientos para la supervisión de contratos o solicitudes por parte de la subdirección de centros y/o evaluación de propuestas.	**Anexo:** No fue asignada dicha función.
9	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sena Sofía plus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.	No se realizó emisión de juicios evaluativos	**Anexo 5:** No se emitieron juicios evaluativos
10	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación soporte inherente a la formación según la guía para desarrollar los procesos formativos	Se mantiene el portafolio del instructor según lo indicado en la Guía para desarrollar procesos formativos - GFPI-G-013, para las fichas No 3139300 Y 2820694Guía de Aprendizaje. • Plan de Mejoramiento • Registros de Inasistencia en Sofía plus. • Formato Ruta de atención para la prevención de la Deserción. • Plan Concertado. Listas de Asistencia.	**Anexo 6:** Pantallazo del portafolio del instructor (drive) **Link:**
11	Los instructores contratistas que se vinculen a proyectos de investigación e	No he sido vinculado a proyectos de investigación e innovación del centro de formación debido a que no	No aplica para el mes objeto de pago

	innovación que se desarrollen en el centro de formación, deberán atender los lineamientos operativos SENNOVA indicados por el SENA, previa concertación con el Supervisor o Dinamizador. **Parágrafo**: En el proceso de concertación, se deberá aprobar por las partes un cronograma de trabajo y entregables.	me han hecho requerimientos	
12	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.	No se realizó la obligación contractual y no se ha realizado reuniones de equipo ejecutor para concertar deserciones.	No aplica para el mes objeto de pago
13	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.	Se realizó charla motivacional a los aprendices para garantizar la permanencia de los mismos.	**Anexo** : Se realizaron charlas motivacionales
14	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la	Se tomaron todas las precauciones pertinentes al momento de impartir la formación en el ambiente de aprendizaje tales como el uso adecuado del tapabocas, pausas activas intermedias en la formación.	**Anexo:** se realizaron las respectivas pausas activas en los ambientes de aprendizaje.

	ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.		

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a

la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4598940367** de la planilla, soi de Abril del 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (45) folios

Cordialmente,

Firma

EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

Contratista

C.C. 7.385.050.

Recibí a satisfacción:

Firma

REINALDO BERNAL MICHELSEN

Supervisor (a) Contrato CO1_PCCNTR_7415568

COORDINADOR ACADEMICO

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
FICHA	3196049
COMPETENCIA	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS
INSTRUCTOR	EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
SUGEN FARIES	Taller	X		28/05/2025		X
AUDIS ESTHER	Taller	X		28/05/2025		X
LIZETH PAOLA	Taller	X		28/05/2025		X
JENIFFER	Taller	X		28/05/2025		X
MIGUEL MATEO	Taller	X		28/05/2025		X
BRIANA ISABEL	Taller	X		28/05/2025		X
LUIS GUILLERMO	Taller	X		28/05/2025		X
HENRY DE JESUS	Taller	X		28/05/2025		X
ESTIVEN	Taller	X		28/05/2025		X
XIOMARA	Taller	X		28/05/2025		X
MARIA MILAGRO	Taller	X		28/05/2025		X
YESICA PAOLA	Taller	X		28/05/2025		X
EMANUEL	Taller	X		28/05/2025		X
JOSE ANTONIO	Taller	X		28/05/2025		X
ANGEL DAVID	Taller	X		28/05/2025		X
JOEL ALFONSO	Taller	X		28/05/2025		X
YEISON ENRIQUE	Taller	X		28/05/2025		X
YELITZA DEL CARMEN	Taller	X		28/05/2025		X
JUAN CARLOS	Taller	X		28/05/2025		X

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
FICHA	3193341
COMPETENCIA	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIEN
INSTRUCTOR	EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
JAIDER JOSE	TALLER	X		13/05/2025	X	
CAROLINA MARIA	TALLER	X		13/05/2025	X	
ALBA LUCIA	TALLER	X		13/05/2025	X	
LAURA VANESSA	TALLER	X		13/05/2025	X	
VALENTINA ISABEL	TALLER	X		13/05/2025		X
DINA DEL CARMEN	TALLER	X		13/05/2025	X	
LEONARDO	TALLER	X		13/05/2025	X	
MARISOL DEL CARMEN	TALLER	X		13/05/2025	X	
JOSE ANGEL	TALLER	X		13/05/2025	X	
ANA YANELIS	TALLER	X		13/05/2025	X	
VALERIA	TALLER	X		13/05/2025	X	
EVA SANDRI	TALLER	X		13/05/2025		X
SIRLEY SOFIA	TALLER	X		13/05/2025	X	
SORANY	TALLER	X		13/05/2025	X	
OSCAR ALFREDO	TALLER	X		13/05/2025		x
EMPERATRIZ	TALLER	X		13/05/2025	X	
YUCELY ANDREA	TALLER	x		13/05/2025	x	
LUZ MARINA	TALLER	x		13/05/2025	x	
GUIDO JOSE	TALLER	x		13/05/2025	x	
SARA SARAY	TALLER	x		13/05/2025	x	
YARLIDIS LUCIA	TALLER	x		13/05/2025	x	
DANIELA ANDREA	TALLER	x		13/05/2025	x	
DANIEL JOSE	TALLER	x		13/05/2025	X	
NEIDER JOSE	TALLER	x		13/05/2025	X	
DANA LUZ	TALLER	x		13/05/2025	X	
LEDYS MELISA	TALLER	x		13/05/2025	X	
LUISA FERNANDA	TALLER	x		13/05/2025	X	
YENIFER	TALLER	x		13/05/2025	X	
NELLY DEL SOCORRO	TALLER	x		13/05/2025		X

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
FICHA	2820694
COMPETENCIA	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTE
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES
INSTRUCTOR	EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
SANDRA MILENA	TALLER	X		23/05/2025		x
ELIDA ROSA	TALLER	X		23/05/2025		x
EIRA MILAGRO	TALLER	X		23/05/2025		x
LUIS CARLOS	TALLER	X		23/05/2025		x
NELLY YANITH	TALLER	X		23/05/2025		x
ANDRES FELIPE	TALLER	X		23/05/2025		x
MAIRA ALEJANDRA	TALLER	X		23/05/2025		x
PAULA ANDREA	TALLER	X		23/05/2025		x
OSCAR DAVID	TALLER	X		23/05/2025		x
JOHANA MARIA	TALLER	X		23/05/2025		x
ISAAC DAVID	TALLER	X		23/05/2025		x
CESAR LUIS	TALLER	X		23/05/2025		x
JESUS ANDRES	TALLER	X		23/05/2025		x
ELIO ANTONIO	TALLER	X		23/05/2025		x
ALFREDO JOSE	TALLER	X		23/05/2025		x
OSCAR ANDRES	TALLER	X		23/05/2025		x
YOIBER ENRIQUE	TALLER	X		23/05/2025		x
ELIANA ESTHER	TALLER	X		23/05/2025		x
JUANES DAVID	TALLER	X		23/05/2025		x
SANTIAGO	TALLER	X		23/05/2025		x
OSMAN ELIAS	TALLER	X		23/05/2025		x

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	1-jul-24	
Denominación del Programa de Formación	COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS	
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa	632215 V100	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ**	**CORDOBA-CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR -REGIONAL CORDOBA**
	Nombres y Apellidos	**Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EN EJECUCION	TALLER	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS	TALLER	8	0	SE COMPARTE GUIA DE APRENDIZAJE Y SOCIALIZACION DE LA MISMA	AMBIENTE DE FORMACION , TABLERO, VIDO BEAM	TABLERO, MARCADORES, COMPUTADOR, LAPIZ, CUADERNOS	1	RECOGE LA INFORMACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	IDENTIFICAR LOS MEDIOS ESTABLECIDOS POR LOS CUALES LA ORGANIZACIÓN PRESTA ATENCIÓN Y SERVICIO A LOS CLIENTES SERVICIO AL CLIENTE E-COMMERCE ADMINISTRACIÓN: CONCEPTO, HISTORIA, FUNCIÓN, CARACTERÍSTICAS, ÉTICA Y ÉNFASIS DE LA	

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	1-ago-24
Denominación del Programa de Formación	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	134102 V1
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ** — **CORDOBA-CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR -REGIONAL CORDOBA**
	Nombres y Apellidos — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EN EJECUCION	TALLER	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTE	DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	TALLER	8	0	SE COMPARTE GUIA DE APRENDIZAJE Y SOCIALIZACION DE LA MISMA	AMBIENTE DE FORMACION , TABLERO, VIDO BEAM	TABLERO, MARCADORES, COMPUTADOR, LAPIZ, CUADERNOS	1	CARACTERIZA LOS SEGMENTOS DEL MERCADO DE ACUERDO CON LA INVESTIGACIÓN DESARROLLADA, DESCRIBE LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS,	EL APRENDIZ DEBE IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA MEZCLA DE MERCADEO PARA EL MODELO DE NEGOCIO PROPUESTO. EL APRENDIZ DEBE PROPONER LAS ESTRATEGIAS PARA LA MEZCLA DE MERCADEO. EL APRENDIZ DEBE DESCRIBIR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA.	

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	1-abr-24	
Denominación del Programa de Formación	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL	
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa	137136 _ V1	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ**	**CORDOBA-CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR -REGIONAL CORDOBA**
	Nombres y Apellidos	**Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EN EJECUCION	TALLER	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALESFOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS	APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIEN	TALLER	8	0	SE COMPARTE GUIA DE APRENDIZAJE Y SOCIALIZACION DE LA MISMA	AMBIENTE DE FORMACION, TABLERO, VIDO BEAM	TABLERO, MARCADORES, COMPUTADOR, LAPIZ, CUADERNOS	1	APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME	MODELO DE NEGOCIO: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN. IDENTIFICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA. APLICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA MIOLOGÍA HUMANA CON BASE EN EL ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO. INTERPRETA LOS FUNDAMENTOS DE ESTILO DE VIDA SALUDABLE, HIGIENE Y NUTRICIÓN EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Comercializacion de alimentos
- Código del Programa de Formación: 632215 V 100
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
- Resultados de Aprendizaje: INTERPRETAR LA INFORMACIÓN CONSOLIDADA POR PROCESOS DEL PERÍODO SEÑALADO, SEGÚN INSTRUCTIVO
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 16 horas

2. PRESENTACIÓN

La negociación es una etapa del proceso de ventas donde el vendedor y comprador dialogan para llegar a un acuerdo.

El cliente se enfoca en lo que necesita, valora y le duele. El vendedor analiza esta información y muestra los beneficios que puede ofrecer su producto o servicio. Evalúa y demuestra cómo puede satisfacer las necesidades del cliente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Video reflexión “El ladrillo”

Ambiente requerido: Aula, sillas con brazos

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda

Materiales de formación: N/A

Material de apoyo: video beam

Duración de la actividad: 30 minutos

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

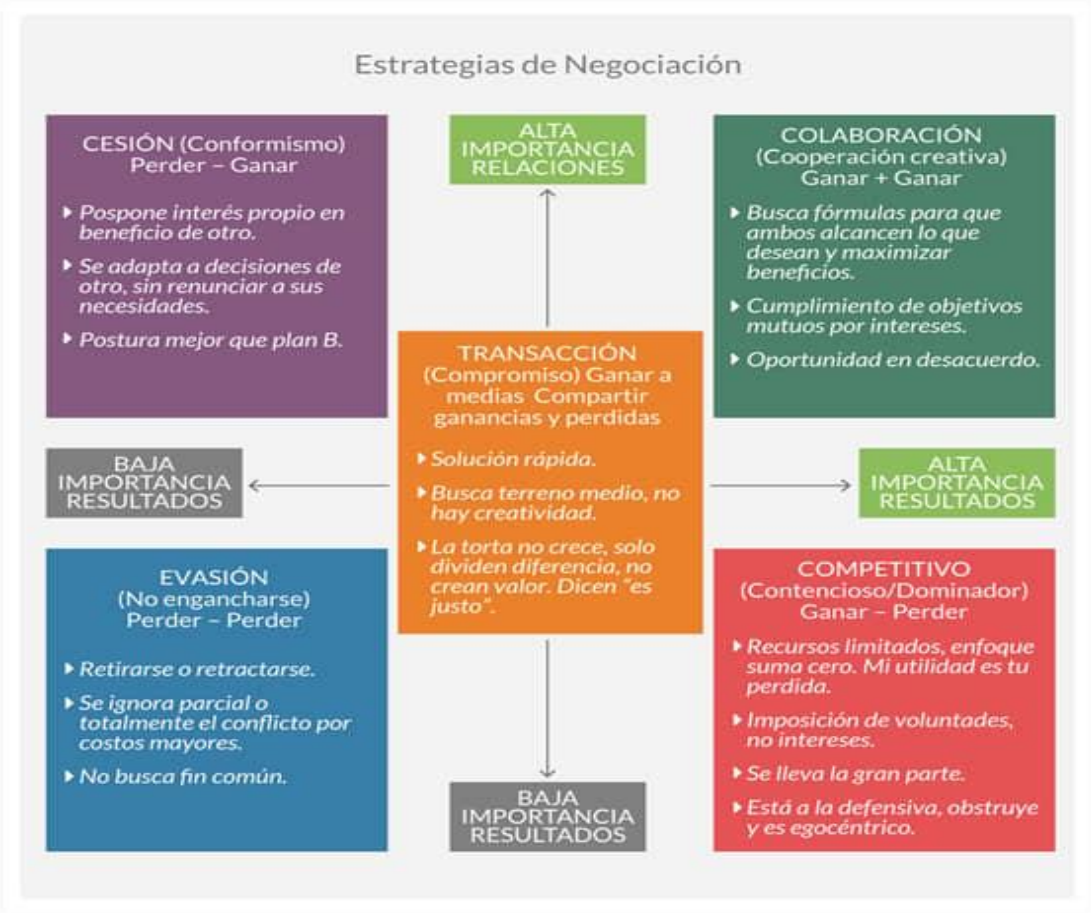
¿Qué es la negociación?

La negociación es un proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos.

Las estrategias de negociación son los enfoques con los que el vendedor gestiona la negociación. El “cómo” puede resolver el problema, determina el cierre o no de la venta. Y también influye en qué tan rentable será el trato.

Para negociar una venta es crucial prestar a atención a:

- qué decir
- cómo decirlo
- cuándo decirlo



3.3 Actividades de apropiación:

1. Con sus propias palabras defina: ¿qué es la negociación?
2. ¿Cuál son los 3 factores importantes para negociar una venta?
3. A la hora de negociar el precio de un producto, ¿Cuál considera que es la táctica más confiable?
4. ¿Cuándo se aconseja que un vendedor se tome más tiempo para cerrar un trato?
5. Explique con sus propias palabras las diferentes estrategias de negociación.
6. En el entorno en que usted se encuentra, ¿cuál considera que es la estrategia que más utilizan los comerciantes y por qué?
7. ¿Es recomendable negociar con el primer proveedor que encuentre? justifique su respuesta.
8. Mencione los aspectos que si o si debe negociar con su proveedor.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Socialización		Taller	El aprendiz debe responder los interrogantes planteados por el instructor	Registra la información consolidada en el sistema o instrumentos establecidos por la Organización.	Taller

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acuerdo: Acción y efecto de acordar.

Diálogo: Plática entre dos o más personas, que alternativamente manifiestan sus ideas o afectos.

Discusión: Análisis o comparación de los resultados de una investigación, a la luz de otros existentes o posibles.

Información: es un conjunto organizado de datos relevantes para uno o más sujetos que extraen de él un conocimiento

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://es.wikipedia.org/wiki/Negociaci%C3%B3n

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Euclides Cantero Perez**	**instructor**	**CABP**	**13/04/2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
- Código del Programa de Formación: 137136
- Nombre del Proyecto: N/A
- Fase del Proyecto; N/A
- Actividad de Proyecto: N/A
- Competencia; FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

  1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIA
  2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
  3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
- Duración de la Guía: 24 HORAS

2. PRESENTACIÓN

La cultura emprendedora consiste en identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea, la emprendeduría supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto y arriesgarse. Está estrechamente ligada a la iniciativa y la acción. Un emprendedor es capaz de innovar, adaptarse a su entorno, tiene ganas de hacer cosas nuevas y de hacerlas de forma diferente. La innovación real pasa por observar y anticiparse a los cambios, debemos tener claro que la innovación no puede centrarse en la creación de productos y servicios nuevos, sino también en la gestión empresarial (recursos humanos, seguimiento de la calidad…). En este sentido, los expertos consideran que la innovación debe formar parte de las competencias del

emprendedor, junto con la iniciativa, la persistencia, la capacidad de asumir riesgos. El compromiso con la renovación para generar cultura de emprendimiento requiere personas que tengan talento, relaciones, liderazgo, principios e innovación para afrontar los retos de la competencia y lograr fortalecer sus unidades productivas para mejorar el nivel de vida de la familia. La idea de negocio debe responder a las necesidades del consumidor. Si tratamos con un cliente no buscamos una venta forzada de un producto o servicio, pues lo que queremos es seducirle en su propia realidad a fin de que nos otorgue su confianza y nos considere aliados. En neuroventas, la acción de vender es el acto de influir en la toma de decisiones de alguien. Eso podría llevarnos a descubrir una necesidad sentida en el cliente que no podemos satisfacer y tener que recomendarle una solución que no pasa por ningún producto o servicio nuestro; pero le habremos vendido confianza y le haremos entender a través de la emoción, que él está por encima de nuestros intereses. Cuando planeas anticipas situaciones y entonces hay mayores posibilidades de que su negocio sea exitoso. El plan de negocios ayuda a organizar la unidad productiva con inteligencia, para hacer el mejor uso de los recursos con los que cuentas. Hacer un plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha. Con la propuesta de negocio se establece cómo, cuándo, por qué, con qué y con quien desarrollarás tu negocio y permite evaluar si es posible ponerlo en marcha o no.

Con la presente guía se busca hacer un diagnostico del espíritu emprendedor y promover las acciones necesarias para elevar las fortalezas como emprendedor.

RESPONDE:

1. En que consiste la cultura emprendedora
2. Que tipo de actitud supone la emprendeduria.
3. Por que pasa la innovación real
4. Que forma parte de las competencias del emprendedor
5. Que requiere la cultura de emprendimiento
6. A que debe responder la idea de negocio
7. Que buscamos al tratar con un cliente
8. Que es vender según las neuroventas
9. Cuando le hacemos sentir al cliente que esta por encima de nuestros intereses
10. Por que es importante la planeación
11. A que ayuda y que nos permite el plan de negocios.
12. Que se establece con la propuesta de negocio

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

- Descripción de la(s) Actividad(es)

Actividad de aprendizaje 1.

- ✓ De forma individual observe el siguiente video https://youtu.be/O5se30O9wv4, elabore una matriz DOFA deacuerdo a lo inspirado en el video.
- ✓ El aprendiz deberá observar el siguiente video https://youtu.be/MIIEGtaR6X8 y constestar las siguientes preguntas:

1. Describa las 12 claves para desarrollar una mentalidad emprendedora
2. ¿Cuáles son las ventajas de emprender?
3. ¿Qué desventajas encuentras cuando trabajas para otros?
4. Describa 3 concejos para desarrollar una mentalidad empresarial.

- ✓ Encuentre las palabras.

E	I	I	R	O	T	H	E	U	C	G	V	U	P	N	O
M	A	N	I	U	R	R	X	T	O	Y	C	Q	E	E	C
P	U	I	E	W	A	Q	P	I	M	I	I	P	R	T	E
R	T	C	S	P	D	R	E	O	U	K	O	V	S	W	S
E	O	I	G	L	I	U	R	R	N	R	O	N	O	O	P
S	E	A	O	H	C	Y	I	E	I	P	Z	M	N	R	I
A	M	T	S	Y	I	M	E	I	C	O	B	Q	A	K	R
R	P	I	H	O	O	U	N	J	A	G	Y	Q	L	I	I
I	L	V	L	K	N	T	C	N	C	I	E	R	I	N	T
O	E	A	P	R	R	T	I	O	I	Q	B	J	D	G	U
K	O	Q	R	E	N	T	A	T	O	O	M	D	A	C	Y
E	M	P	R	E	N	D	E	R	N	A	Y	P	D	O	D
A	C	T	U	A	L	I	Z	A	R	S	E	A	E	O	I
F	L	E	X	I	B	I	L	I	D	A	D	Y	Y	P	Y
U	M	X	E	O	E	U	A	V	K	E	R	S	G	P	M
R	E	C	J	T	L	I	D	E	R	A	Z	G	O	E	O

Actividad de aprendizaje 2.

- ✓ Analice el siguiente texto y realiza una síntesis de el:

El perfil sociodemográfico que define la estructura de los emprendedores: gente que impulsa la economía del mundo

Por Viviana Peña*

Para describir a los emprendedores, tal vez deba empezar diciendo lo que no son: no se trata de personas que arrancaron sus negocios con un cuantioso capital, ni de *juniors* que heredaron fortuna y la empresa familiar. Tampoco poseen poderes sobrenaturales para olfatear minas de riqueza.

Por el contrario, se trata de personas comunes y corrientes, la mayoría perteneciente a la clase media, con deseos de logro, que buscan la realización personal en su trabajo, que para ellos significa más que ingreso y ocupación, al tiempo que generan el sustento para sus familias.

Mencionamos estos aspectos como el punto de partida, ya que al Buzón de *Entrepreneur* llegan, constantemente, cartas en las que aquéllos que aún no inician su negocio, expresan dudas acerca de su capacidad para emprender.

Ven a quienes ya tienen una empresa como una élite inaccesible, influidos, quizá, por el imaginario social que encarnan las imágenes del éxito en personalidades como Bill Gates o los miembros de la familia Walton... todos millonarios, cabezas de imperios. Y claro, la distancia entre un ciudadano común y esas fortunas es más que amplia. Pero eso es glamour. Fuera de ese ámbito, los emprendedores que no están bajo los reflectores son participantes indispensables en la economía y cultura de todas las naciones.

Entonces, ¿de qué están hechos los emprendedores? ¿Qué tienen ellos que otros no? ¿Qué estudian? O, ¿improvisan y no estudian? ¿De dónde surge su tolerancia al riesgo y su capacidad para afrontar el fracaso? ¿Cómo logran desarrollar y sostener un negocio?

Eso nos preguntamos al diseñar un cuestionario en el que plantearíamos estos aspectos y otros que nos ayudaran a crear un perfil de los emprendedores. Lo hicimos llegar a 120 *entrepreneurs* (ubicados en distintas ciudades de México), gente cuyos casos de éxito ya han aparecido en la revista en español.

Si bien cada historia tiene los matices y detalles que la hacen única, al verlos bajo la luz de un perfil sociodemográfico, un estudio en el que se buscan los rasgos semejantes de un determinado grupo social para deducir sus características generales, todos parecen cortados con la misma tijera. Esto fue lo que encontramos.

8 puntos de partida

De acuerdo con los datos del estudio, estas son las principales características de los emprendedores:

1. **Decisión.** Son personas que tienen metas claras y bien establecidas. Manejan un gran nivel de determinación para ejecutar sus planes; esa misma voluntad los impulsa a enfrentar las adversidades. Saben que sus decisiones implican sacrificios y están dispuestos a aceptarlos.

2. **Creatividad.** Si bien los emprendedores no están directamente relacionados con las actividades artísticas, utilizan su potencial creativo para construir sueños alrededor de sus ideas de negocio. Canalizan su sensibilidad a la detección de oportunidades con el fin de abrir una empresa propia. Los emprendedores se adaptan a los cambios y a cualquier situación, afrontándola con soluciones acertadas y poco usuales.
3. **Constancia.** El éxito de sus empresas obedece a un trabajo sistemático y sostenido a través del tiempo. El 62 por ciento de los emprendedores entrevistados ha manejado, en promedio, tres negocios antes de consolidar una empresa rentable.
4. **Deseos de logro.** Contrario a lo últimamente se ha informado en los medios, los emprendedores buscan la apertura de negocios propios más por deseos de logro que por necesidad económica. Esto resulta interesante, pues, aunque todos los emprendedores desean tener mejores ingresos, al analizar sus trayectorias, 42 por ciento define como su mayor impulso la búsqueda de logros, entendidos como reconocimiento social, bienestar económico y la satisfacción de concretar sus aspiraciones, mientras que 31 por ciento precisa que emprendió porque iba tras la independencia laboral y económica. Quedan en tercer sitio los que iniciaron su negocio sólo por necesidad de dinero.

Es importante señalar que los entrevistados en este estudio tienen negocios prósperos. Para alcanzar este punto, han debido atravesar varios años de esfuerzo. Lo más probable es que sólo sean capaces de afrontar los obstáculos que se presentan en el ámbito empresarial y de consolidar una compañía, aquéllos que tienen impulsos adicionales a la necesidad económica.

5. **Educación.** La preparación académica resulta muy importante para la gente dispuesta a iniciar su compañía. Entre más conocimientos posean, contarán con más herramientas para resolver los problemas que enfrentarán en sus empresas.

La carrera que elijan no tiene un peso directo en la actividad emprendedora. Importan los estudios complementarios para ahondar en el conocimiento del negocio, así como los idiomas, sorprendentemente, 90 por ciento indicó hablar dos idiomas, además del español. Los *entrepreneurs* no dejan de lado la actualización de sus estudios y la preparación continua.

Otra característica importante en los emprendedores es la práctica del deporte. La mayoría de los entrevistados (83 por ciento) aseguran practicar ejercicio, lo que refleja una cultura en salud, hecho que probablemente también ayuda en el manejo del estrés cotidiano.

Es decir, sus actividades generales señalan que se preparan en diversos campos para cimentar sus negocios.

6. **Alto concepto de sí mismos.** Los entrevistados muestran alta tolerancia al fracaso y al riesgo. Atribuyen el éxito de sus negocios a la confianza en sí mismos (96 por ciento); a su perseverancia (92 por ciento); a sus capacidades (54 por ciento). Esto nos habla de seguridad personal... de una sana autoestima.
7. **Reconocimiento del apoyo familiar.** El punto anterior tiene una relación directa con la familia. Para los emprendedores, recibir el aliento de sus padres durante la infancia para abrir un negocio propio, e incluso, hacer "ventas" a una edad temprana (60 por ciento lo ha hecho), resulta muy importante. Quienes no han recibido este estímulo, también emprenden, aunque lo hacen a una edad mayor (la edad promedio en la que nace la inquietud de emprender es 21 años, aunque quienes no recuerdan que sus padres los estimularan lo han hecho, en promedio, a los 28 años).

El estímulo y apoyo del núcleo familiar se refleja en una autoestima sólida, que posteriormente les ayuda a lidiar con las negativas de los clientes o negocios fallidos. La familia que ellos fundan posteriormente, también los motiva a continuar con su negocio.

La mayoría de nuestros cuestionados comenzó su empresa en la soltería (59 por ciento); una etapa en la que hay menos compromisos económicos puede arriesgarse con mayor facilidad. No obstante, con empresas ya establecidas, 64 por ciento es casado.

Para emprender importa más este tipo de apoyo y de estímulo, que si los entrevistados han crecido en una familia que tenga un negocio propio. De hecho, 69 por ciento no tiene como antecedente un negocio familiar.

La participación y apoyo de la familia en la actividad que es el eje central de la vida de los emprendedores (el negocio) denota a un grupo de personas conservadoras, que tienden a resguardar los valores tradicionales de la sociedad.

La definición proporcionada por uno de los emprendedores entrevistados hace una gráfica conclusión de este perfil: "Para emprender hay que tener el miedo y la mentalidad de los boxeadores, es decir, subir al cuadrilátero seguro del triunfo, pero sin bajar la guardia. Recibirás golpes, seguramente caerás, pero siempre con el firme propósito de levantarte antes de que llegue la descalificación".

Actividad de aprendizaje 3:

Responda e indague:

- ✓ Mencione dos casos exitosos de emprendimiento en el departamento y qué características presenta.
- ✓ Identificar 2 personajes emprendedores y sus cualidades
- ✓ Identificar las necesidades insatisfechas u oportunidades de negocio en el entorno
- ✓ ¿ Cual es la Importancia de la comunicación en el emprendimiento?

- ✓ ¿ Cuales entidades apoyan el emprendimiento en Colombia?
- ✓ ¿Qué es el fondo Emprender?

Actividad de aprendizaje 4: Plantear la idea de negocio teniendo en cuenta estrategias de mercadeo para la satisfacción de necesidades del cliente.

- ✓ Plantee la idea de negocio para trabajar su proyecto productivo y argumente cuales son las estrategias de mercadeo y venta que empleará para satisfacer las necesidades del cliente, elabore documento y expónagalo.
- ✓ Cual es el valor agregado de su propuesta de negocio y su componente innovador.

Actividad de aprendizaje 5: Elaborar plan de negocio empleando el modelo CANVAS

Observe el siguiente video https://youtu.be/ZQgXyiozmYY

-
- Ambiente Requerido

  Espacio amplio, organizado y limpio, donde el aprendiz desarrolle las actividades requeridas
- Materiales
- Cuaderno
- Lápiz / lapicero
- Dispositivo electrónico (celular, computador, tablet)

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Responde preguntas sobre los conceptos de: Empresa, plan	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y	TECNICA: Preguntas

de negocio, tipos de organizaciones y su importancia. **Evidencias de Desempeño** Socialisa la idea de negocio, argumentando con claridad, las razones por las cuales considera que es una oportunidad para emprender un negocio. **Evidencias de Producto:** Presenta un plan de negocios a través de un documento con todas las técnicas y procesos requeridos	personal. Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio. Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo. Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades	INSTRUMENTO: Cuestionario TECNICA: Valoración de Producto INSTRUMENTO: Lista de chequeo

	del sector.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

° Capital de trabajo: La materia prima, la mano de obra y los demás elementos que necesita para fabricar un producto o servicio.

° Capital semilla no reembolsable: Recursos en dinero o en especie para iniciar su negocio que no tiene que devolver el emprendedor.

° Creatividad: Capacidad o facilidad para inventar o crear. Destreza: Habilidad y experiencia en la realización de una actividad determinada, generalmente automática o inconsciente.

°DOFA: Debilidades, Oportunidades, fortalezas y Amenazas

° Emprendedor/a: Persona capaz de poner en marcha con entusiasmo y determinación un negocio, tomando un riesgo a cambio de una ganancia o utilidad.

° Empresa: Actividad organizada para la prestación de servicios o la producción de bienes, donde se combinan los recursos humanos, financieros y físicos con el fin de obtener una utilidad o ganancia.

° Estrategia Organizacional: Define lo que hará en su negocio, por qué, con quién y como se organizará para lograrlo.

° Estructura orgánica y funcional: es un instrumento de gestión que ayuda a definir con claridad las funciones de las diferentes unidades administrativas de una organización. Apoya al cumplimiento del Plan Estratégico; y, facilita la coordinación institucional.

° Estructura organizativa: Esquema formal de relaciones, comunicaciones, procesos de decisión, procedimientos y sistemas dentro de un conjunto de personas, unidades, factores materiales y funciones con vistas a la consecución de los objetivos.

° Formalización: Es un proceso gradual que se dará por necesidad o interés, porque permitirá acceder mas fácilmente a créditos y clientes mas grandes.

° Gestión empresarial: Es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

° Habilidad: Capacidad de una persona para hacer una cosa correctamente y con facilidad.

° Idea de negocio: Es una solución a un problema, necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado.
° Inversiones: Desembolso, egreso o salida de recursos para la compra de bienes para producir o equipos que utilizará su negocio para producir un bien o para prestar un servicio.
° Mercado: Espacio físico o virtual donde se hacen negocios de compra y venta de productos y servicios. Quienes ofrecen sus productos se llaman vendedores o proveedores (la oferta), quienes los demandan compradores, clientes o consumidores (la demanda).
° Necesidad: Estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar.
° Principios: Son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos. Se manifiestan y se hacen realidad en nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y conducirnos.
° Producto: Es lo que se ofrece, bien sea un producto o servicio, el cual debe satisfacer una necesidad, problema o deseo.
° Recursos tecnológicos: Son las técnicas y conocimientos que utiliza la unidad productiva para satisfacer las necesidades, problemas o deseos de los clientes.
° Servicio: Es la producción de una experiencia de compra satisfactoria.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	**Euclides Cantero Perez**	**Instructor**	**CABP**	**02/05/2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
- Código del Programa de Formación: 134102 V1
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTE
- Resultados de Aprendizaje: DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 32 horas

2. PRESENTACIÓN

Apreciado aprendiz, en la siguiente guía usted adquirirá conocimientos fundamentales sobre mercadeo, segmentación del mercado y la importancia de estas en el ámbito empresarial.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Video reflexión “El ladrillo”
Ambiente requerido: Aula, sillas con brazos
Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda
Materiales de formación: N/A
Material de apoyo: video beam

COSTOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

Costo. Son los gastos realizados por una empresa para producir, conservar y comercializar sus productos. Esto incluye gastos de insumos, maquinarias, administrativos, logísticos y demás. Una empresa que vende productos por debajo de sus costos está condenada a desaparecer.

ESTRUCTURA DE COSTOS DENTRO DEL PRECIO

Se conoce como estructura de costos a aquel proceso que busca organizar de manera práctica los costos de una empresa, teniendo como referencia la estrategia y operación de la misma. Establecer una estructura de costos tiene un propósito fundamental y es el de establecer los fundamentos para la generación de información relevante para la toma de decisiones de una organización.

Existen dos tipos de costos y es muy importante que los conozcas, pues son la base de toda estructura de costos, estos son: los fijos y los variables. Los fijos son aquellos que se mantienen constantes sin importar los cambios en la actividad de la organización, es decir, estos costos tienden a mantenerse igual sin importar el volumen de producción de la empresa. Una de sus características principales es que son necesarios para mantener la estructura de la organización. Algunos ejemplos de los costos fijos son: los honorarios, el costo de los servicios, alquiler del local, entre otros.

Por otro lado, están los costos variables. Estos son aquellos que aumentan o disminuyen de acuerdo con las variaciones de la actividad, es decir, que el costo variable es proporcional al nivel de tus ventas y este no existirá sin producción de artículos o prestación de servicios. Algunos ejemplos de los costos variables son: la materia prima, comisiones por venta, impuestos sobre ingresos, entre otros.



Duración de la actividad: 30 minutos

PUNTO DE EQUILIBRIO

Se entiende por PUNTO DE EQUILIBRIO aquel nivel de ventas que una empresa o negocio debe alcanzar para lograr cubrir sus costos de producción, costos de ventas y demás costos de tipo administrativo. En otras palabras, el PUNTO DE EQUILIBRIO es el nivel ingresos que iguala a la sumatoria de costos totales.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Ejemplo: En la fabricación de muebles de oficina para los equipos de cómputo se requiere de diversos materiales, dependiendo del modelo a producir: madera (tablex), rieles, canto, bisagras, porta cd, deslizadores, tornillos, manijas, porta imanes. Se utilizan también las siguientes herramientas: pulidora, taladro, sierra eléctrica, brocas, caladora, banco para carpintería, destornilladores, pinzas, alicates, metro lineal, bisturí, guantes. La fabricación de estos elementos requiere de costos indirectos como papel de lija, pegante industrial, energía eléctrica y lubricantes, además de la mano de obra directa.

De acuerdo a un modelo específico, en materiales se requiere la suma de $85.000 para producir una unidad de producto terminado. Las herramientas, propiedad del taller, tienen un valor en libros de $65 millones y se deprecian en 10 años por el método de línea recta. Las instalaciones físicas de la planta tiene un costo de $42.5 millones y se deprecian a 20 años, también por el mismo método. La mano de obra directa equivale a $25.000 por unidad fabricada y los costos indirectos de fabricación se calculan en $10.000 por unidad producida. El precio de venta de cada unidad terminada tiene un valor de $175.000. La nómina administrativa tiene un valor de $5 millones de pesos mensuales y se paga una comisión del 10% por ventas.

¿Cuántas unidades se deberán producir y vender para no arrojar pérdidas operacionales?¿Cuál es el punto de equilibrio de la empresa?

COSTOS FIJOS	
Depreciación planta	2.125.000
Depreciación herramientas	6.500.000
Nómina administrativa anual	60.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS ANUALES	68.625.000
COSTOS VARIABLES POR UNIDAD PRODUCIDA	
Mano de obra	25.000
Materiales directos	85.000
Otros costos variables (indirectos de fabricación)	10.000
Comisión de ventas	17.500
TOTAL COSTOS VARIABLES POR UNIDAD PRODUCIDA	137.500
PRECIO DE VENTA	175.000

Análisis: Si el precio de venta por unidad producida es de $175.000 y el costo variable unitario es de $137.500, quiere decir que cada unidad que se venda, contribuirá con $37.500 para cubrir los costos fijos y las utilidades operacionales del taller. Si se reemplazan en la formula (1) estas variables, se tendrá un punto de equilibrio de 1.830 unidades. Es decir, se tendrán que vender 1.830 unidades en el año para poder cubrir sus costos operativos y así poder comenzar a generar utilidades.

Ventas: 1.830 x $175.000 =320.250.000
Costos variables: 1.830 x $137.500 =251.625.000

Margen de contribución =68.625.000
Costos fijos =68.625.000
Utilidad o pérdida operacional =0

Duración de la actividad: 8 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Socialización		Taller	El aprendiz debe responder los interrogantes planteados por el instructor	Reconoce los componentes de la mezcla de mercadeo de acuerdo con los criterios técnicos	Examen

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Costos: Se define como coste o costo al valor que se da al consumo de factores de producción dentro de la producción de un bien o un servicio como actividad económica.

Costos industriales: Relacionados con el proceso de producción.

Costos de la empresa: Principalmente de organización y de tipo financiero.

Costos de explotación: Enfocados a la venta y distribución del producto.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://economipedia.com/definiciones/coste-costo.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha

Autor (es)	**Euclides Cantero Perez**	**instructor**	**CABP**	**01/04/2025**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario - El PORVENIR

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Gestión de Empresas Agropecuarias			Código del Programa:	132316	Ficha de Caracterización	2820694
Competencia:	Planear actividades de mercadeo			Resultado de Aprendizaje:	Diseñar estrategias de mercadeo		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2025	Instructor: Euclides Cantero P.	Correo Electrónico: euclidescantero@gmail.com		Teléfono: 3107465386	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 9	DIA 16	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Santiago	Villalobos	3012971909	santiago2004141760gmail.com	S.V.B	S.B.V				
2	Paula	Palacin	3214672844	Palacinpaula86@gmail.com	Paula	Paula				
3	Jesus	Jimenez	3005238550	Jesusjimenez0515@outlook	Jesus	Jesus				
4	Alfredo	Correa.	3217885228	Alfredocorrea2020@gmail	Alfredo	Alfredo				
5	Andres	martinez	3207824050	andrefur200@gmail.com	Andres	~~Andres~~				
6	luis carlos	cuadro pastrana	3145881482	luiscarlospaez002@gmail.com	luis carlos	luis carlos				
7	Elio	Rosario	3136187436	~~elioantonio2020@gmail~~ rosarioharvelioantonio@gmail.com	~~Elio~~	~~Elio~~				
8	Oscar	Ruiz	3106843600	Oscarandresruizmartinez315@gmail.com	Oscar	Oscar				
9	Cesar	Espitia	3244454447	Cesarespitia904@gmail.com.						
10	Osmar	Garcia	3206262480	garciaodriagez05@gmail.com						
11	Judac	Beltran	3505475087	Beltranisaac386@gmail.com						
12	Eira	Bravo	3022903837	eirabravofajardo@gmail.com		~~Eira~~				

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario - El PORVENIR

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Gestión de empresas agropecuarias			**Código del Programa:**	132316	**Ficha de Caracterización**	2820694
Competencia:	Planear actividades de mercadeo			**Resultado de Aprendizaje:**			
Tipo de Formación:	**Titulada** X **Complementaria** ___	**Mes:** Mayo **Año:** 2025	**Instructor:** Euclides Cantero	**Correo Electrónico:** euclidescantero@gmail.com		**Teléfono:** 3107465386	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 9	DIA 16	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
13	Elida Rosa	Suarez Payares	3127850910	Ginnap.suarez@gmail.com						
14	Johanna	Marquez	3152848100	Johanamariaa-1010@gmail.com						

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: IE. 24 de Mayo. Cereté

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Emprendimiento y fomento Empresarial			**Código del Programa:**	174211	**Ficha de Caracterización**	3193341
Competencia:	Fomentar la cultura emprendedora			**Resultado de Aprendizaje:**	Apropiar el proceso de toma de decisiones.		
Tipo de Formación:	**Titulada** X **Complementaria** ___	**Mes:** Mayo **Año:** 2025	**Instructor:** Euclides Cantero	**Correo Electrónico:**		**Teléfono:** 3107465386	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 6	DIA 13	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Carlos E.	Blanquicet	3243172906	blanquicetTcarlos690@gmail.com	carlos	Carlos				
2	Carlos Eduardo	Agamez M	3228708775	carlos445.gofree@gmail.com	Carlos	Carlos				
3	Carlos Alberto	Nova Baloño	3017857156	Carlos3.nova@gmail.com	carlos nova	carlos nova				
4	Valery	Nisperuza	3007601857	Nisperuzavalery@gmail.com	Valery	Valery				
5	Cusa	monterrosa	3213009201	monterrosacusa@gmail.com						
6	Jefferson	Garcia Ocampo	3122372464	Jeffersongarciaocampo@gmail.com						
7	Isaura	Yepez M.	3217893054	Isayepez433@gmail.com	Isaura	Isaura				
8	María Angel	Moreno M	3145806129	mariaangelmm22@gmail.com	María M	María M				
9	Maricafiejandra	Burgos M	3042820535	Burgos Mari214@gmail.com	MariaB	MariaB				
10	Daniel Pombo	Morillo	3136423664	dpombo082@gmail.com	Daniel	Daniel				

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: IE 24 de mayo - Ceretè

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Emprendimiento y fomento empresarial			**Código del Programa:**	174211	**Ficha de Caracterización**	3193341
Competencia:	Fomentar la cultura emprendedora			**Resultado de Aprendizaje:**			
Tipo de Formación:	**Titulada** X **Complementaria** ___	**Mes:** Mayo **Año:** 2025	**Instructor:** Euclides Cantero	**Correo Electrónico:** euclidescantero2@gmail.com		**Teléfono:** 3104295954	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 6	DIA 13	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
11	Mariajesús	NovaBello	3046674517	novaa3241@gmail.com	María Jesús Nova	Maria Jesus Nova	Maria Jesus Nova			
12	Karen	León	3012325753	Karenleonramos123@gmail.com	Karen León	Karen León	Karen León			
13	Julian	Ramirez	3006792985	julianramirezflorezclan@gmail.com	Julian Ramirez	Julian Ramirez	Julian Ramirez			
14	Yeimy Sofia	Casarrubia Herrera	3212316924	yeimycasarrubia@gmail.com	Yeimy Herrera	Yeimy Herrera	Yeimy Herrera			
15	Carmen Belisa	Martinez Hernandez	3126480486	Jamahe2007@gmail.com	Carmen Martinez	Carmen Martinez	Carmen Martinez			
16	Kelly Johana	Eguis Ramirez	3105675676	kellyeguis2a@gmail.com						
17	Daniela	Restrepo Sanchez	3104277803	Restrepodas@gmail.com	Daniela	Daniela	Daniela			
18	Ana	Aleman Mesa	3143743524	alemancara779@gmail.com	Ana	Ana	Ana			
19	Yesenia	Arrieta	3146964842	Yeseniaarrieta08@gmail.com	Yesenia	Yesenia	Yesenia			
20	Yeimi Yasmin	Nova Bello	3137736081	Yeinova03.19@gmail.com	Yeimi Nova	Yeimi Nova	Yeimi Nova			

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR:

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Comercialización de alimentos			**Código del Programa:**	602618	**Ficha de Caracterización**	3196049
Competencia:	Negociar productos y servicios			**Resultado de Aprendizaje:**	presentar a los clientes las caracteristicas y ventajas...		
Tipo de Formación:	**Titulada** X **Complementaria** ___	**Mes:** Mayo **Año:** 2025	**Instructor:** Euclides castro @gmail.	**Correo Electrónico:**		**Teléfono:** 3107465386	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Mauro	Medrano	3116606364	MedranoMauro7003gmail.com	Mauro	Mauro				
2	Henry	Galindo	3001562406	Jesusvarital@gmail.com.	Henry	Henry				
3	Jeiffer	cuadrado	3017083777	Jeiffercuadrado222@gmail.com.	Jeiffer	Jeiffer				
4	Miguel	Durango	3014404018	Miguel durango 0378@gmail.com	Miguel	Miguel				
5	Luis Guillermo	Mestra S.	3135568595	luismaestraSalgado@gmail.com	Luis	Luis				
6	Xiomara	Doña Martinez	3002796939	xiomaradoña23@gmail.com	Xiomara	Xiomara				
7	Angel David	Polares M.	3244307296	Angelpolares0fc@gmail.com	Angel	Angel				
8	Dorcas y claret	Esquivel Sánchez	3217964537	dorcasyesquivel@.gmail.com	Dorcas y	Dorcas y				
9	Jose Antonio	Galindo Paz	3244750203	joseantoniogalindo70@gmail.com	Jose	Jose				
10	Yesica Lozano	Lozano Muller	3077494445	Yesicalozano645@gmail.com	Yesica	Yesica				
11	Karen	Lozano	3227379902	karen clozanocaruajal@gmail.com	Karen Lozano	Karen Lozano				
12	Maña	Rubio	3116685940	mañamilagros1223@gmail.com	Maña	Maña Rubio				

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR:

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Comercialización de alimentos			**Código del Programa:**	602618	**Ficha de Caracterización**	3196049
Competencia:	Negociar productos y servicios			**Resultado de Aprendizaje:**	Presentar a los clientes las características y ventajas.		
Tipo de Formación:	**Titulada** X **Complementaria** ___	**Mes:** Mayo **Año:** 2025	**Instructor:** Euclides Cantero	**Correo Electrónico:** euclidescantero@gmail.com		**Teléfono:** 3107465386	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
13	Kenen	Galindo	3005596980	Keneygalindo@Gmail.com						
14	Estiwn	Ayala	3105499802	stewnayalatordecilla@gmail.com						
15	Carmen	Pomette	3136883776	carDP24@gmail.com						
16	Anadelis	Agueicar	3001278598	V7610053@gmail.com						
17	Julian	Hernandez	3044114 8795	Julianhernandez guzman 308@gmal.com						
18	Juan carlos	Arango	3206678892	juan carlos arango gomez @gmail.com						
19	Briana	Martinez	3105338605	martinez briana abril @gmail.com						
20	Audis Esthir	Rasero Hdez	3756494539	avesrahf@gmail.com						

Powered by CamScanner

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 19/05/2025
Ficha de Caracterización: 2820694
Código: 723105
Versión: 102
Denominación: GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
Estado de la Ficha de: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 02/10/2023
Fecha Fin: 01/10/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003060192	SANDRA MILENA	ALMANZA ROZO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.17 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1003403598	ELIDA ROSA	SUAREZ PAYARES	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.07 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1005473273	EIRA MILAGRO	BRANGO BARRERA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.05 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1012327854	SANTIAGO	VILLALOBOS BABILONIA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.02 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1062605598	ELIANA ESTHER	GALVAN HERNANDEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.19 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1066599366	NELLY YANITH	MENDOZA NISPERUZA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.49 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1066728270	ANDRES FELIPE	MARTINEZ OTERO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.13 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1067839375	MAIRA ALEJANDRA	CALAO URANGO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.18 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1068807404	PAULA ANDREA	PALACIN LOZANO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.03 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1068808990	OSCAR DAVID	MARQUEZ CAUSIL	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.21 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

CC	1071431035	JOHANA MARIA	MARQUEZ ESCALANTE	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.10 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1072251616	ISAAC DAVID	BELTRAN LOPEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.15 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073809411	CESAR LUIS	ESPITIA VELASQUEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.24 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073810929	JESUS ANDRES	JIMENEZ AYAZO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.04 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073970062	ELIO ANTONIO	ROSARIO ANAYA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.12 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
TI	1073979248	JUANES DAVID	ROSARIO ANAYA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1104258016	ALFREDO JOSE	CORREA VELASQUEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.05 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1104412550	OSCAR ANDRES	RUIZ MARTINEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.25 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
TI	1137976901	OSMAN ELIAS	GAVIRIA RODRIGUEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE	344058 - DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES	APROBADO	09/05/2025 9.23 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/05/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/05/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3193341 - EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR SOLICITUDES FINANCIERAS DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y MANUAL TÉCNICO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RAP2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RAP3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

RAP4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Planear producción de acuerdo con sistema productivo y métodos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3176640 - COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.

CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN FICHA TÉCNICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2820694 - GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRACTICAS PREVENTIVAS O CORRECTIVAS AL CULTIVO PARA EL MANEJO DE PLAGAS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES AGROECOLÓGICAS Y EL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SISTEMA DE RIEGO SEGÚN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DEL CULTIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LA PRODUCCIÓN DE LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LOS CULTIVOS CON EL FIN DE OFRECER CONDICIONES ADECUADAS PARA SU DESARROLLO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORIENTAR EL TALENTO HUMANO APLICANDO LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DISEÑAR ESTRATEGIAS DE SEGÚN MERCADOS POTENCIALES NACIONALES O INTERNACIONALES TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS, OBJETIVOS, OPORTUNIDADES Y FORTALEZAS DE LA EMPRESA Y LA DINÁMICA PROPIA DE LOS MERCADOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y NORMAS TÉCNICAS NACIONALES VIGENTES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LA COSECHA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEFINIDAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REPRODUCIR LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA Y LOS PRINCIPIOS DE LA AGROECOLOGÍA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SEMBRAR MATERIAL VEGETAL O TUBÉRCULOS CON BASE EN PARÁMETROS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SUPERVISAR EL SISTEMA PRODUCTIVO DE ACUERDO AL PLAN DE PRODUCCIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3196049 - COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.

CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN FICHA TÉCNICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 112,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
08/05/2025	19/05/2025	OTROS	32,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 32,00

INSTRUCTOR: EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL