PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, junio 30 del 2025

Señor
LUIS ERNESTO BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No**. CO1.PCCNTR.7571501**
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

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

Referencia: No C O1.PCCNTR. 7547510 del año 2025

CHARY CAROLINA VALBUENA ALVAREZ, Identificado con la cédula de ciudadanía No. **52.534.022** de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, Centro Agropecuario y de Biotecnologia 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 CUATRO MILLONES UN MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($ 44.001.989), el SENA pagará al contratista
en el mes de febrero la suma de SETECIENTOS SESENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M/CTE. ($ 766.586), de marzo a noviembre la suma de CUATRO MILLONES
QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE.

($4.599.511) y por el mes de diciembre la suma de UN MILLON OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS CUATRO PESOS M/CTE. ($1.839.804).

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2025

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA POPULAR, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA POPULAR - CAMPESENA.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la	Se impartió formación profesional integral en las fichas: 3227054 – **GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS.** 3218010 – **GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS**	**Anexo 1:** Listado de asistencia Fichas No. **3227054, 3218010, 3227841, 3201044.** **Anexo 2:** Registro fotográfico Fichas No. **3227054, 3218010, 3227841, 3201044.** **Anexo 3:**

	plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.	3227841 – **GESTION DE MERCADOS, COMERCIALIZACION Y VENTAS-BASADO EN EL MODELO CANVAS.** 3201044 – **FOMENTO DE CULTURA EMPRENDEDORA.**	Guía de aprendizaje Fichas No. **3227054, 3218010, 3227841, 3201044.** **Anexo 4:** Planeación pedagógica Fichas No. **3227054, 3218010, 3227841, 3201044.** **Anexo 5:** Acta de inicio No. **3227054, 3218010, 3227841, 3201044.** **Anexo 6:** Uso de imagen Fichas No. **3227054, 3218010, 3227841, 3201044.** **Anexo 7:** Plan concertado No. **3227054, 3218010, 3227841, 3201044.** **Anexo 8:** Informe de apoyo a la formación.

2	Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.	Durante el mes de febrero no se ejecuto esta obligación contractual ya que estamos en proceso de inducción del programa CampeSENA.	No aplica para este mes objeto de cobro.
3	Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA	Durante el mes de febrero no se ejecuto esta obligación contractual, ya que aun no se han realizado acompañamiento a las comunidades.	No aplica para este mes objeto de cobro.
4	Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los	Se presento el informe de supervisión del mes de febrero, especificando las	Informe mes de febrero subido en secop II.
	sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades	actividades realizadas en el mes.	

	específicas, entregando informe al supervisor del contrato.		
5	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, debido a que no se ha programado agenda de desplazamiento.	No aplica para este mes objeto de cobro.
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, ya que aun no hay fichas asignadas.	No aplica para este mes objeto de cobro.
7	Reportar la información para la creación de unidades productivas, bajo criterios de calidad, oportunidad y veracidad, cuando se le haya	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, Aun no hay	No aplica para este mes objeto de cobro.

	asignado formacion es complementarias en la ruta creación de unidades productivas.	unidades productivas creadas.	
8	Participar y apoyar en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA: Objetivos, alcance, estrategias, cadena de valor, metodología, procedimientos e impacto.	Se participó de la reunión para revisar avances ruta 1. Se asistió al dia del campesino en la regional.	**Anexo 8:** Evidencia fotográfica
9	Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, ya que aun no se han realizado están actividades.	No aplica para este mes objeto de cobro.
10	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, ya que aun no se han	No aplica para este mes objeto de cobro.

	con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.	realizado están actividades.	
11	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	Durante este mes no ejecute esta obligación contractual.	No aplica para este mes objeto de cobro.
12	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos	Presente el informe mensual del mes de febrero al supervisor de contrato evidenciando las obligaciones ejecutadas.	Informe mes de febrero subido en secop II.

	solicitados.		
13	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a	Durante este mes no ejecute esta obligación contractual.	No aplica para este mes objeto de cobro.

	los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.		
14	Realizar de manera oportuna el proceso de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendiz, implementando los formatos vigentes para tal fin, disponibles en la plataforma compromiso para las diferentes alternativas de desarrollo de etapa productiva, cuando sea asignado.	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, ya que aun no se han realizado están actividades.	No aplica para este mes objeto de cobro.

15	Validar novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al reglamento del aprendiz: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendiz comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique.	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, ya que aun no se han realizado están actividades.	No aplica para este mes objeto de cobro.

16	Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.	Durante este mes no se ejecuto esta obligación contractual, ya que aun no se han realizado están actividades.	No aplica para este mes objeto de cobro.

17	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea	Durante este mes no se ejecuto esta	No aplica para este mes objeto
	requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.	obligación contractual, ya que aun no se han realizado están actividades.	de cobro.
	GENERALES		
	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo relacionada con el diseño curricular a ejecutar, en el caso de tener diseños curriculares de varias líneas productivas tener en cuenta el mayor riesgo asociado.	Me encuentro afiliada a la administradora de riesgos laborales tipo II.	Anexo certificado de afiliación ARL Positiva.
	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato según aplique de acuerdo con los lineamientos emitidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo – Grupo de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA.	Se realizaron los cursos de SST Y Discapacidad en la plataforma si contratistas.	Anexo certificado realizados en la plataforma si contratistas.

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 me encuentro afiliado a COMPENSAR EPS , correspondiente al mes de febrero del 2025 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (81) folios

Cordialmente,

Firma



CHARY CAROLINA VALBUENA ALVAREZ

Contratista

C.C. No. 52.534.022

Recibí a satisfacción:

LUIS ERNESTO BARRERA

Supervisor(a) **Contrato No. CO1.PCCNTR. 7547510** del año 2025

Coordinador Académico

ASOCAPE

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS			FECHA DE INICIO DEL CURSO: 25 - ABRIL - 25				HORARIO: 12:00 - 20:00		LUGAR: ASOCAPE VEREDA CONTENTO ABA	
N° DE FICHA:	3216882	INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA		FECHA FIN DEL CURSO: 10 - MAYO - 2025							
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (01-05)		Fecha (02-05)		Fecha (03-05)		Fecha (04-05)		Fecha (10-05)		Fecha (11-05)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	73117823	ANDRES JOSE VERGARA VARGAS	✓	Andres Vergara V	✓	Andres Vergara V	✓						✓	
2	15073423	ANGEL GREGORIO RUIZ GONZÁLEZ	✓	Gregorio R.	✓	Gregorio R.	✓	Gregorio R.	✓	Gregori Ruiz	✓	Gregorio Ruiz	✓	
3	1064316881	AUDID MARIA LÓPEZ NISPERUZA	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid
4	15076203	BENALIDES CASTRO MARTÍNEZ	✓	Benalides	✓	Benalides	✓	Benalides	✓	Benalides				
5	15075205	CARMELO DOMINGO ROMERO ARTEAGA	✓	Carmelo R.	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom
6	15073526	EDILBERTO MARTÍNEZ FLOREZ												
7	1064312012	EDILBERTO MARTÍNEZ PEREZ	✓	Edilberto Mart	✓	Edilberto Mart	✓	Edilberto Martin	✓	Edilberto Martinez	✓	Edilberto Martinez	✓	Edilberto Mar
8	15701672	FELIX ELOY GUTIÉRREZ FLOREZ			✓		✓		✓					
9	1064312262	GREGORIO JOSE RUIZ MARTÍNEZ												
10	15073758	HERNAN CAVADIA LOPEZ	✓	Hernan cavadia	✓	Hernan cavadia	✓		✓		✓	Hernan cavadia	✓	
11	15074585	JOSE DEL CARMEN VARGAS FLOREZ	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas
12	11032690	JULIO ENRIQUE RODRÍGUEZ MORELO	✓		✓		✓		✓		✓		✓	
13	8188098	LÁZARO DE JESÚS MADERA MORALES	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm
14	31818878	LEIDYS CASANDRA RODRIGUEZ CASTRO												
15	50957881	MARELVIS NISPERUZA JULIO	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N.	✓	Marelvis N
16	50957878	NORLIDIS MARTÍNEZ MORELOS	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis
17	1064307317	OSCAR LUIS ANAYA MADERA												
18	11039420	PEDRO PABLO GASPAR MADERA	✓	PP.	✓	P.P	✓	PP	✓	PP	✓	PP	✓	PP
19	15020602	PEDRO SANTANA GUTIÉRREZ FLOREZ												
20	1003141728	SANDRI SARAI NEGRETE RUIZ	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete		
21	1064310772	YANILA FLOREZ NISPERUZA												
22	15076932	YEQUIS JOSE PÉREZ FLOREZ	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis
OBSERVACIONES:			FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA	
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUEN

•	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ASOCAPE

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS			FECHA DE INICIO DEL CURSO: 25 - ABRIL - 25				HORARIO: 12:00 - 20:00		LUGAR: ASOCAPE VEREDA CONTENTO ABA	
N° DE FICHA:	3216882	INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA		FECHA FIN DEL CURSO: 10 - MAYO - 2025							
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (01-05)		Fecha (02-05)		Fecha (03-05)		Fecha (04-05)		Fecha (10-05)		Fecha (11-05)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	73117823	ANDRES JOSE VERGARA VARGAS	✓	Andres Vergara V	✓	Andres Vergara V	✓						✓	
2	15073423	ANGEL GREGORIO RUIZ GONZÁLEZ	✓	Gregorio R.	✓	Gregorio R.	✓	Gregorio R.	✓	Gregori Ruiz	✓	Gregorio Ruiz	✓	
3	1064316881	AUDID MARIA LÓPEZ NISPERUZA	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid
4	15076203	BENALIDES CASTRO MARTÍNEZ	✓	Benalides	✓	Benalides	✓	Benalides	✓	Benalides				
5	15075205	CARMELO DOMINGO ROMERO ARTEAGA	✓	Carmelo R.	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom
6	15073526	EDILBERTO MARTÍNEZ FLOREZ												
7	1064312012	EDILBERTO MARTÍNEZ PEREZ	✓	Edilberto Mart	✓	Edilberto Mart	✓	Edilberto Martin	✓	Edilberto Martinez	✓	Edilberto Martinez	✓	Edilberto Mar
8	15701672	FELIX ELOY GUTIÉRREZ FLOREZ			✓		✓		✓					
9	1064312262	GREGORIO JOSE RUIZ MARTÍNEZ												
10	15073758	HERNAN CAVADIA LOPEZ	✓	Hernan cavadia	✓	Hernan cavadia	✓		✓		✓	Hernan cavadia	✓	
11	15074585	JOSE DEL CARMEN VARGAS FLOREZ	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas
12	11032690	JULIO ENRIQUE RODRÍGUEZ MORELO	✓		✓		✓		✓		✓		✓	
13	8188098	LÁZARO DE JESÚS MADERA MORALES	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm
14	31818878	LEIDYS CASANDRA RODRIGUEZ CASTRO												
15	50957881	MARELVIS NISPERUZA JULIO	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N.	✓	Marelvis N
16	50957878	NORLIDIS MARTÍNEZ MORELOS	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis
17	1064307317	OSCAR LUIS ANAYA MADERA												
18	11039420	PEDRO PABLO GASPAR MADERA	✓	PP.	✓	P.P	✓	PP	✓	PP	✓	PP	✓	PP
19	15020602	PEDRO SANTANA GUTIÉRREZ FLOREZ												
20	1003141728	SANDRI SARAI NEGRETE RUIZ	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete		
21	1064310772	YANILA FLOREZ NISPERUZA												
22	15076932	YEQUIS JOSE PÉREZ FLOREZ	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis
OBSERVACIONES:			FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA	
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUEN

•	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

ASOCAPE

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS			FECHA DE INICIO DEL CURSO: 25 - ABRIL - 25				HORARIO: 12:00 - 20:00		LUGAR: ASOCAPE VEREDA CONTENTO ABA	
N° DE FICHA:	3216882	INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA		FECHA FIN DEL CURSO: 10 - MAYO - 2025							
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (01-05)		Fecha (02-05)		Fecha (03-05)		Fecha (04-05)		Fecha (10-05)		Fecha (11-05)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	73117823	ANDRES JOSE VERGARA VARGAS	✓	Andres Vergara V	✓	Andres Vergara V	✓						✓	
2	15073423	ANGEL GREGORIO RUIZ GONZÁLEZ	✓	Gregorio R.	✓	Gregorio R.	✓	Gregorio R.	✓	Gregori Ruiz	✓	Gregorio Ruiz	✓	
3	1064316881	AUDID MARIA LÓPEZ NISPERUZA	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid Lopez	✓	Audid
4	15076203	BENALIDES CASTRO MARTÍNEZ	✓	Benalides	✓	Benalides	✓	Benalides	✓	Benalides				
5	15075205	CARMELO DOMINGO ROMERO ARTEAGA	✓	Carmelo R.	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom	✓	Carmelo Rom
6	15073526	EDILBERTO MARTÍNEZ FLOREZ												
7	1064312012	EDILBERTO MARTÍNEZ PEREZ	✓	Edilberto Mart	✓	Edilberto Mart	✓	Edilberto Martin	✓	Edilberto Martinez	✓	Edilberto Martinez	✓	Edilberto Mar
8	15701672	FELIX ELOY GUTIÉRREZ FLOREZ			✓		✓		✓					
9	1064312262	GREGORIO JOSE RUIZ MARTÍNEZ												
10	15073758	HERNAN CAVADIA LOPEZ	✓	Hernan cavadia	✓	Hernan cavadia	✓		✓		✓	Hernan cavadia	✓	
11	15074585	JOSE DEL CARMEN VARGAS FLOREZ	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas	✓	José Vargas
12	11032690	JULIO ENRIQUE RODRÍGUEZ MORELO	✓		✓		✓		✓		✓		✓	
13	8188098	LÁZARO DE JESÚS MADERA MORALES	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm	✓	Lm
14	31818878	LEIDYS CASANDRA RODRIGUEZ CASTRO												
15	50957881	MARELVIS NISPERUZA JULIO	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N	✓	Marelvis N.	✓	Marelvis N
16	50957878	NORLIDIS MARTÍNEZ MORELOS	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis	✓	Norlidis
17	1064307317	OSCAR LUIS ANAYA MADERA												
18	11039420	PEDRO PABLO GASPAR MADERA	✓	PP.	✓	P.P	✓	PP	✓	PP	✓	PP	✓	PP
19	15020602	PEDRO SANTANA GUTIÉRREZ FLOREZ												
20	1003141728	SANDRI SARAI NEGRETE RUIZ	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete	✓	Sandy Negrete		
21	1064310772	YANILA FLOREZ NISPERUZA												
22	15076932	YEQUIS JOSE PÉREZ FLOREZ	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis	✓	Yequis
OBSERVACIONES:			FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA	
			NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUEN

•	SIN EXCUSA	SE	
	CON EXCUSA	CE	

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS	FECHA DE INICIO DEL CURSO: 07/05/25	HORARIO: 12:00 - 20:00	LUGAR: ASOVICPAN VEREDA ARROYO ARENA C. EL PANTANO M. PUERTO ESCONDIDO
N° DE FICHA:	3218010	INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	FECHA FIN DEL CURSO: 20/05/25	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (7/05) Firma aprendiz	Fecha (8/05) Firma aprendiz	Fecha (14/05) Firma aprendiz	Fecha (15/05) Firma aprendiz	Fecha (19/05) Firma aprendiz	Fecha (20/05) Firma aprendiz
1	34973044	ASIRIS MARGARITA SOTO CONTRERAS	Asiris Soto	Asiris soto.	Asiris Soto	Asiris soto	Asiris soto	Asiris soto
2	71939307	CARMELO RAMON DELGADO MEJIA	Carmelo	Carmelo	Carmelo	Carmelo	Carmelo	Carmelo
3	50907125	DIANA LETICIA FERNANDEZ SOTO	Diana fernandez	Diana fernandez	Diana fernandez	Diana fernandez	Diana fernandez	Diana fernandez
4	22167459	EDALIDA LEAL JULIO	Edalida leal	Edalida leal	Edalida leal	Edalida leal	Edalida leal	Edalida leal
5	32289632	EDELZA DEL ROSARIO VARGAS MORELO	Edelsav	Edelsav	Edelsav	Edelsav	Edelsav	Edelsav
6	2816238	EDWIN JULIO HERNANDEZ	EDWIN Julio	EDWIN Julio	EDWIN Julio	EDWIN Julio		EDWIN Julio
7	15077493	EDWIN MANUEL HERNANDEZ NOVOA		EDWIN H.	EDWIN. H	Edwin He	EDWIN Hern.	EDWIN H.
8	50947562	ERIKA PATRICIA BALTAZAR PEÑATE	ERIKA Baltazar	ERIKA Baltazar	ERIKA Baltazar	ERIKA Baltazar	ERIKA Baltazar	ERIKA Baltazar
9	1064310690	JESUS MANUEL YANEZ PORTILLO						
10	11000172	LUIS FRANCISCO MADRID YANEZ	Luis m	11000172	Luis m	Luis m		Luis m
11	50957315	NELYS DEL CARMEN RAMOS PEÑATE	Nelis Ramo	Nelis Ramo	Nelis Ramo	Nelis R		Nelis R
12	78033893	PEDRO MIGUEL PEÑATA FURNIELES						
13	6883815	RIGOBERTO ISAAC PEREZ CONTRERAS	Rigoberto	R/C	Rigoberto			R/C
14	1064981235	ROSIRYS MARTINEZ PEREZ						
15	50957145	SADY LUZ YANES MESTRA	Sady Yanez	Sady Luz Yanez	Sady Yanez	Sady Yanez	Sady Yanez	Sady Yanez
16	78752997	WILLIAM JAVIER CONTRERA VEGA	William C	William C	William C	William C.	William C	
17								

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	R2 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 4 JUNIO		HORARIO: 10:00 - 18:00	LUGAR: EL PEÑON CORREGIMIENTO EL PEÑON SAN ANTERO	
N° DE FICHA:	3201044	INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	FECHA FIN DEL CURSO: 20 AGOSTO				

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	JUNIO 4	JUNIO 11	JUNIO 18	JUNIO 25		
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	50988745	HERNADYS DELGADO LOPEZ	Hernadys Delgado	Hernadys Delgado	Hernadys Delgado	Hernadys Delgado		
2	1192756412	YARENIS DEL CARMEN CORREA MARQUEZ	Yarenis correa	Yarenys correa	yarenis correa	yarenyscorrea		
3	52146821	MARTHA CECILIA HOYOS SANCHEZ	martha hoyos	martha hoyos	martha hoyos	martha hoyos		
4	15619229	MANUEL DE HOYOS SANCHEZ	Manuel de Hoyos	Manuel de Hoyos	Manuel de Hoyos	Manuel de Hoyos		
5	10941052	ADALBERTO MACIAS DIAZ	ADALberto Macias	adalberto macias	adalberto macias	adalberto macias		
6	22143787	OSMANIS JULIO JULIO	Osmanys julio	Osmanys julio	Osmanys julio	Osmanys julio		
7	15620018	EVER MENDOZA GOMEZ						
8	1131105689	OLEIDYS JUDITH LOPEZ PADILLA	Oleidys lópez	Oleidys lópez	Oleidys lópez	oleidy lópez		
9	15619689	JADER MIRANDA DIAZ						
10	15620415	JUAN ANTONIO THERAN CONEO						
11	1007543780	Antonio José Hno	José Hno.	José Hno.	José Hno.	José Hno.		
12	11.152969	Luis E. Acostaf	Luis E. Acostaf	Luis E. Acostaf.	Luis E. Acostaf	Luis E. Acostaf		
13	Jorge	Jorge David						

OBSERVACIONES:

	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	R2 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 4 JUNIO		HORARIO: 10:00 - 18:00	LUGAR: EL PEÑON CORREGIMIENTO EL PEÑON SAN ANTERO	
N° DE FICHA:	3201044	INSTRUCTOR: CAROLINA VALBUENA	FECHA FIN DEL CURSO: 20 AGOSTO				

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	JUNIO 4	JUNIO 11	JUNIO 18	JUNIO 25		
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	50988745	HERNADYS DELGADO LOPEZ	Hernadys Delgado	Hernadys Delgado	Hernadys Delgado	Hernadys Delgado		
2	1192756412	YARENIS DEL CARMEN CORREA MARQUEZ	Yarenis correa	Yarenys correa	yarenis correa	yarenyscorrea		
3	52146821	MARTHA CECILIA HOYOS SANCHEZ	martha hoyos	martha hoyos	martha hoyos	martha hoyos		
4	15619229	MANUEL DE HOYOS SANCHEZ	Manuel de Hoyos	Manuel de Hoyos	Manuel de Hoyos	Manuel de Hoyos		
5	10941052	ADALBERTO MACIAS DIAZ	ADALberto Macias	adalberto macias	adalberto macias	adalberto macias		
6	22143787	OSMANIS JULIO JULIO	Osmanys julio	Osmanys julio	Osmanys julio	Osmanys julio		
7	15620018	EVER MENDOZA GOMEZ						
8	1131105689	OLEIDYS JUDITH LOPEZ PADILLA	Oleidys lópez	Oleidys lópez	Oleidys lópez	oleidy lópez		
9	15619689	JADER MIRANDA DIAZ						
10	15620415	JUAN ANTONIO THERAN CONEO						
11	1007543780	Antonio José Hno	José Hno.	José Hno.	José Hno.	José Hno.		
12	11.152969	Luis E. Acostaf	Luis E. Acostaf	Luis E. Acostaf.	Luis E. Acostaf	Luis E. Acostaf		
13	Jorge	Jorge David						

OBSERVACIONES:

	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA	CAROLINA VALBUENA

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Powered by CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 04 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Presentacion inicial parte 2 del corso - Fase de emprendimiento - concertacion horarios.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Luis Eduardo Af.	11.152.969				ASO Rurales		3001160744	Si	Luis E. Acosta F.
	adalberto macias	10.941.052				ASO Rurales			Si	Adalberto.
	Manuel de Hoyos	15.629.229				ASORURALES	manuel de Hoyos@gmail.com	3103546807	Si	Manuel de Hoyos
	Jose Hernandez	1007545786					antonydaria75@gmail.com	3017346861	Si	
	martha hoyos saleg	52146821				ASORURALES	marthahoyos1773@gmail.com	3205975833	SI	martha hoyos
	Roberto Carlos	10.967.101				Asorurales	roberto.carlos6@gmail.com	3004205307	Si	Roberto Carlos
	Hemoby Delgado	50983745				Asorurales	hemoby2010@gmail.com	3126358189	SI	Hemoby Delgado
	yarenys correa	1192756412				ASORURALES			SI	yarenis correa.
	Osmoy Solio	22 143 787				Asorurales			SI	Osmoy Solio.
	Oleidy Lopez	1131105689				Asorurales			SI	Oleidy Lopez

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

Powered by CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 09 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Presentación curso - competencia Registrar información de acuerdo a normas técnicas

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Karen Pinto T	1193219869					Paoz804Pt@gmail.com	3142432467	SI	
2	Shirley Cordero A.	1062965681					shirleycordero0801@gmail.com	3215497910	Si	Shirley C.
3	Lulys L. Lopez L.	1.193.147.050					Lulisllopez05@gmail.com	3209031700	SI	Lulys L.
4	Jesús Machado	1.6062606674					alejandromachado29@gmail.com	3246083839	SI	
5	Golima Machado	30685767					golimapatricia.machadovelez@gmail.com	3204740014	Si	
6	Ana Guzmán	1064989965					anajoh6@hotmail.com	3206069669	SÍ	Ana G
7	Marlen M. Machado V	1003193250					Heloamachado314@gmail.com	3203062610	Si	Marlen Machado
8	Katrin Cabezas C.	1064999214					katincabezas@gmail.com	3008354894	Si	
9	Karen Arteaga	1000003365					karenarteagajimenez@gmail.com	3216072542	Si	
10	Karina zabala	1003189195					karinabarreto@gmail.com	3128313888	SI	Karina zabala
11	Rosa Arteaga M	1065014173					rochyarteaga23@gmail.com	3103549749	Si	Rosa A.
12	Natalia Rosso Pérez	1064978579					Nataliarosso926@gmail.com	3208860916	Si	~~Natalia Rosso~~
13										
14										

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

Powered by CamScanner

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS R2 SAN ANTERO













































EVIDDENCIAS FOTOGRAFICAS AGROPESMUP

























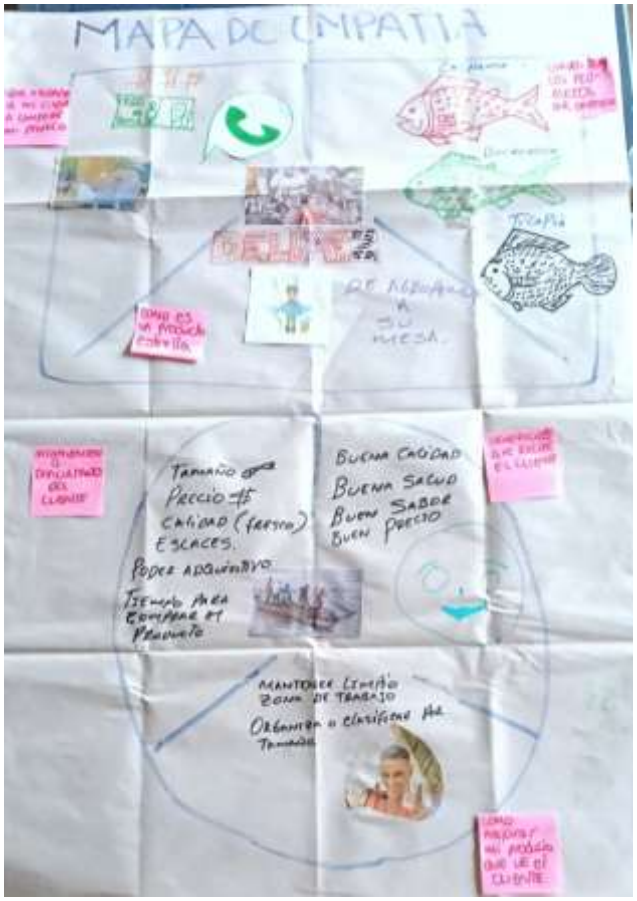











MAPA DE EMPATIA
TAMAÑO
PRECIO
CALIDAD (FRESCO)
ESCASES.
PODER ADQUISITIVO
BUENA CALIDAD
BUENA SALUD
BUEN SABOR
BUEN PRECIO
MANTENER LIMPIO
ZONA DE TRABAJO

EVIDENCIA FOTOGRAFICA EL SILENCIO

































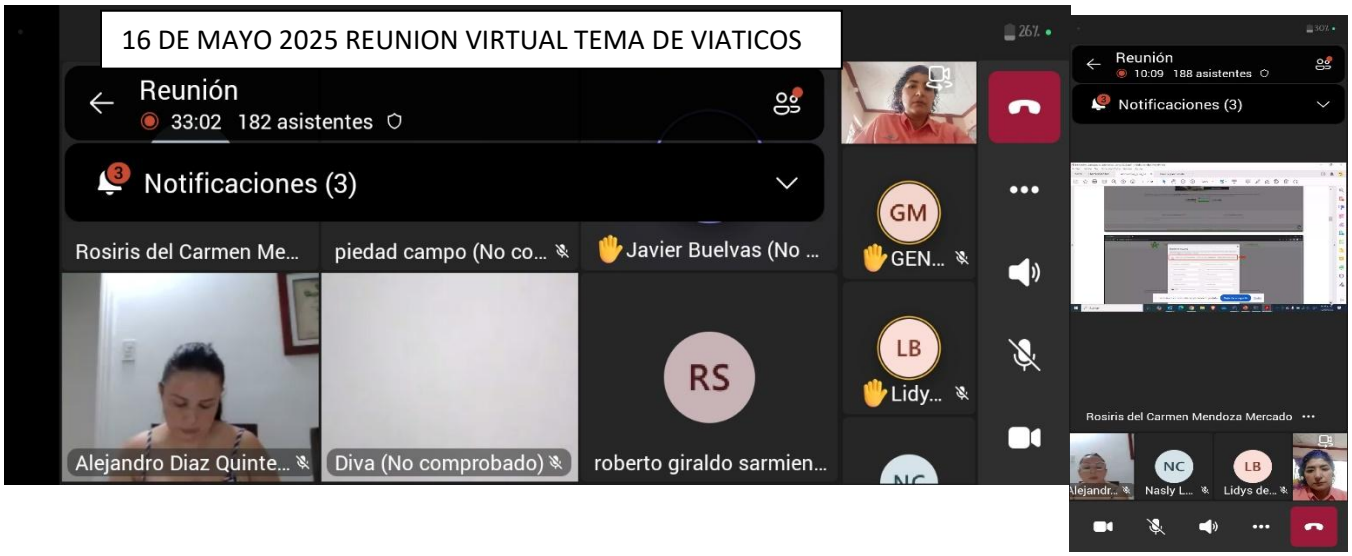








16 DE MAYO 2025 REUNION VIRTUAL TEMA DE VIATICOS



1 DE JUNIO 2025 EVENTO DIA DEL CAMPESINO SENA





REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S)

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Olivia Jesus Ramos	1067900981		Si		CABP	[illegible]	3207028788	Si	
	Ruth y Durante	25889148		Si		CABP	[illegible]	3008496316	Si	
	Nora Bayona Correa	1064594220		Si		CABP	[illegible]	3138914616	Si	
	Jaime Rosado	22422846		Si		CABP	[illegible]	3137431589	Si	
	Carlos Lazaro H	6.618.692		Si		CABP	[illegible]	3046234172	Si	
	Alba Lucero	30575126		Si		CABP	[illegible]	3014842500	Si	
	Yuliana Haniett	1078823396		Si		CCIT	[illegible]	3007981529	Si	
	Andres Davis	1068058923		X		CCIT	[illegible]	3206625426		
	Mauricio Quintero	7177671731		X		CABP	[illegible]	3102187224	Si	
	Catalina Vasquez	52534022		Si		CABP	[illegible]	3245834586	Si	
	Carlos Lopez Ruiz	1067867710				CAMP	[illegible]			

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

9 DE JUNIO 2025 REUNION DE TRABAJO RUTA 1





9 DE JUNIO 2025 REUNION DE TRABAJO RUTA 1





16 DE JUNIO 2025 REUNION DE TRABAJO RUTA 1

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento en Producción de Pollo en Pie

Código del Programa de Formación: 03000136

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): Implementación de unidades productivas rurales sostenibles en la cría y levante de pollos

Fase del Proyecto (si aplica): Planeación/Diseño

Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo.

Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

- **Resultados de Aprendizaje:**

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

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

✓ 24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

- **Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):** 96 horas

2. PRESENTACIÓN

Esta guía de aprendizaje está diseñada para potenciar sus habilidades y destrezas emprendedoras, esenciales para el desarrollo de proyectos productivos sostenibles como la cría y levante de pollos. A través de actividades prácticas colaborativas, juegos y dinámicas, explorarán sus potencialidades, aprenderán a tomar decisiones estratégicas, desarrollarán su creatividad e innovación, y comprenderán la importancia de la negociación en el éxito empresarial. Se busca fomentar el trabajo en equipo, sistemático y organizado, la participación y el aprendizaje a partir de sus propias experiencias relacionando sus conocimientos previos con nuevos conceptos para un crecimiento integral y el fortalecimiento de la cultura emprendedora.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de las actividades:

- **"El Emprendedor en la Comunidad" (Dinámica Grupal):** Cada participante compartirá historias de emprendedores que conozcan en su comunidad. (4H)
- **"Dibujando al Emprendedor" (Actividad Individual):** Cada uno dibujará cómo se imagina a un emprendedor exitoso. (4H)
- **"Lluvia de Ideas Campesina" (Actividad Grupal):** En un papelógrafo, construirán una lista de ideas de negocios para su región. (4H)

Materiales: Papelógrafos, marcadores, colores, hojas de papel.

Lugar: Espacio amplio sin necesidad de luz eléctrica constante.

Duración: 12 horas.

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

Descripción de la actividad:

- **"Historias de Éxito Rural" (Narración y Debate):** El instructor compartirá historias inspiradoras de emprendedores campesinos. Se abrirá un debate sobre los factores clave de su éxito. (4H)
- **"El Mercado en mi Región" (Investigación Comunitaria):** Los participantes, divididos en grupos, investigarán qué productos se venden en su región, quiénes los compran y a qué precios. (8H)
- **"Fortalezas y Debilidades de Nuestro Grupo" (Análisis FODA Participativo):** En un mural, identificarán las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su grupo como emprendedores. (4 H)
- **"Estableciendo estrategias para Nuestro Emprendimiento" (Plan de acción Participativo):** En un mural, identificarán las tareas, actividades y responsables de cada una, teniendo en cuenta lo visto en la actividad anterior de oportunidades, debilidades y amenazas de su grupo como emprendedores. (8 H)

Materiales: Papelógrafos, marcadores, materiales para mural, guías sencillas para la investigación comunitaria.

Lugar: Espacio amplio para trabajo en grupos y plenaria.

Duración: 24 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

- **Descripción de la actividad:**
    - **"Mi Perfil Emprendedor" (Autoevaluación y Reflexión): Establecer** sus características y competencias emprendedoras personales usando una guía sencilla, cada uno identificará sus habilidades y áreas a mejorar como emprendedor. (12H)
    - **"El Juego de la Decisión" (Simulación Grupal):** Se presentarán situaciones problemáticas comunes en la cría de pollos. Los participantes, en grupos, tomarán decisiones y justificarán sus elecciones. (12H)
    - **"Creatividad en Acción" (Taller de Ideas):** Se plantearán desafíos específicos del proyecto avícola. Los participantes, usando materiales sencillos, crearán soluciones innovadoras. (12H)
    - **"El Arte de Negociar" (Juego de Roles):** Se simularán situaciones de compra y venta relacionadas con la cría de pollos. Los participantes practicarán técnicas de negociación. (12H)
- **Materiales:** Guías de autoevaluación, tarjetas con situaciones problemáticas, materiales para prototipos sencillos (cartón, cuerdas, etc.), guías para juegos de roles.
- **Lugar:** Aula y espacio amplio para dinámicas.
- **Duración:** 48 horas. (Distribuidas proporcionalmente entre los 4 Resultados de Aprendizaje)

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

- **Descripción de la actividad:**
    - **"Mi Plan de Acción Emprendedor" (Elaboración Individual):** Cada participante creará un plan sencillo para mejorar sus habilidades emprendedoras.
    - **"Presentando mi Idea Innovadora" (Feria de Proyectos):** Cada participante presentará una idea para mejorar el proyecto avícola. Se elegirán las mejores ideas.
- **Materiales:** Guías para planes de acción, materiales para presentaciones sencillas.
- **Lugar:** Espacio para presentaciones.

Duración: 12 horas.

- **Descripción de la actividad:**

- **Diseñar** un plan de acción personal para el fortalecimiento de las competencias emprendedoras identificadas, **estructurando** objetivos, estrategias y metas medibles.
- **Presentar** una propuesta de proyecto innovador para la mejora de algún aspecto de la unidad avícola o su comercialización, **integrando** los conocimientos adquiridos sobre creatividad, negociación y toma de decisiones.

- **Ambiente requerido:** Aula de aprendizaje, espacio para presentaciones.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Elaboración de plan de mejora, exposición de proyectos, retroalimentación grupal.
- **Materiales de formación:** Plantillas para planes de acción y propuestas de proyecto.
- **Material de apoyo:** Rúbricas de evaluación para planes de acción y proyectos.
- **Duración de la actividad:** 18 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
Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de reflexión inicial	Mapa mental sobre el emprendimiento y expectativas.	Identifica percepciones y expectativas iniciales.	Observación y lista de chequeo (mapa mental)
Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios	Fichas resumen de casos de emprendedores exitosos.	Caracteriza emprendedores y sus competencias.	Evaluación de producto (fichas)

Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de apropiación	Perfil emprendedor personal y grupal.	Establece sus competencias emprendedoras.	Evaluación de producto (perfil)
Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de apropiación	Reporte de resolución de dilemas y justificación de decisiones.	Aplica el proceso de toma de decisiones.	Evaluación de desempeño (simulaciones) y producto (reporte)
Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de apropiación	Diseño (esquemas/prototipos) de solución innovadora.	Emplea capacidad creativa e innovadora.	Evaluación de producto (diseño)
Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de apropiación	Ejercicio de simulación de negociación y autoevaluación.	Relaciona la negociación con el emprendimiento.	Evaluación de desempeño (simulación) y autoevaluación
Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de Transferencia el Conocimiento	Plan de acción para el fortalecimiento de competencias emprendedoras	Diseña estrategias de mejora personal.	Evaluación de producto (plan de acción)

Planeación/Diseño	Definición de la estrategia de emprendimiento personal y asociativo	Actividades de Transferencia el Conocimiento	Presentación de propuesta de proyecto innovador.	Integra conocimientos en una propuesta viable.	Evaluación de desempeño (presentación) y producto (propuesta)

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Emprendimiento:** Proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, a menudo inicialmente una pequeña empresa o una startup, que ofrece un producto, proceso o servicio.
- **Competencias Emprendedoras:** Conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a una persona identificar oportunidades, tomar la iniciativa, gestionar recursos y asumir riesgos para alcanzar objetivos.
- **Toma de Decisiones:** Proceso de elegir entre varias alternativas para resolver un problema o lograr un objetivo.
- **Creatividad:** Capacidad de generar nuevas ideas o conceptos, o nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que normalmente producen soluciones originales.
- **Innovación:** Introducción de algo nuevo que produce un cambio sustancial o significativo en la forma de hacer las cosas.
- **Negociación:** Proceso de diálogo entre dos o más partes con el objetivo de llegar a un acuerdo sobre un asunto de interés mutuo.
- **Viabilidad:** Cualidad de un proyecto, actividad o proceso que indica que tiene posibilidades de realizarse con éxito y funcionar adecuadamente.
- **Sostenibilidad:** Capacidad de mantener y preservar los recursos a lo largo del tiempo, garantizando las necesidades actuales sin comprometer las futuras.
- **Avícola:** Relativo a la cría y explotación del pollo.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- SENA. Módulo de Formación "Fomentar cultura emprendedora".
- Ronda, G. (2014). Proyectos emprendedores: guía para el diseño de proyectos empresariales. Madrid: ESIC.
- Porter, M. E. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona: Vergara.
- Fisher, R., & Ury, W. (2005). ¡Sí... de acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Grupo Editorial Norma.

- Materiales y documentos oficiales de organismos como FENAVI, ICA, MADR sobre buenas prácticas avícolas.
- Recursos digitales y plataformas educativas del SENA y otras instituciones.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	CAROLINA VALBUENA	Instructor(a) FPI	Centro de Gestión Agroempresarial del Oriente / Regional Santander (Ejemplo)	Junio 2025
Revisión y Aprobación		Coordinador Académico	Centro de Gestión Agroempresarial del Oriente / Regional Santander (Ejemplo)	Junio 2025

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

Razón del Cambio	**Descripción del Cambio**	**Fecha**	**Nombre del Responsable**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330033-V01
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje:
  - Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
  - Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos.
  - Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 40 HORAS

2. PRESENTACIÓN

En un entorno cada vez más competitivo y dinámico, el mercadeo y las ventas se han consolidado como herramientas clave para el crecimiento y sostenibilidad de cualquier actividad económica, ya sea empresarial o emprendimiento individual. Comprender al cliente, identificar sus necesidades, comunicar efectivamente el valor de un producto o servicio, y cerrar ventas con éxito, son habilidades indispensables para quienes buscan destacar en el mercado actual.

El Programa Complementario en Mercadeo y Ventas ha sido diseñado para brindar a los participantes una formación práctica, clara y contextualizada en los fundamentos del marketing, las técnicas de venta y el uso estratégico de herramientas tradicionales y digitales. Este programa busca fortalecer las capacidades de gestión comercial, comunicación y atención al cliente, facilitando la inserción laboral, el desarrollo de ideas de negocio o la mejora de actividades económicas ya existentes.

A lo largo de este proceso formativo, los participantes explorarán conceptos clave como segmentación de mercado, estrategias de promoción, marketing digital, fidelización de clientes y habilidades comerciales, todo ello bajo una metodología participativa y aplicada a su entorno real. Así, se promueve no solo el aprendizaje técnico, sino también una visión emprendedora, ética y sostenible del ejercicio comercial.

En las zonas rurales, la producción agrícola, pecuaria y artesanal representa no solo una fuente de sustento, sino también una oportunidad para generar desarrollo económico y mejorar la calidad de vida de las familias. Sin embargo, muchas veces los productos y servicios que se generan en el campo no alcanzan el valor ni los mercados que merecen, debido a la falta de conocimientos en estrategias de mercadeo y técnicas de venta efectivas.

El Programa Complementario en Mercadeo y Ventas nace como una respuesta a esta necesidad, brindando a la población rural herramientas prácticas y accesibles para mejorar la forma en que ofrecen, promocionan y venden sus productos. A través de este programa, los participantes aprenderán a conocer mejor a sus clientes, identificar oportunidades de negocio en su entorno, comunicar adecuadamente los beneficios de sus productos y utilizar canales de venta tanto tradicionales como digitales.

La formación está pensada para fortalecer las capacidades de quienes viven del trabajo del campo, impulsando el espíritu emprendedor, el trabajo colaborativo y el aprovechamiento de los recursos locales. Con metodologías participativas, ejemplos cercanos y un enfoque aplicado a la realidad rural, este programa busca que cada participante pueda llevar sus productos del campo al mercado de manera más estratégica, rentable y sostenible.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

ACTIVIDAD 1: Leer y reflexionar a partir de la siguiente frase: ¿Compramos lo que necesitamos o lo que nos hacen querer?

Descripción de la actividad:

Los aprendices leerán y reflexionarán a partir de la frase ¿Compramos lo que necesitamos o lo que nos hacen querer?, y a manera de debate se abrirá una discusión guiada sobre, dando apertura a los conceptos de mercadeo y ventas.

ACTIVIDAD 2: Observar el video https://www.youtube.com/watch?v=shPy7NGWt_o dando profundidad al tema, e iniciar a relacionar conceptos con la cotidianidad.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate

Materiales de formación: No se requiere

Material de apoyo: No se requiere

Duración de la actividad: 15 minutos

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

ACTIVIDAD 1: Observar las imágenes y resolver las preguntas relacionadas con la temática.

Descripción de la actividad:

Los participantes observarán una serie de imágenes que representan diferentes productos del mercado: pañales, pan, medicamentos, golosinas, cosméticos y sillas de oficina. A partir de estos ejemplos, cada grupo o persona elegirá **uno de los productos** y desarrollará un análisis comercial aplicando los siguientes pasos:

1. ¿A qué grupo de personas va dirigido ese producto? (Edad, género, nivel socioeconómico, ubicación, etc.)
2. ¿Quién compra este producto? ¿Para qué lo compra? ¿Con qué frecuencia? ¿Qué busca en él?
3. ¿Qué factores influyen en su decisión de compra? (Precio, calidad, necesidad, recomendación, marca, etc.) ¿Cómo se puede usar esa información para vender mejor?
4. Crear un pequeño retrato del "cliente ideal" para ese producto: nombre ficticio, edad, ocupación, hábitos de consumo, necesidades, y lo que espera del producto.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje basado en la experiencia y el análisis de casos

Materiales de formación: Cuaderno, lápices, lapiceros.

Material de apoyo: Tarjetas visuales con imagenes

Duración de la actividad: 30 minutos.

ACTIVIDAD 2: Aplicar estrategias de mercadeo y presentan el lanzamiento de un producto o servicio innovador.

Descripción de la actividad: Se entregan unos parámetros específicos para que en grupos hagan la presentación de un producto o servicio, que deberán presentar al resto del grupo.

1. Nombre del producto/servicio
2. Público objetivo
3. Propuesta de valor (¿qué lo hace diferente?)
4. Estrategia de precio
5. Estrategia de distribución (¿dónde y cómo se venderá?)
6. Estrategia de promoción (publicidad, redes sociales, alianzas, etc.)

Al finalizar la presentación de cada equipo se realizarán las siguientes preguntas a manera de orientación hacia la temática.

1. ¿Qué estrategias funcionaron mejor?
2. ¿Qué dificultades enfrentaron?
3. ¿Cómo mejorarían su estrategia de ventas?

Ambiente requerido: Ambiente convenciaonal
Estrategias o técnicas didácticas activas: Juego de roles, mesa redonda
Materiales de formación: Cuadernos,lapiceros, lápices, TIC´s.
Material de apoyo: No se requiere.
Evidencias de aprendizaje: Presentación del producto en físico/digital
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo
Duración de la actividad: 2 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

ACTIVIDAD 1: Crear nuestro propio mercado, a partir de la identificación de los conocimientos adquiridos.

Descripción de la actividad: Los participantes se dividen en equipos. Cada equipo recibe una tarjeta con el tipo de empresa o negocio asignado (por ejemplo: panadería, tienda de cosméticos, farmacia, etc.). A partir de esta empresa, deben realizar las siguientes tareas:

1. **Identificar los tipos de clientes** que tendría ese negocio (reales y potenciales).
2. **Segmentar el mercado** en función de variables demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales.
3. **Definir un perfil de cliente ideal**, incluyendo nombre ficticio, edad, gustos, hábitos de compra y necesidades.

Posteriormente, cada equipo realiza un **role-play de compra y venta**, donde un integrante actúa como cliente y otro como vendedor:

- El **cliente** debe presentar su perfil y actuar según sus hábitos y motivaciones de compra.
- El **vendedor** debe adaptar su estrategia de comunicación y persuasión para lograr que el cliente compre el producto o servicio.

Ambiente requerido: Ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: Juego de roles, ABP, trabajo colaborativo.
Materiales de formación: Cuadernos, la pices, lapiceros, cartulinas, colores, plastilina.
Material de apoyo: Diapositivas con la explicación
Evidencias de aprendizaje: Ficha de análisis del cliente y segmentación de mercado, participación en role play
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo, Rúbrica
Duración de la actividad: 3 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Resolver los casos presentados, basándose en los conocimientos adquiridos y desarrollados durante el proceso de formación.

Descripción de la actividad: Se presenta a los aprendices un caso escrito, el cual deberán analizar de manera grupal, y resolver las preguntas que se presentan dentro del mismo, generando ideas y colcoanco en practica los conocimientos que poseen sobre la temática, luego se hace una presentación al resto del grupo acerca de sus resouestas, dando espacio para que los demás aprendices opinene y reflexionen sobre sus respuestas.
Ambiente requerido: ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: análisis de caso, ABP
Materiales de formación: cuaderno, lápices, lapiceros,ect
Material de apoyo: tarjetas con la ifnormacion de los casos
Evidencias de aprendizaje: Informe grupal o formato de resolución del caso
Instrumentos de evaluación: rubrica
Duración de la actividad: 1 hora.

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

Fase del proyecto	Actividad del proyecto	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de

forma tivo	forma tivo				Evaluaci ón
		Leer y reflexionar a partir de la siguiente frase: ¿Compramos lo que necesitamos o lo que nos hacen querer? Observar el video https://www.youtube.com/watch?v=shPy7NGWt_o dando profundidad al tema, e iniciar a relacionar conceptos con la cotidianidad. Observar las imágenes y resolver las preguntas relacionadas con la temática. Aplicar estrategias de mercadeo y presentan el lanzamiento de un producto o servicio innovador.	Juego de roles, ABP, trabajo colaborativo. Ficha de análisis del cliente y segmentación de mercado, participación en role play Informe grupal o formato de resolución del caso	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores  Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y	**Debate** Aprendizaje basado en la experiencia y el análisis de casos

				exhibicion es.  Informa a los clientes	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Mercadeo: Conjunto de actividades y estrategias destinadas a identificar necesidades del consumidor, crear valor y promocionar productos o servicios para generar relaciones rentables con los clientes.

Segmentación de mercado: Proceso de dividir un mercado amplio en grupos más pequeños con características comunes para personalizar productos y estrategias de marketing.

Cliente actual: Persona que ya ha comprado o usado productos o servicios de una empresa.

Cliente potencial: Persona que aún no ha comprado, pero tiene las características necesarias para convertirse en cliente.

Cliente interno: Miembro de una organización que recibe servicios de otro departamento dentro de la misma empresa.

Cliente externo: Consumidor o usuario final de un producto o servicio.

Cliente nuevo: Persona que ha realizado su primera compra recientemente.

Cliente recomendador: Cliente que, además de comprar, recomienda activamente el producto o servicio a otros.

Producto: Bien o servicio que se ofrece al consumidor, teniendo en cuenta calidad, características, marcas, tamaños, garantías, entre otros.

Precio: Valor monetario que el consumidor está dispuesto a pagar por un producto o servicio.

Promoción: Acciones destinadas a informar, persuadir o recordar al consumidor sobre un producto o servicio.

Plaza (Distribución): Canales o medios a través de los cuales el producto llega al consumidor final.

Segmentación geográfica: División del mercado según ubicación, clima o región.

Segmentación demográfica: División del mercado según variables como edad, género, ingresos, educación, ocupación, etc.

Segmentación psicográfica: Segmentación basada en estilo de vida, intereses, valores, personalidad y actitudes del consumidor.

Segmentación conductual: Segmentación basada en el comportamiento del consumidor, como hábitos de compra, lealtad, uso del producto o respuestas emocionales.

Nicho de mercado: Pequeño segmento del mercado con necesidades o características muy específicas que una empresa puede satisfacer.

Estrategia de segmentación: Plan que define cómo se dividirá el mercado y cómo se abordará cada segmento con ofertas y mensajes específicos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Dirección de marketing (15ª ed.). Pearson.

- Este es un texto clásico y fundamental en el estudio del mercadeo, que cubre tanto la teoría como la práctica del marketing moderno, incluidas las últimas tendencias y herramientas digitales.

Armstrong, G., & Kotler, P. (2015). Marketing: An Introduction (12ª ed.). Pearson.

- Un enfoque introductorio al marketing que cubre desde los principios básicos hasta las estrategias avanzadas, ideal para quienes se están iniciando en este campo.

Solomon, M. R. (2017). Consumer Behavior: Buying, Having, and Being (12ª ed.). Pearson.

- Un libro esencial para entender el comportamiento del consumidor, un pilar fundamental para cualquier estrategia de marketing efectiva.

Keller, K. L. (2013). Building Strong Brands (2ª ed.). Free Press.

- Este libro ofrece un enfoque en la construcción de marcas fuertes, cubriendo temas desde la percepción de marca hasta la gestión de marcas en mercados globalizados.

Rackham, N. (1998). SPIN Selling. McGraw-Hill Education.

- **SPIN Selling es un enfoque probado y práctico para ventas B2B, basado en cuatro preguntas clave: Situación, Problema, Implicación y Necesidad de solución.**

Ziglar, Z. (1984). Secrets of Closing the Sale. Pelican Publishing.

- **Un clásico en el campo de las ventas, con estrategias de cierre de ventas y técnicas psicológicas aplicadas en las negociaciones.**

Cardone, G. (2010). Sell or Be Sold: How to Get Your Way in Business and in Life. Wiley.

- **Un libro que proporciona una guía sobre cómo vender en cualquier situación, tanto en el contexto de negocios como en la vida cotidiana.**

Pink, D. H. (2012). To Sell Is Human: The Surprising Truth About Moving Others. Riverhead Books.

- **Este libro explora el arte de vender desde una perspectiva más humana, argumentando que todos, independientemente de su ocupación, están involucrados en ventas de alguna forma.**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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: Gestión de Proyectos Comunitarios
- Código del Programa de Formación: 42110127
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa
- Resultados de Aprendizaje: Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normatividad vigente.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48

2. PRESENTACIÓN

El desarrollo de proyectos comunitarios constituye una herramienta poderosa para promover el bienestar social, la equidad y la cohesión territorial. En este sentido, el presente programa busca fortalecer las capacidades de líderes y actores sociales mediante un proceso formativo orientado a la identificación, formulación y gestión de proyectos que respondan a las verdaderas necesidades del entorno.

La guía de aprendizaje se centra en proporcionar herramientas metodológicas, conceptuales y prácticas que permitan dinamizar los procesos organizativos comunitarios con un enfoque de participación activa, equidad, sostenibilidad y cultura de paz. A través del análisis crítico del contexto, el uso de técnicas participativas como la cartografía social, el diagnóstico comunitario, el análisis DOFA y el árbol de problemas, los participantes podrán construir propuestas coherentes, viables y alineadas con los marcos normativos y de política pública vigente.

Esta formación no solo promueve el desarrollo de habilidades técnicas en la formulación de proyectos, sino también competencias blandas como el liderazgo transformador, la comunicación asertiva, la resolución de conflictos y el trabajo colaborativo. Se aspira a que los aprendices se conviertan en agentes de cambio que impulsen procesos colectivos de transformación desde el territorio, reconociendo y valorizando los saberes comunitarios y fomentando la autonomía organizativa.

Con una duración total de 48 horas, esta guía combina actividades de reflexión, contextualización, apropiación del conocimiento y transferencia del aprendizaje, estructuradas para garantizar una experiencia pedagógica significativa que permita a los participantes planear, defender y gestionar sus propias propuestas de desarrollo comunitario. Al finalizar, los aprendices habrán construido colectivamente un proyecto concreto y estarán en capacidad de replicar estos conocimientos en sus comunidades.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial: Dinámica "Mi comunidad ideal"

Descripción de la actividad: Reflexión en grupos sobre las problemáticas y potencialidades del entorno
Ambiente requerido: ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvia de ideas, socialización
Materiales de formación: Papelógrafos, marcadores
Material de apoyo:
Duración de la actividad: horas.

Actividad: Línea de tiempo: historia y evolución de la organización comunitaria
Descripción: Los aprendices identificarán eventos históricos y transformaciones sociales que han influido en la organización comunitaria de su territorio.
Materiales: Cartulina, marcadores, recortes de prensa, acceso a internet
Estrategia: Trabajo colaborativo, investigación local
Evidencia: Línea de tiempo elaborada en grupo
Instrumento: Lista de chequeo

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

Descripción de la actividad: Presentación y análisis de casos reales de proyectos comunitarios exitosos en Colombia y América Latina, utilizando fichas informativas, videos y ponencias.
Ambiente requerido: ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje basado en casos
Materiales de formación: Guía de análisis
Material de apoyo: Documentación de proyectos, material audiovisual, plataforma LMS

Duración de la actividad: horas.

3.3 Actividades de apropiación: Diagnóstico participativo del territorio

Descripción de la actividad: Aplicación de herramientas como DOFA, árbol de problemas y cartografía social para caracterizar necesidades, recursos y actores clave.
Ambiente requerido:
Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo de campo, análisis colectivo
Materiales de formación: Formatos impresos, mapas, herramientas de recolección
Material de apoyo:
Evidencias de aprendizaje: Informe técnico del diagnóstico
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo
Duración de la actividad: horas.

Actividad 2: Formulación del proyecto comunitario
Descripción: Construcción de los elementos del proyecto: justificación, objetivos, actividades, presupuesto, cronograma e indicadores.
Materiales: Plantilla de formulación, guía metodológica
Estrategia: Aprendizaje basado en problemas (ABP)
Evidencia: Documento completo del proyecto
Instrumento: Rúbrica de evaluación

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento: Presentación pública del proyecto

Descripción de la actividad: Socialización del proyecto ante la comunidad o aliados estratégicos, aplicando técnicas de comunicación efectiva y participación activa.
Ambiente requerido:
Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición y panel
Materiales de formación: Presentación digital, cartelera, trípticos
Material de apoyo:
Evidencias de aprendizaje: Acta de presentación, evaluación de pares
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo y rúbrica de sustentación
Duración de la actividad: 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
		Diagnóstico participativo	Informe del diagnóstico	Claridad, participación, pertinencia, enfoque territorial	Lista de chequeo
		Formulación de proyecto	Documento de formulación	Coherencia interna, viabilidad, pertinencia y factibilidad	Rúbrica
		Presentación de la propuesta	Exposición oral y escrita	Argumentación, dominio conceptual, claridad comunicativa	Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Diagnóstico participativo:** Proceso colectivo de análisis de la situación actual de una comunidad, basado en la participación activa de sus miembros.
- **Cartografía social:** Técnica para construir mapas colectivos que expresan la percepción territorial y las problemáticas sentidas por la comunidad.
- **Árbol de problemas:** Herramienta que permite visualizar las causas y efectos de una problemática social, facilitando su abordaje estructurado.
- **DOFA:** Análisis estratégico de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de una organización o territorio.
- **Marco lógico:** Matriz estructurada que organiza los elementos centrales de un proyecto (objetivo general, específicos, indicadores, medios de verificación y supuestos).

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- SENA. (2020). Manual para la formulación de proyectos comunitarios.
- Departamento Nacional de Planeación. (2018). Guía metodológica para la planificación participativa.
- Ministerio del Interior. (2020). Lineamientos para la organización comunal en Colombia.
- FAO. (2013). Manual de proyectos de desarrollo rural participativo.
- BID. (2019). Enfoques de gestión participativa en América Latina.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**may-25**
Denominación del Programa de Formación	**Gestión de Proyectos Comunitarios**
Modalidad de Formación	**Presencial**
Código y versión del Programa de Formación	**42110127-V01**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**MARCELA ESPITIA AMADOR** — **CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR**

Copia no controlada

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
		Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa	Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normatividad vigente.	MECANISMO DE SENSIBILIZACIÓN Y DE DIVULGACIÓN EN LAS COMUNIDADES. - COMPONENTES DEL PROYECTO: MARCO DE REFERENCIA, DIAGNOSTICO, MATRIZ DE PRIORIZACIÓN DE PROBLEMAS, LÍNEAS DE ACCIÓN ESTRATÉGICAS, MECANISMOS DE EVALUACIÓN. - MEDIOS DE GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN ACTIVIDADES DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA. - ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA: ANÁLISIS SITUACIONAL, PRIORIZACIÓN DE ACCIONES, ÁRBOL DE PROBLEMAS, CARTOGRAFÍA SOCIAL Y MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN	ELABORAR UN DIAGNÓSTICO ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL Y CULTURAL DEL MUNICIPIO. - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA. - IDENTIFICAR MEDIOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAJAS COMPARATIVAS DEL MUNICIPIO.	APLICA DIFERENTES TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS LOCALES SEGÚN LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA. - INTERPRETA LOS RESULTADOS PARA LA PREPARACIÓN DEL DIAGNÓSTICO SEGÚN METODOLOGÍA DE TRABAJO. - REIVINDICA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA Y CREA ESPACIOS DE INTERLOCUCIÓN ENTRE EL CIUDADANO Y LA ADMINISTRACIÓN SEGÚN METODOLOGÍA Y NORMAS VIGENTES. - APLICA TÉCNICAS PARA LA INTERVENCIÓN DE LA COMUNIDAD EN LA PRESENTACIÓN DE LAS NECESIDADES	Dinámica "Mi comunidad ideal"			Reflexión en grupos sobre las problemáticas y potencialidades del entorno	Lluvia de ideas, socialización		Papelógrafos, marcadores		
							Actividad: Línea de tiempo: historia y evolución de la organización comunitaria			Los aprendices identificarán eventos históricos y transformaciones sociales que han influido en la organización comunitaria de su territorio.	Trabajo colaborativo, investigación local		Cartulina, marcadores, recortes de prensa, acceso a internet		
							Galería de proyectos exitosos			Presentación y análisis de casos reales de proyectos comunitarios exitosos en Colombia y América Latina, utilizando fichas informativas, videos y ponencias..	Aprendizaje basado en casos		Guía de análisis		

				- HERRAMIENTAS DE APOYO: MATRIZ DOFA, MARCO LÓGICO, PLAN OPERATIVO, SISTEMA DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.		LOCALES, SEGÚN METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN. - APLICA LAS METODOLOGÍAS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN EN	Diagnóstico participativo del territorio			Aplicación de herramientas como DOFA, árbol de problemas y cartografía social para caracterizar necesidades, recursos y actores clave.	Aprendizaje basado en problemas (ABP)		Plantilla de formulación, guía metodológica		

Copia no controlada

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**2025**
Denominación del Programa de Formación	**FOMENTO DE CULTURA EMPRENDEDORA**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**62360013-V01**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

Copia no controlada

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
		Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA	RA1: EMPRENDIMIENTO: DEFINICIÓN. EMPRENDEDOR: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPETENCIAS, COMPORTAMIENTO RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA: CONCEPTO DIMENSIONES POSTULADOS UNESCO: HABILIDADES DEL SIGLO XXI: CONCEPTO, TIPOS.	IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR RECONOCER LAS CARACTERÍSTICA EMPRENDEDORAS PERSONALES DESCRIBIR LAS DIMENSIONES DE LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA IDENTIFICAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS RELACIONAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO	DESCRIBE LOS COMPONENTES DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES TEÓRICOS. ANALIZA LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS SEGÚN LOS POSTULADOS DE LA UNESCO	¿Qué significa ser emprendedor en la era digital?	8	16	Dinámica "Reto del emprendedor": los aprendices comparten qué entienden por emprendimiento digital, identificando fortalezas personales a través de una matriz DAFO grupal.	Rueda de saberes, autodiagnóstico grupal	Aula convencional	Cartulina, marcadores, matriz DAFO		
			RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA	TECNOLOGÍAS EMERGENTES: DEFINICIÓN, CLASIFICACIÓN. ECOSISTEMA DIGITAL: CONCEPTO, CLASES Y PROCESOS. CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL, REDES 5G IOT: CONCEPTOS Y PROCESOS REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA: CONCEPTOS Y PROCESOS DOMÓTICA, DRONES (SIMULACIÓN): CONCEPTOS Y PROCESOS BANCARIZACIÓN, MONEDAS ELECTRÓNICAS: CONCEPTOS Y PROCESOS		SELECCIONA LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO. ESTRUCTURA LAS ACTIVIDADES DE LA ESTRATEGIA DIGITAL SEGÚN LA IDEA DE NEGOCIO.	Exploración de herramientas digitales para emprender	8	16	Rutas de investigación donde cada equipo explora una categoría de herramientas digitales (tiendas online, redes, automatización, análisis, etc.).	Aprendizaje basado en retos (ABR), trabajo cooperativo	Aula TIC o laboratorio de informática	Computador, fichas digitales		

			RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO	LIENZO CANVAS: DEFINICIÓN, ÁREAS, COMPONENTES, UTILIZACIÓN. MAPA DE ACTORES: CONCEPTO, COMPONENTES. PLAN DE ACCIÓN: CONCEPTO, ELEMENTOS, APLICACIONES, VALOR AGREGADO. INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA: CONCEPTO Y PROCESO PROTOTIPOS: DEFINICIÓN, TIPOS Y PROCESOS. TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN: DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS.		RECONOCE LOS ELEMENTOS CLAVE DE MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTA SELECCIONADA. CONSTRUYE EL MODELO DE NEGOCIO SEGÚN LA ESTRATEGIA DIGITAL SELECCIONADA.	Selección de herramientas digitales para la idea de negocio	8	16	Por equipos, los aprendices diseñan una "caja digital de herramientas" alineada con su idea de negocio.	Aprendizaje basado en proyectos	Aula TIC	Laptop, tablero, herramientas digitales en línea		

Copia no controlada

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**may-25**
Denominación del Programa de Formación	**Gestión de Proyectos Comunitarios**
Modalidad de Formación	**Presencial**
Código y versión del Programa de Formación	**42110127-V01**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**MARCELA ESPITIA AMADOR** — **CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR**

Copia no controlada

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
		Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa	Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normatividad vigente.	MECANISMO DE SENSIBILIZACIÓN Y DE DIVULGACIÓN EN LAS COMUNIDADES. - COMPONENTES DEL PROYECTO: MARCO DE REFERENCIA, DIAGNOSTICO, MATRIZ DE PRIORIZACIÓN DE PROBLEMAS, LÍNEAS DE ACCIÓN ESTRATÉGICAS, MECANISMOS DE EVALUACIÓN. - MEDIOS DE GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN ACTIVIDADES DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA. - ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA: ANÁLISIS SITUACIONAL, PRIORIZACIÓN DE ACCIONES, ÁRBOL DE PROBLEMAS, CARTOGRAFÍA SOCIAL Y MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN	ELABORAR UN DIAGNÓSTICO ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL Y CULTURAL DEL MUNICIPIO. - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA. - IDENTIFICAR MEDIOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAJAS COMPARATIVAS DEL MUNICIPIO.	APLICA DIFERENTES TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS LOCALES SEGÚN LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA. - INTERPRETA LOS RESULTADOS PARA LA PREPARACIÓN DEL DIAGNÓSTICO SEGÚN METODOLOGÍA DE TRABAJO. - REIVINDICA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA Y CREA ESPACIOS DE INTERLOCUCIÓN ENTRE EL CIUDADANO Y LA ADMINISTRACIÓN SEGÚN METODOLOGÍA Y NORMAS VIGENTES. - APLICA TÉCNICAS PARA LA INTERVENCIÓN DE LA COMUNIDAD EN LA PRESENTACIÓN DE LAS NECESIDADES	Dinámica "Mi comunidad ideal"			Reflexión en grupos sobre las problemáticas y potencialidades del entorno	Lluvia de ideas, socialización		Papelógrafos, marcadores		
							Actividad: Línea de tiempo: historia y evolución de la organización comunitaria			Los aprendices identificarán eventos históricos y transformaciones sociales que han influido en la organización comunitaria de su territorio.	Trabajo colaborativo, investigación local		Cartulina, marcadores, recortes de prensa, acceso a internet		
							Galería de proyectos exitosos			Presentación y análisis de casos reales de proyectos comunitarios exitosos en Colombia y América Latina, utilizando fichas informativas, videos y ponencias..	Aprendizaje basado en casos		Guía de análisis		

				- HERRAMIENTAS DE APOYO: MATRIZ DOFA, MARCO LÓGICO, PLAN OPERATIVO, SISTEMA DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.		LOCALES, SEGÚN METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN. - APLICA LAS METODOLOGÍAS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN EN	Diagnóstico participativo del territorio			Aplicación de herramientas como DOFA, árbol de problemas y cartografía social para caracterizar necesidades, recursos y actores clave.	Aprendizaje basado en problemas (ABP)		Plantilla de formulación, guía metodológica		

Copia no controlada

SENA

CONCERTACION DE HORARIO E INDUCCION

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA / EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA
Martha Hoyos Saval	Aso Raizales el peñon	Si		martha hoyos
Roberto Carlos Dad.	Aso Raizales el Peñon	Si		Roberto Carlos
Antonio José Hno.	Aso Raizales. El Peñón	Si		Antonio José Hno.
Manuel de Hoyos.	Aso Raizales El peñon	Si		Manuel de Hoyos
ADALBERTO	ASO Raizales El peñon	Si		ADalberto.
Luis E. Acosta Florez	Aso Raizales El Peñon	Si		Luis E. Acostaf.
Yaranis correa m	Raizales El Peñon	Si		yarenis correa m
Oludys Lopes	El peñon	Si		oludys Lopes.
Osmany julio	el puson	Si		Osmany julio J.

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

Powered by CamScanner

FORMATO
AUTORIZACIÓN PARA USO DE IMAGEN

Mediante el presente documento, autorizo al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para que mi testimonio, fotos y creaciones audiovisuales, grabados libre y espontáneamente, sean utilizados, reutilizados de forma vitalicia, editados, en cualquier formato existente o por existir y emitidos por cualquier medio, puesta a disposición o soporte, en cualquier tiempo y lugar de Colombia, el exterior o territorio universal; para promoción y divulgación de los servicios misionales y gestión de la Entidad.

Derechos de imagen y derechos de autor (comunicación pública, radiodifusión, sincronización y fijación) de la Entidad o a la persona que esta autorice.

Así mismo, manifiesto conocer que la producción audiovisual realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA es para ser empleada en espacios educativos, culturales, didácticos o de carácter institucional y no tiene fines publicitarios, comerciales, ni económicos.

Además, mantendré indemne al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, frente a todo reclamo, demanda y responsabilidad alguna con relación al uso del material mencionado anteriormente por termino indefinido.

Del mismo modo, reconozco y acepto que el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, no asume ninguna responsabilidad por grabaciones o publicaciones que puedan ser efectuadas por terceros invitados al evento o por personal de medios de comunicación.

DERECHOS DE IMAGEN DE MENORES DE EDAD

En virtud de lo expresado por la Corte Constitucional C-748 de 2011 *"...se interpreta que los datos de los niños, las niñas y adolescentes pueden ser objeto de tratamiento siempre y cuando no se ponga en riesgo la prevalencia de sus derechos fundamentales e inequívocamente responda a la realización del principio de su interés superior, cuya aplicación específica devendrá del análisis de cada caso en particular."*

Es así como en calidad de Representante Legal del niño, niña o adolescente _____, identificado con R.C.N o T.I _____, declaro conocer que los datos de los menores de edad son datos sensibles de acuerdo con la normatividad vigente, por lo tanto, NO me encuentro obligado a

Powered by CamScanner

autorizar el tratamiento de los mismos, sin embargo, declaro otorgar, voluntaria y expresamente, la siguiente autorización:

Autorizo el uso de su imagen, fotografía, voz, sonidos, filmaciones magnéticas y cualquier otro registro audiovisual, para ser usadas por el SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA como parte del material publicitario promocional, interno y externo, que en la entidad se difunda públicamente por cualquier medio, sea medios impresos, internet, televisión, radio y cualquier otro medio de difusión

Nombre	Correo	Celular	Firma
Martha Hoyos Sarmiento		3205975833	Martha Hoyos
Manuel de Hoyos.		3103546807	Manuel de Hoyos.
Adalberto Macías		3001160744	Adalberto Macías
Luis E. Acosta Flores		3001160744	Luis E. Acosta F.
Henodys Delgado.	henodysdelgado2019@gmail.com	312-6558189	Henodys Delgado
Anfonio José Hno.	antonydoll675@gmail.com	3019346501	José Hno.
Oleidys López			Oleidys López
Yarnis Comu			Yarnis Comu
Osmany Julio		-	Osmany Julio

@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Línea de atención a ciudadanos, empresarios y línea PQRS: 018000 910270

GC-F-030 V02

Powered by CamScanner

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3218010
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3218010
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3218010
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3218010
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3227054
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3227054
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3227054
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3227054
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Gestión de mercadeo, comercialización y ventas basado en el modelo CANVAS
FICHA	3227841
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Gestión de mercadeo, comercialización y ventas basado en el modelo CANVAS
FICHA	3227841
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		x	No
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		X
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Gestión de mercadeo, comercialización y ventas basado en el modelo CANVAS
FICHA	3227841
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025		x
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	
	Act 1 - ELABORACION DE PROPUESTA DE NEGOCIO	x		viernes, 6 de junio de 2025	x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Gestión de mercadeo, comercialización y ventas basado en el modelo CANVAS
FICHA	3227841
COMPETENCIA	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente
INSTRUCTOR	CHARY VALBUENA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**x**	**No**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CHARY CAROLINA VALBUENA ALVAREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/06/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/06/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3119430 - ASISTENCIA ADMINISTRATIVA .

• 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:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Elaborar documentos de acuerdo con normas técnicas

• 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:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	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:	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 metodología y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1- IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

2. CONSTITUIR UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD QUE LAS REGULA

3. VALIDAR EL CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO, DE ACUERDO A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

4. DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO, DE ACUERDO A LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 RECONOCER LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE ACUERDO A LA DISPONIBILIDAD Y LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

02 UTILIZAR RECURSOS TECNOLÓGICOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA DE ACUERDO A LAS TECNOLOGÍAS DISPONIBLES.

03 PROCESAR DATOS UTILIZANDO HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS.

04 CONSOLIDAR INFORMACIÓN DE MANERA FÍSICA O ELECTRÓNICA HACIENDO USO DE LA TECNOLOGÍA DISPONIBLE.

05 ELABORAR REPORTES DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: TRAMITAR CORRESPONDENCIA DE ACUERDO CON PROCESOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

• 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: 3266911 - FORMALIZACION DE EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1- IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

2. CONSTITUIR UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD QUE LAS REGULA

3. VALIDAR EL CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO, DE ACUERDO A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

4. DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO, DE ACUERDO A LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3227841 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANAÌLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.

ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3201044 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR EL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD EN EXPLOTACIONES AVÍCOLAS, DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO ESTABLECIDO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Levantar aves según guía técnica y normativa

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 120,00

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
01/06/2025	01/06/2025	OTROS	8,00
05/06/2025	05/06/2025	OTROS	8,00
06/06/2025	06/06/2025	OTROS	8,00
19/06/2025	19/06/2025	OTROS	8,00
20/06/2025	20/06/2025	OTROS	8,00
21/06/2025	21/06/2025	OTROS	8,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 48,00

INSTRUCTOR: CHARY CAROLINA VALBUENA ALVAREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL