PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 15 Noviembre de 2020

Señor (a)
JIMMY TORRES BUSTILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.1337937 de 2020
Cargo del supervisor: Coordinación académica
Dependencia: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Ciudad: MONTERÍA

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Noviembre del año 2020

Referencia: NoCO1.PCCNTR.1337937 del año 2020

SOL MARINA ALVEAR SOTELO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 50.916.924 de Monteria, en mi calidad de Contratista del SENA, en Programa Ser, 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 total del presente contrato es máximo de VEINTINUEVE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO CUATROCIENTOS PESOS MCTE (29.858.400).Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera:a) un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2020 por el valor de UN MILLON SETECIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M/CTE($ 1.769.386.00).b) Ocho pagos iguales correspondientes a los meses de Marzo a octubre de TRES MILLONES TRESCIENTOS DIECISIETE MIL SEISCIENTOS PESOS($3.317.600.00) cada uno.c) Y un último pago correspondiente al mes de Noviembre por valor de UN MILLÓN QUINIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS CATORCE PESOS ($3.317.600.00).
Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la dirección administrativa y financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros N° 09123344411 de Bancolombia, cuyo titular es el (la) contratista .

Plazo: Será hasta el 14 de Noviembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal de INSTRUCTORES para IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL en el programa de Sena Emprende Rural en el Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir Regional Cordoba. En el marco de los lineamientos de (SER).

CLÁUSULA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Atender la formación de aprendices en el área asignada dentro del programa SER, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	Impartí formación profesional integral no presencial. COMPETENCIA . Formular proyectos de produccion biotecnologico de acuerdo con los requerimientos del cliente. Identificar los productos o servicios para la implementación de la U.P., según diagnóstico del entorno y las necesidades del mercado en las siguientes unidades productivas: Ficha 2192697 - Mercadeo y Ventas - Vereda Florizan en el Municipio de Momil. Ficha 2162728 - Emprendedor en Produccion de Cultivos Transitorios, vereda La Boguita , Municipio de San Antero. Ficha 2191305 - Mercadeo y Ventas, Vereda La Majagua , Municipio de San Pelayo. Ficha 2147718 -Emprendedor en Especies Piscicolas, Cispatá , Municipio de San Antero 2153539 - Emprendedor en la Produccion de Plátano y Banano, vereda Villa del Rosario , San Bernardo del Viento.	Archivos cargados al drive: https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing Foto capturas de chat de WhatsApp. Capturas de registro de llamadas. Foto capturas de chat de WhatsApp. Capturas de registro de llamadas Foto Capturas de Chat de Whatsapp Capturas de registro de llamadas Foto Capturas de Chat de Whatsapp, Capturas de registro de llamadas telefónicas. Foto Capturas de Whatsapp , foto capturas de Registro de llamadas telefónicas

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
		.	**(ver anexo 1: capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas)** **Archivos Cargados en Drive** **https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing**
2	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.	Se establecieron rutas de aprendizaje para las fichas : 2192697 - Mercadeo y Ventas - Vereda Florizan en el Municipio de Momil. 2191305 - Mercadeo y Ventas, Vereda La Majagua , Municipio de San Pelayo	Aplicativo Sofía Plus
3.	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus.	Se realizo la asociación de los aprendices inscritos en las formaciones : 2192697 - Mercadeo y Ventas, 2191305 - Mercadeo y Ventas	Aplicativo Sofía Plus
4	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje	Se elaboró material pedagógico, para las fichas activas en formación: 2162728 2147718 2191305 2153539 2192697	**Pantallazos** **(Ver Anexo 4: Evidencias de Guía de trabajo autonomo del Instructor)** **https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing**
5	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación	Se realizó acompañamiento no presencial a las fichas asignadas: 2162728 2147718 2191305 2153539	-Foto capturas de chat de WhatsApp. **(ver anexo 1: capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas**) **Archivos Cargados en Drive:** **https://drive.google.com/drive/fol**

		2192697	**ders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing**

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
6	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se realiza acompañamiento de no presencial con uso de las TIC a las formaciones activas con numero de fichas: 2162728 2147718 2191305 2153539 2192697 Con el fin de evitar deserciones y cumplimiento en las metas del centro	**(ver anexo 1: capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas)** **Archivos Cargados en Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing**
7	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato	Se participó activamente de forma asertiva en todas las metas planeadas en el cumplimiento de ellas. Se Crearon 12 unidades productivas .	Archivos Cargados en Drive : (Evidencias de Herramienta de Seguimiento a la Formación , Acta de creación de la Unidad Productiva) https://drive.google.com/drive/folders/1ZQplXf2vVl-P4yLYnR37JREe9ujPKW7M?usp=sharing
8	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.	Se realizó acompañamiento no presencial charlas motivacionales a las fichas asignadas: 2162728 2147718 2191305 2153539 2192697	Foto capturas de chat de WhatsApp. (**ver anexo 1 : capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas**) **Archivos Cargados en Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing**
9	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	Se realizó Retroalimentación a los aprendices que presentaron el desarrollo de las actividades o alguna consulta respecto a la formación.	(ver anexo 1 : capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas) Archivos Cargados en Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
10	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Se presenta informe mensual (Noviembre) de ejecución de actividades.	Documento requeridos cargados a la plataforma SECOP II
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.	Se realizó entrega de materiales de formación a las fichas: 2085081 2080476 2081175 2083254 2153539 2073546 2147718 2088407 2162728 2077650 2153819 2080466	(https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing

12	El instructor contratista se obliga durante el periodo de duración del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia "ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado al	Durante el período de duración del contrato se realizaron cursos : Desarrollo de Habilidades para el Instructor Sena	Ver Anexo 6 (pantallazos de certificaciones y correo electrónico)

www.sena.edu.co
SENAComunica

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	informe de ejecución contractual.		
13	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato	Se presenta informe mensual (Noviembre) de ejecución de actividades.	Documento requeridos cargados a la plataforma SECOP II
14	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.	Se Ejecutó FPI a las diferentes formaciones asignadas	**(Ver anexo 7. Horas reportadas en plataforma sofia plus).**
15	prestando con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Se Brindó Formación y realizó acompañamiento no presencial Profesional Integral en los programa y Competencias del Área	**(Ver Anexo 3: Evidencia de Envío de reportes semanales):** **https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing** **(Ver anexo 5: Horas reportadas en plataforma sofia plus)**
16	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Se Brindó Formación y realiza acompañamiento no presencial Profesional Integral en los programa y Competencias del Área	**(Ver anexo 7:Horas reportadas en plataforma sofia plus)**
17	Apoyar las diferentes acciones definidas por el programa dentro de las líneas de atención (autoconsumo, activos bioculturales, negocios rurales, fortalecimiento y ocupaciones rurales) de acuerdo con los diseños curriculares y la	Se realizó acompañamiento no presencial a las fichas asignadas: 2162728 2147718 2191305 2153539 2192697	(**ver anexo 1: ver anexo capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas)** **https://drive.google.com/drive/folders/1-**

www.sena.edu.co
SENAComunica

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	distribución del momento.		**TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing**
18	Planear, ejecutar, realizar seguimiento y evaluar las acciones de formación para el emprendimiento rural de acuerdo al procedimiento y actividades establecidas para el programa SER en el Sistema Integrado de gestión de Calidad del SENA de acuerdo a las orientaciones del Líder de Programa SER de su Centro de formación	Se planeó, ejecuto y se realizó seguimiento a las actividades de formación del material pedagógico adaptado para interacción no presencial con las fichas asignadas 2085081 2080476 2088409 2081175 2083254 2153539 2073546 2147718 2088407 2162728 2077650 2153819 2080466 2192697 2191305 Se Crearon 12 UP.	Informe de ejecución cargado en la plataforma Secop II Archivos Cargados en Drive https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing
19	Entrega de informes y resultados parciales mensuales en cada uno de los reportes de cuentas.	Se presenta informe mensual de ejecucion de actividades.	Documento requeridos cargados a la plataforma SECOP II

20	Apoyar la planeación, ejecución y sistematización de las acciones de convocatoria de población objetivo para la conformación de los grupos de formación, ya sean directas o en articulación con entidades públicas o privadas del orden local, regional o nacional, priorizando la participación y vinculación de la población entre 15 y 28 años.	Se apoyó la planeación, ejecución y sistematización de las acciones de convocatoria de población.	ver anexo 5– pantallazo de gestión de la oferta educativa CABP
21	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos" para	Se ejecutaron las acciones de formación en base a las actividades del proyecto de las formaciones: 2085081 2080476 2088409 2081175 2083254 2153539 2073546 2147718 2088407 2162728 2077650 2153819 2080466 2192697 2191305 Se Crearon 12 UP.	(ver anexo 1 : capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas) Archivos Cargados en Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing Archivos Cargados en Drive : (https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	formación complementaria especial, de acuerdo al procedimiento de calidad del programa SER dentro del proceso "Gestión del emprendimiento y empresarismo"		
22	Formular y orientar los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores de emprendimiento; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.	Se formuló y se orientaron los Proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas para el desarrollo de las fichas : 2085081 2080476 2088409 2081175 2083254 2153539 2073546 2147718 2088407 2162728 2077650 2153819 2080466 2192697 2191305 Se Crearon 12 UP.	(ver anexo 1 : capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas) Archivos Cargados en Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing

23	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus, GISENA y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y	Se entregó informe mensual en curso al supervisor del contrato y líder del programa del centro agropecuario y de biotecnología el porvenir donde se sistematizaron las actividades, acciones y resultados realizados en el marco del objeto contractual. Se Crearon 12 UP.	Cargado en la plataforma secop ii. https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	al Líder del programa en su centro de formación.		
24	Ejecutar los talleres trasversales de apoyo a la generación de emprendimientos rurales en el marco de las acciones del programa SER, como mínimo: taller de fortalecimiento de competencias para la innovación, taller identificación perfil emprendedor, taller de liderazgo y competencias blandas, taller de educación financiera, taller de ideación y modelo de negocio CANVAS, taller de gestión financiera.	Se elaboró material talleres sobre Costos de Producción y Modelo Canvas	**(Ver Anexo 4: Evidencias de Guía de trabajo autonomo del Instructor)** **Archivos Cargados en Drive:** **https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing**
25	Apoyar la articulación de las acciones del programa SER con las estrategias institucionales tales como SENNOVA, AGROSENA, SIGC; de acuerdo a las orientaciones del Líder del Programa SER	Apoyé la articulación de las acciones del programa , Realicé curso Estructuración de Modelos de Negocios Verdes e inclusivos . Curso Diagnóstico de la zona de Estudio , La Organización y Empresa Agropecuaria Rural	Ver Anexo 6 (Pantallazos de correo electrónico y certificación)
26	Crear al menos una unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación.	Se Crearon 12 Unidades Productivas Correspondientes a las siguientes Fichas : 2085081 2080476 2088409 2081175 2083254 2153539 2073546 2147718 2088407 2162728 2077650 2153819 2080[illegible]	**Archivos Cargados en Drive : (https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing**

www.sena.edu.co
SENAComunica

			ring
27	De apoyo a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georeferenciación	se apoyó a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georeferenciación y caracterización de las unidades productivas de las fichas : 2085081 2080476 2088409 2081175 2083254 2153539 2073546 2147718 2088407 2162728 2077650 2153819 2080466	Archivos Cargados en Drive : (https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	y caracterización de las unidades productivas asignadas, creadas en la vigencia anterior y diseñar un plan de fortalecimiento de acuerdo al procedimiento y formatos establecidos para esta actividad por el programa SER; así mismo caracterizar y sistematizar los casos exitosos del programa.		
28	Ejecutar las acciones de acompañamiento y asesoría técnica a las unidades productiva en el marco del procedimiento de fortalecimiento empresarial del programa SER, orientadas a los siguientes logros: gestión tecnológica y actualización del sistema productivo, actividades de gestión de recursos (ferias, muestras empresariales, convocatorias, concursos, negociaciones y contrataciones), adopción de esquemas o normas de buenas prácticas y otras orientadas a la producción, refinamiento, diseño y mejora del producto y de los procesos de la unidad productiva.	Se Ejecutaron acciones de acompañamiento y asesoría técnica a las Fichas : 2085081 2080476 2088409 2081175 2083254 2153539 2073546 2147718 2088407 2162728 2077650 2153819 2080466 2192697 2191305	ver anexo 1 : capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas) Archivos Cargados en Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing Archivos Cargados en Drive : (https://drive.google.com/drive/folders/1Soi0qUJ4kCnlAjf9ExId9agWz8OqT7W2?usp=sharing
29	Entregar oportunamente, con pertinencia y adecuadamente diligenciados los informes de acompañamiento y fortalecimiento a	Se entregó Oportunamente y con pertinencia el informe mensual contractual .	Informe contractual Plataforma Secop II.

www.sena.edu.co
SENAComunica

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	unidades productivas al supervisor del contrato en concertación con el Líder del programa SER y las orientaciones del programa.		
30	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Líder del programa y/o por la coordinación del programa SER de la Dirección General, para su implementación en las acciones del programa.	Se participó en la Conferencia : PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA DEL SENA llamada "GAMIFICACIÓN COMO HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN", ofrecida por la ASOCIACION COLOMBIANA DE CONTACT CENTERS Y BPO BUSINESS PROCESS OUTSOURCING a través de la transferencia de conocimiento y tecnología a realizarse mediante formación presencial asistida por tecnologías – PAT en la plataforma Microsoft Teams, que se realizó el día 14 de noviembre de 2020, en el horario de 8:00 am a 12:00 m. .	**(Ver Anexo 2: evidencias de otras otras actividades)**
31	Realizar su afiliación ante la Administradora de Riesgo Laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.	Se realizó afiliación ante la administradora de Riesgos Laborales que dispuso el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II	Documento requeridos cargados a la plataforma SECOP II
32	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la	Se reportó con antelación el plan de trabajo de las diferentes formaciones impartidas de manera no presencial.	Ver Drive (reporte de plan de trabajo semanal) https://drive.google.com/drive/folders/1qfPd5WoTR92CUNlJFGqlcU6_PfDjMfI4?usp=sharing

www.sena.edu.co
SENAComunica

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	salida, en el marco de su objeto contractual.		
33	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el Líder del programa SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER.	Realicé curso Estructuración de Modelos de Negocios Verdes e inclusivos . Curso Diagnóstico de la zona de Estudio , La Organización y Empresa Agropecuaria Rural	Ver Anexo 6 (Pantallazos de correo electrónico y certificación)
34	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Se atendió los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de Contrato.	Ver Anexo 6 (pantallazos de certificaciones y correo electrónico
35	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación.	Apoyé las actividades de Investigación e innovación , realicé cursos curso Estructuración de Modelos de Negocios Verdes e inclusivos . Diagnóstico de la zona de Estudio , La Organización y Empresa Agropecuaria Rural	Ver Anexo 6 (pantallazos de certificaciones y correo electrónico
36	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente	Se Brindó Formación y realizó acompañamiento no presencial Profesional Integral en los programa y Competencias del Área, Se realizó Retroalimentación a los aprendices que presentaron el desarrollo de las actividades o alguna consulta respecto a la formación, comunicación continua para evitar deserciones	(ver anexo 1 : capturas de grupo de whasapp, capturas de registro de llamadas telefónicas)

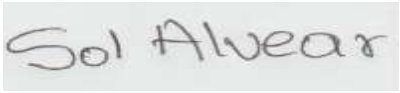
A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas 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	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el **No. de la planilla 9412892012 , de aportes en línea de mes Octubre del año 2020.** (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (79) folios
Cordialmente,



SOL MARINA ALVEAR SOTELO
Contratista
C.C. No. 50916924

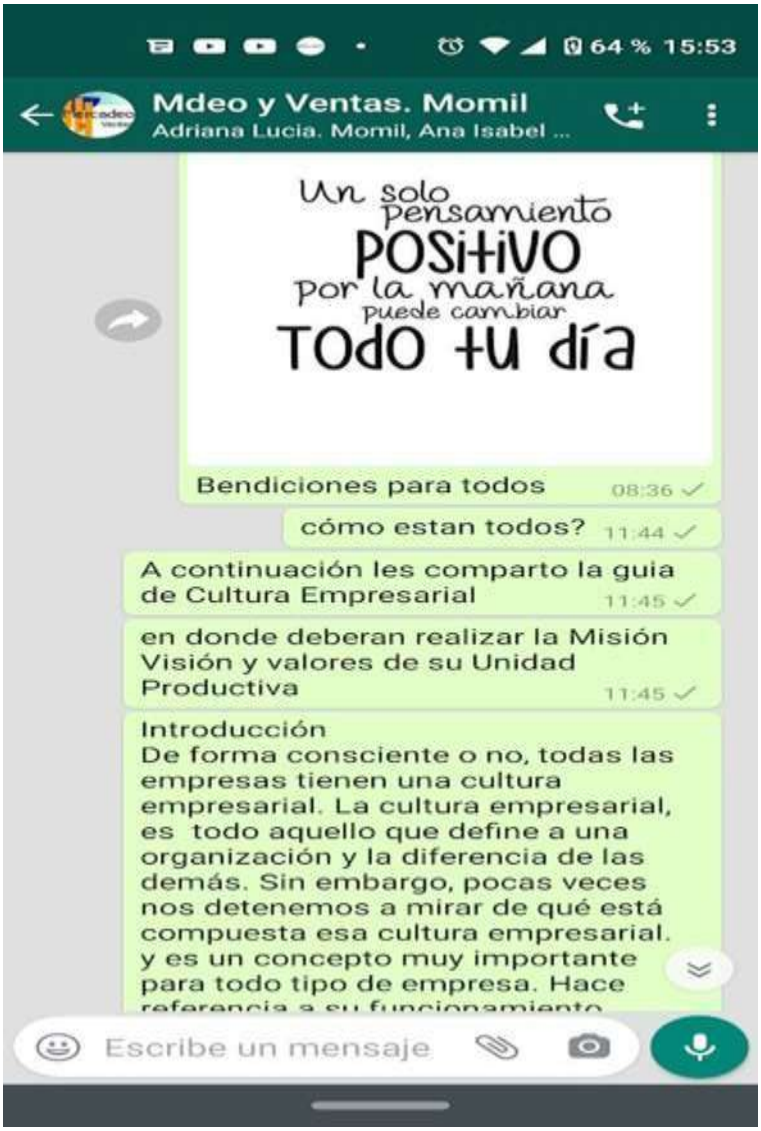
Recibí a satisfacción

Firma
JIMMY TORRES BUSTILLO
Supervisor contrato N°1337937 de 2020
Coordinador Académico
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR

https://drive.google.com/drive/folders/1-TiRvEtgItx2CHGmIiWuqxpvT6WR6ykg?usp=sharing

ANEXO 1

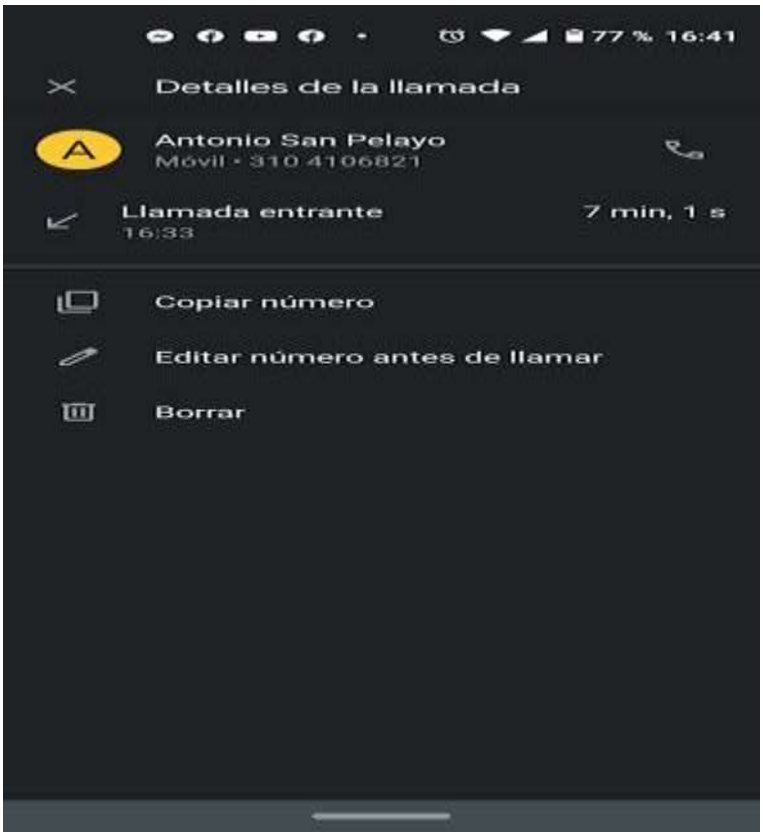
Evidencias Semana del 02 -08 de Noviembre – 2 de Noviembre
Ficha 2192697

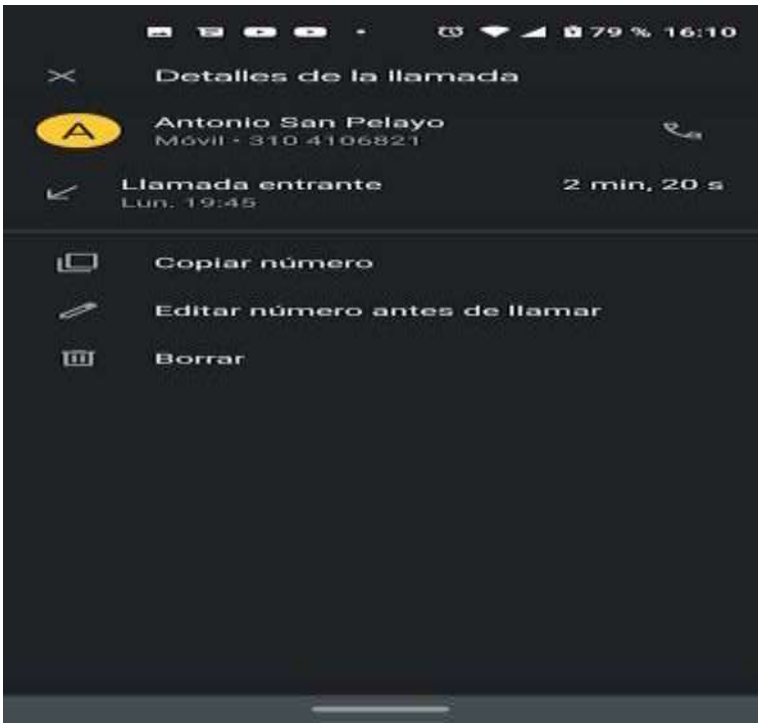


64 % 15:52
Mdeo y Ventas. Momil
Adriana Lucia. Momil, Ana Isabel ...
13:50
Juana Momil. Fortalecimiento
13:51
Juana Momil. Fortalecimiento
13:51
Buenas tardes 14:13
Cómo están? 14:13
Escribe un mensaje

64 % 15:52
Mdeo y Ventas. Momil
Adriana Lucía. Momil, Ana Isabel ...
13:50
Juana Momil. Fortalecimiento
13:51
Juana Momil. Fortalecimiento
Escribe un mensaje

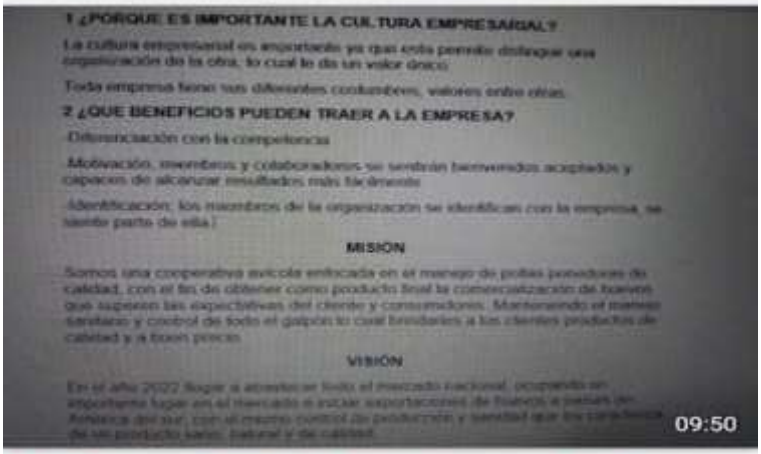
Ficha 2191305



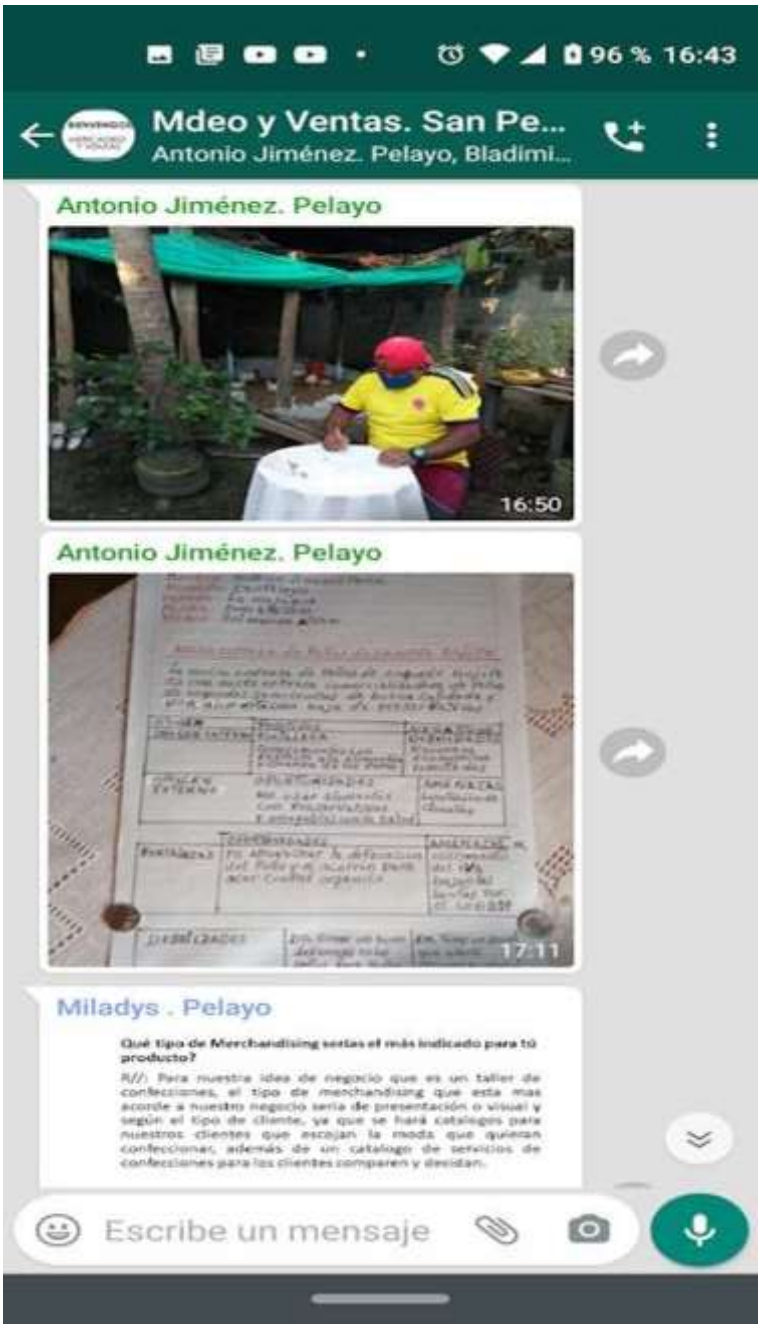


Ficha 2192697

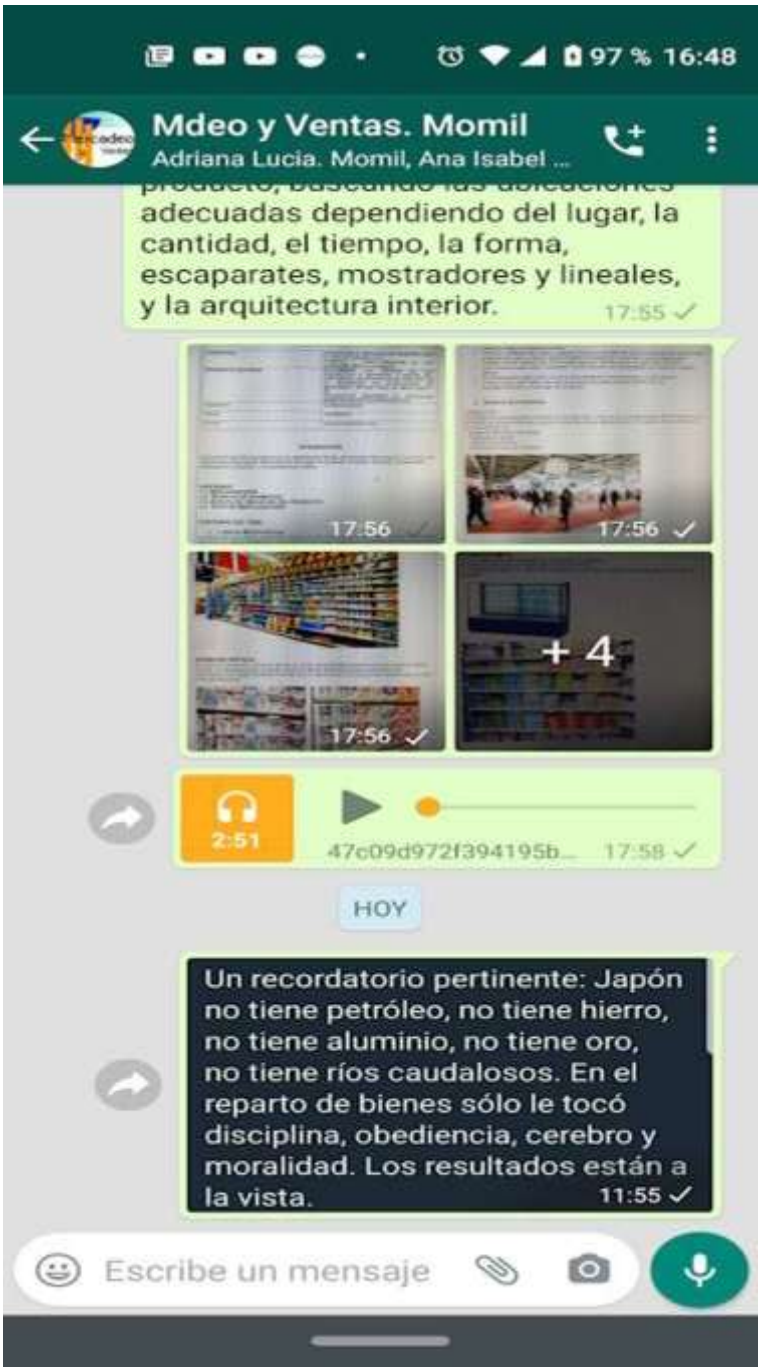
Ficha 2192697



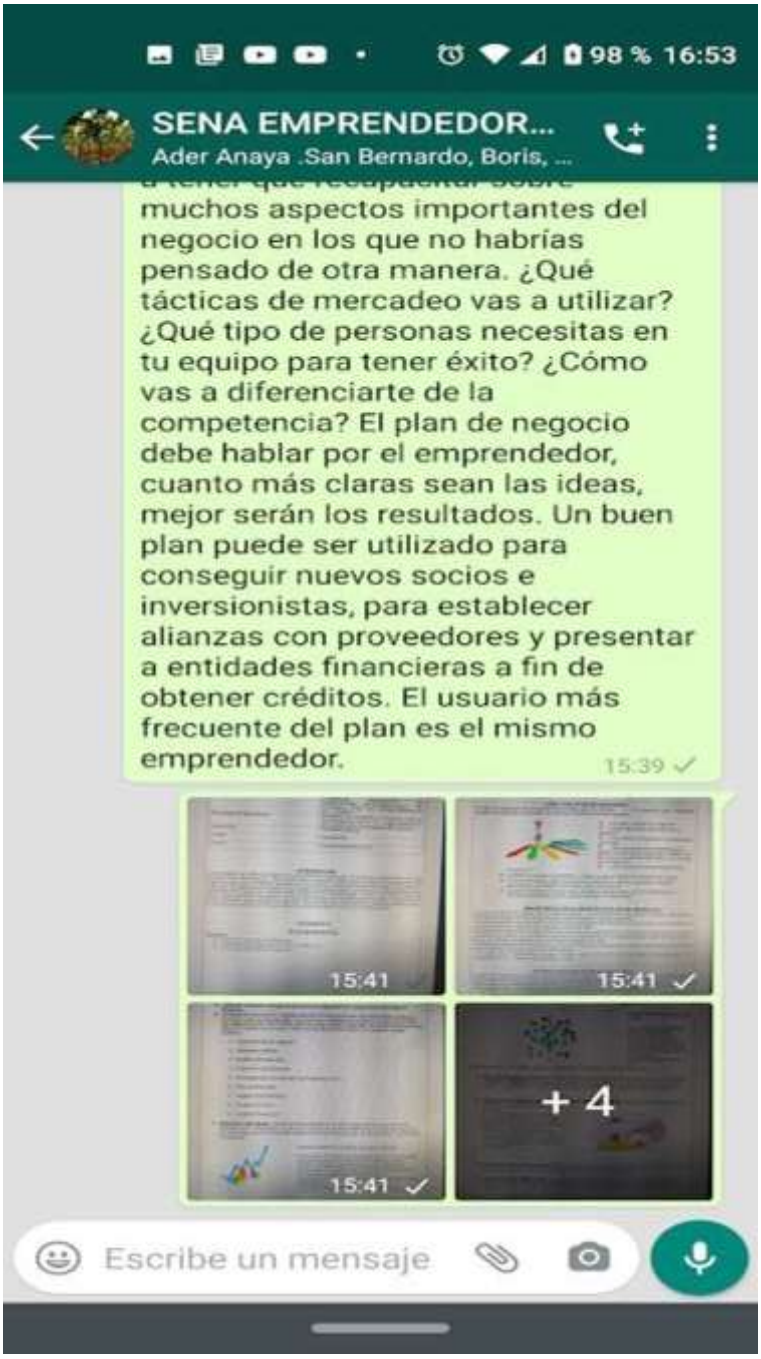
Ficha 2191305

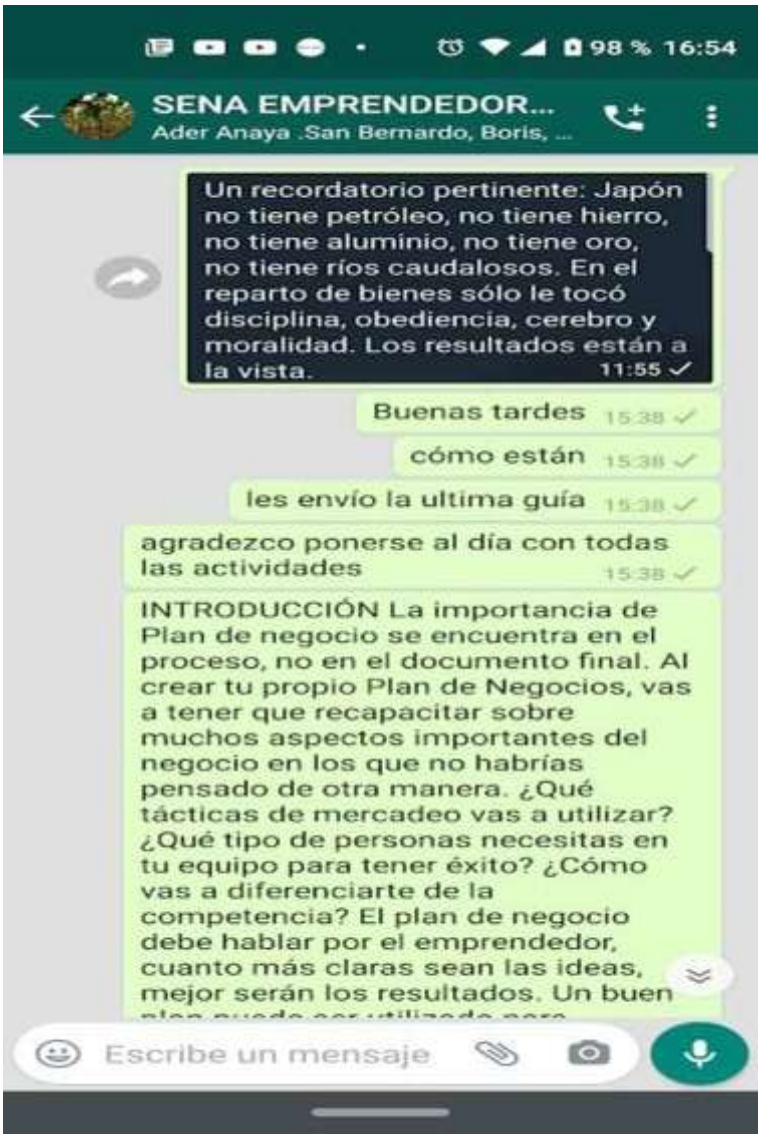

96 % 16:43
Mdeo y Ventas. San Pe...
Antonio Jiménez. Pelayo, Bladimi...
Antonio Jiménez. Pelayo
16:50
Antonio Jiménez. Pelayo
17:11
Miladys . Pelayo
Qué tipo de Merchandising sentas el más indicado para tú producto?
R//: Para nuestra idea de negocio que es un taller de confecciones, el tipo de merchandising que esta mas acorde a nuestro negocio seria de presentación o visual y según el tipo de cliente, ya que se hará catalogos para nuestros clientes que escojan la moda que quieran confeccionar, además de un catalogo de servicios de confecciones para los clientes comparen y decidan.
Escribe un mensaje

Ficha 2192697


97 % 16:48
Mdeo y Ventas. Momil
Adriana Lucia. Momil, Ana Isabel ...
adecuadas dependiendo del lugar, la cantidad, el tiempo, la forma, escaparates, mostradores y lineales, y la arquitectura interior.
17:55
17:56
17:56
17:56
+ 4
2:51
47c09d972f394195b...
17:58
HOY
Un recordatorio pertinente: Japón no tiene petróleo, no tiene hierro, no tiene aluminio, no tiene oro, no tiene ríos caudalosos. En el reparto de bienes sólo le tocó disciplina, obediencia, cerebro y moralidad. Los resultados están a la vista.
11:55
Escribe un mensaje

2153539

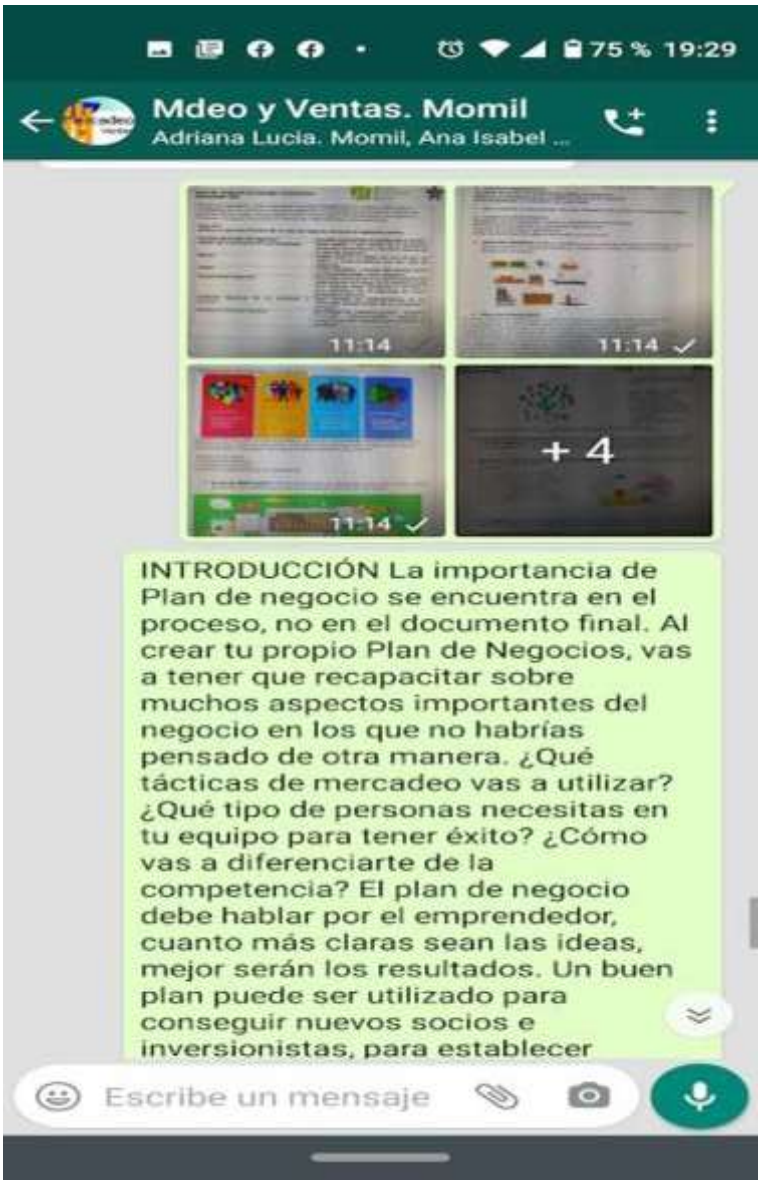

98 % 16:53
SENA EMPRENDEDOR...
Ader Anaya .San Bernardo, Boris, ...
muchos aspectos importantes del negocio en los que no habrías pensado de otra manera. ¿Qué tácticas de mercadeo vas a utilizar? ¿Qué tipo de personas necesitas en tu equipo para tener éxito? ¿Cómo vas a diferenciarte de la competencia? El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer alianzas con proveedores y presentar a entidades financieras a fin de obtener créditos. El usuario más frecuente del plan es el mismo emprendedor.
15:39
15:41
15:41
15:41
+ 4
Escribe un mensaje

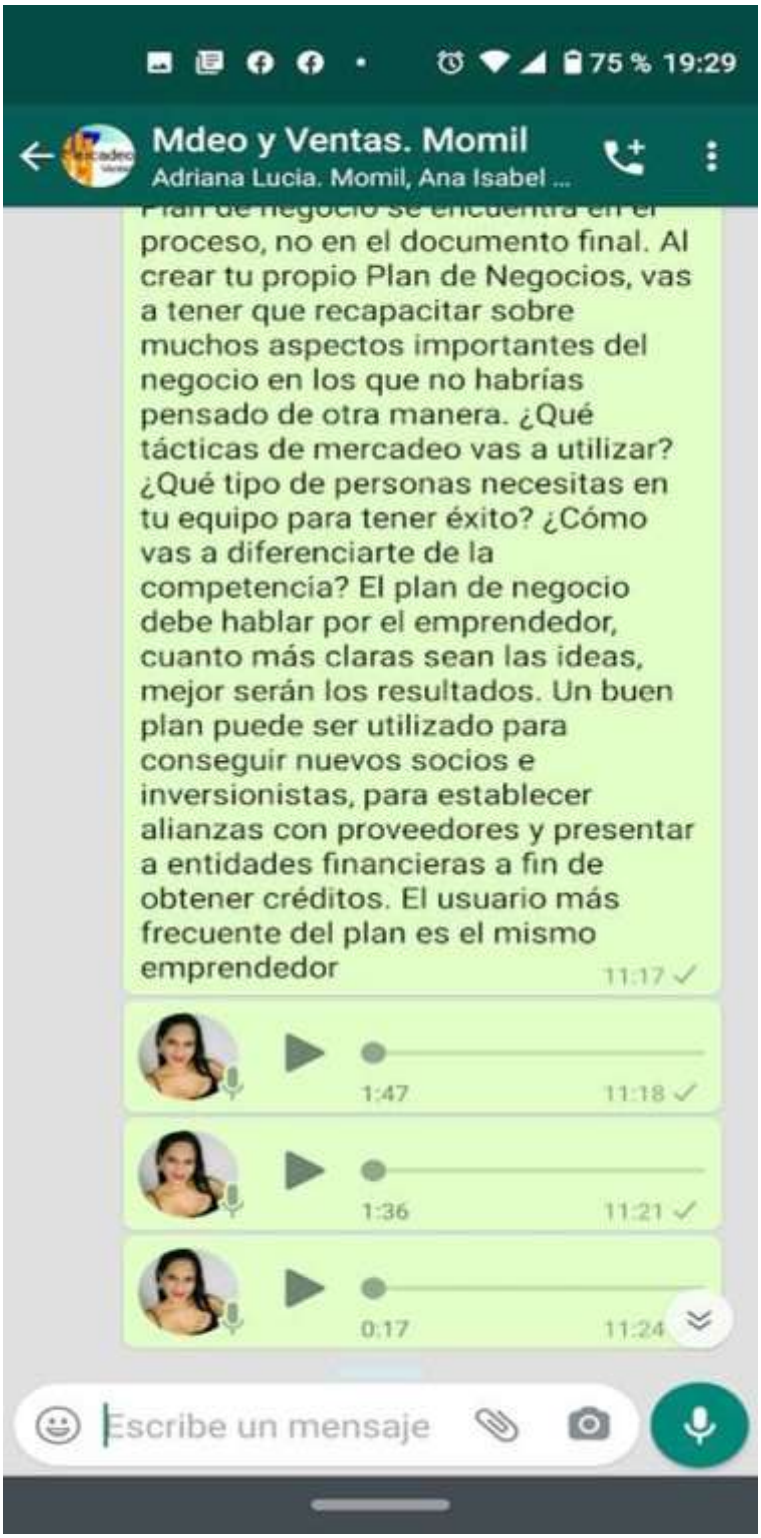

98 % 16:54
SENA EMPRENDEDOR...
Ader Anaya ,San Bernardo, Boris, ...
Un recordatorio pertinente: Japón no tiene petróleo, no tiene hierro, no tiene aluminio, no tiene oro, no tiene ríos caudalosos. En el reparto de bienes sólo le tocó disciplina, obediencia, cerebro y moralidad. Los resultados están a la vista. 11:55
Buenas tardes 15:38
cómo están 15:38
les envío la ultima guía 15:38
agradezco ponerse al día con todas las actividades 15:38
INTRODUCCIÓN La importancia de Plan de negocio se encuentra en el proceso, no en el documento final. Al crear tu propio Plan de Negocios, vas a tener que recapacitar sobre muchos aspectos importantes del negocio en los que no habrías pensado de otra manera. ¿Qué tácticas de mercadeo vas a utilizar? ¿Qué tipo de personas necesitas en tu equipo para tener éxito? ¿Cómo vas a diferenciarte de la competencia? El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen
Escribe un mensaje

98 % 16:54
SENA EMPRENDEDOR...
Ader Anaya .San Bernardo, Boris, ...
Por caída de precio del plátano podrían perderse 1.000 toneladas de plátano ...
www.elespectador.com
https://www.elespectador.com/noticias/nacional/por-caida-de-precio-del-platano-podrian-perderse-1000-toneladas-de-platano-en-cordoba/
20:27
5 DE NOVIEMBRE DE 2020
Liliana .San Bernardo
11:41
11:41
11:41
+ 13
Buenas noches 18:48
cómo les va? 18:48
que ha pasado con las actividad
18:49
Escribe un mensaje

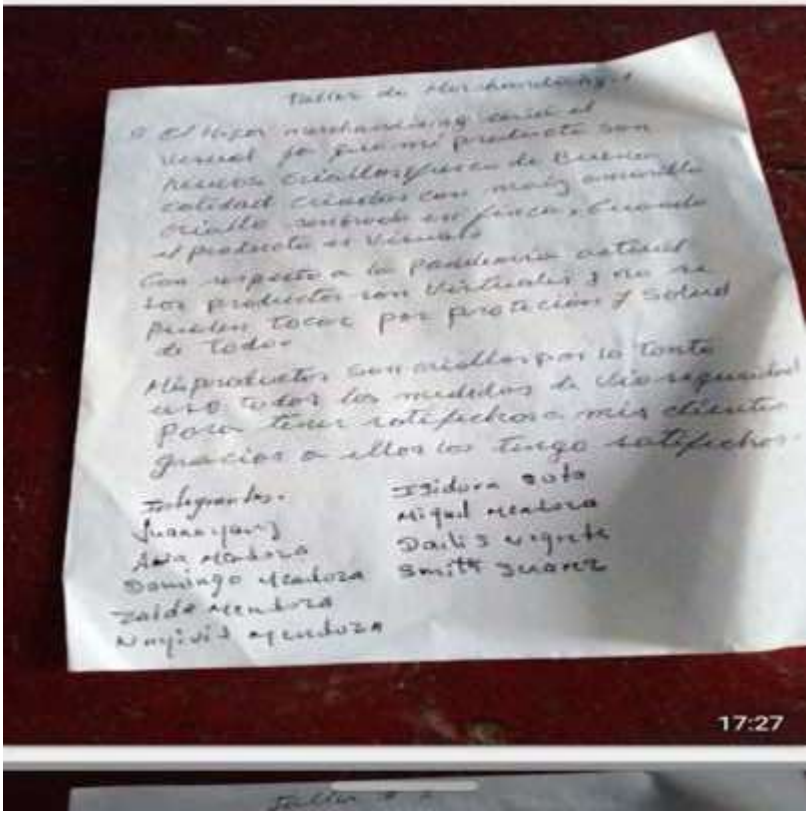
Evidencias Semana del 9 -14 de Noviembre

Ficha 2192697

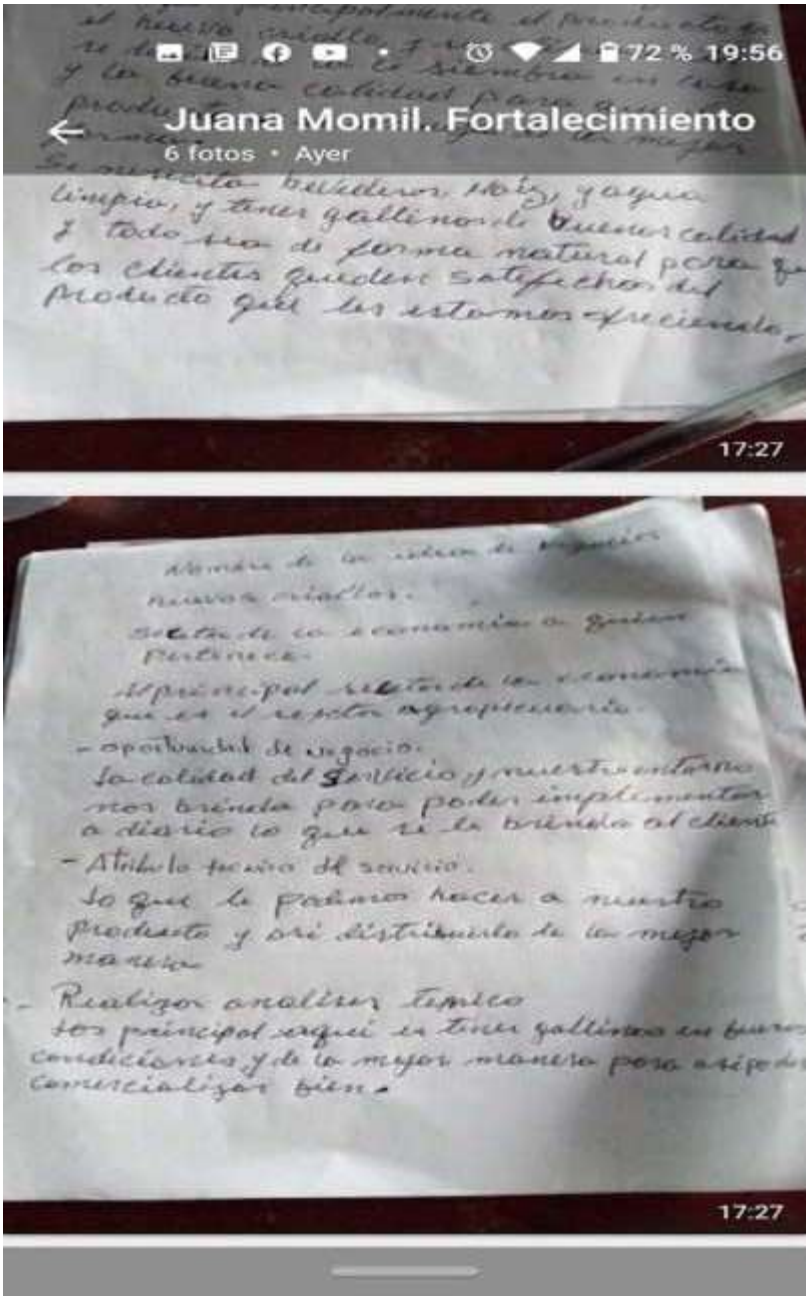

75 % 19:29
Mdeo y Ventas. Momil
Adriana Lucia. Momil, Ana Isabel ...
11:14
11:14
11:14
+ 4
INTRODUCCIÓN La importancia de Plan de negocio se encuentra en el proceso, no en el documento final. Al crear tu propio Plan de Negocios, vas a tener que recapacitar sobre muchos aspectos importantes del negocio en los que no habrías pensado de otra manera. ¿Qué tácticas de mercadeo vas a utilizar? ¿Qué tipo de personas necesitas en tu equipo para tener éxito? ¿Cómo vas a diferenciarte de la competencia? El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer
Escribe un mensaje


75 % 19:29
Mdeo y Ventas. Momil
Adriana Lucia. Momil, Ana Isabel ...
proceso, no en el documento final. Al crear tu propio Plan de Negocios, vas a tener que recapacitar sobre muchos aspectos importantes del negocio en los que no habrías pensado de otra manera. ¿Qué tácticas de mercadeo vas a utilizar? ¿Qué tipo de personas necesitas en tu equipo para tener éxito? ¿Cómo vas a diferenciarte de la competencia? El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer alianzas con proveedores y presentar a entidades financieras a fin de obtener créditos. El usuario más frecuente del plan es el mismo emprendedor
11:17
1:47
11:18
1:36
11:21
0:17
11:24
Escribe un mensaje

Ficha 2192697



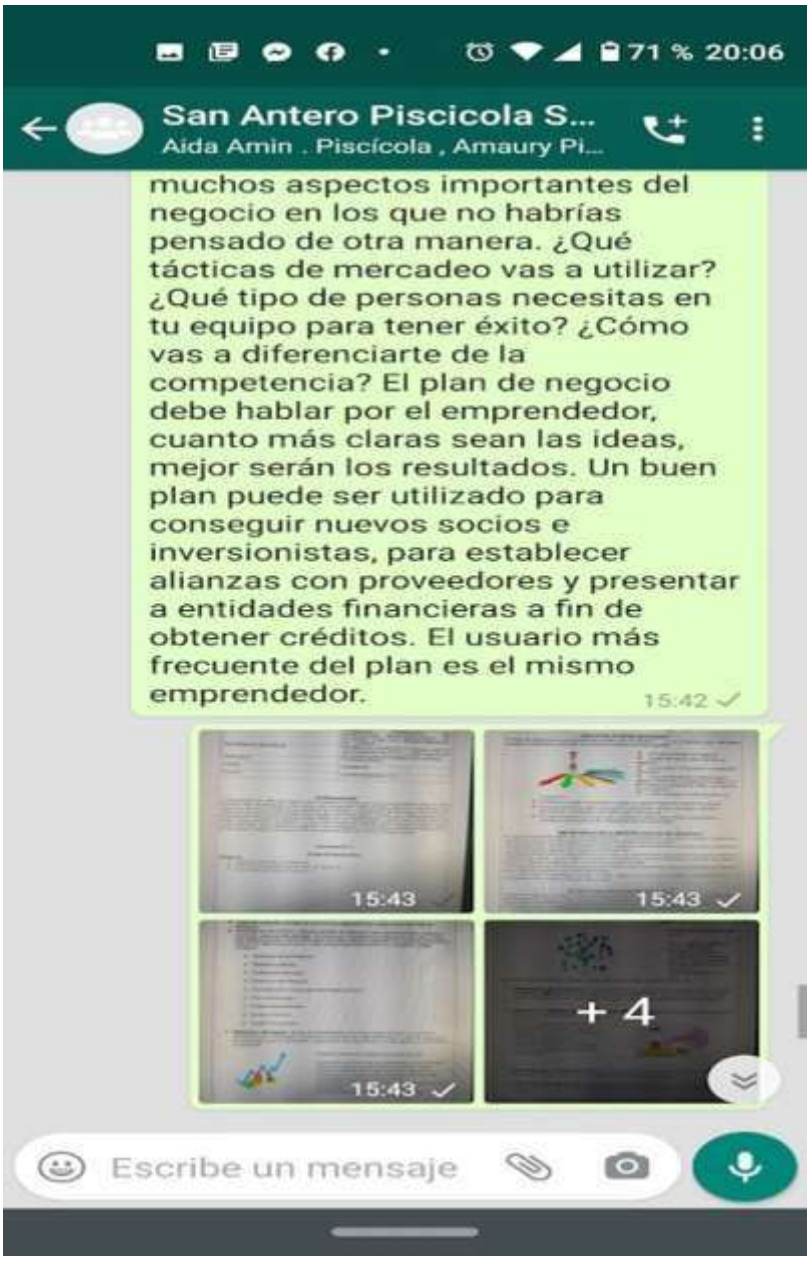
Ficha 2192697

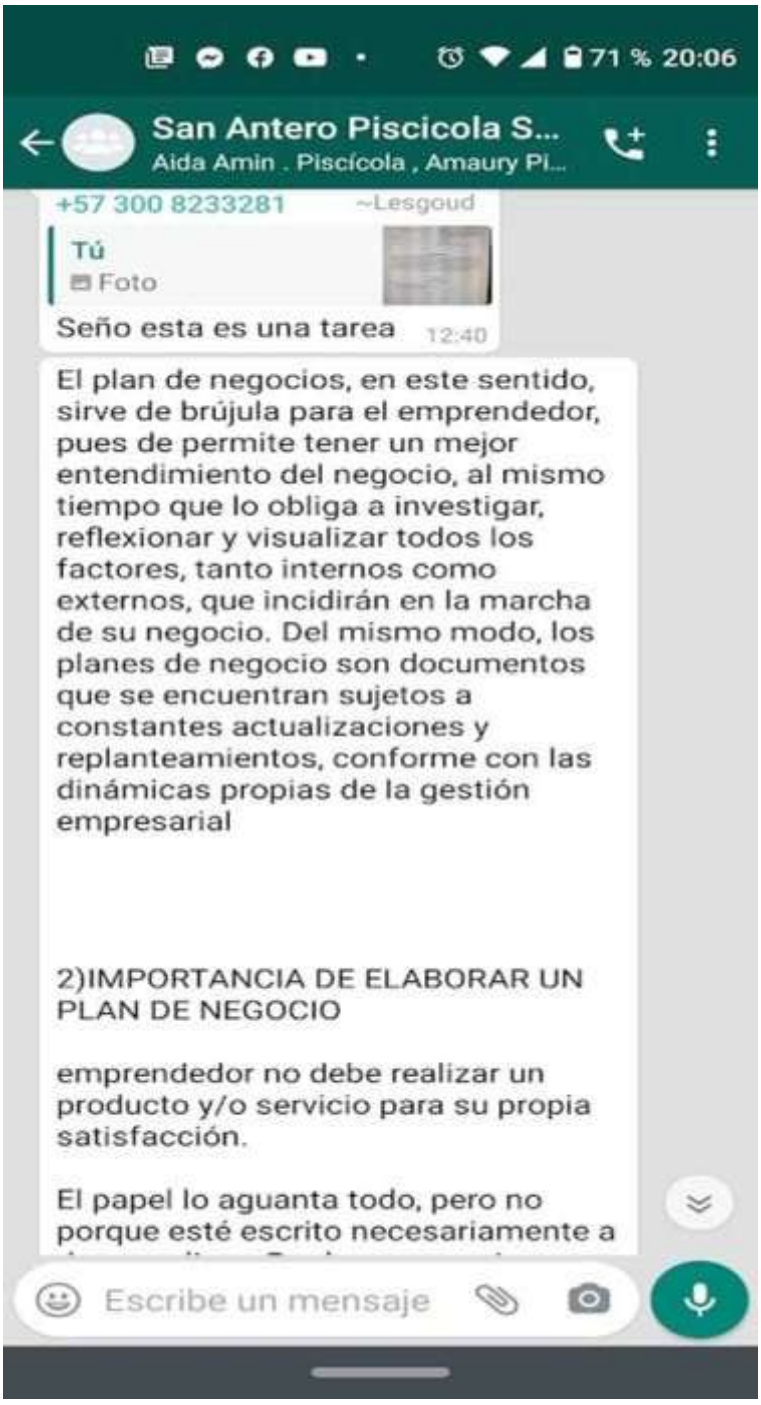


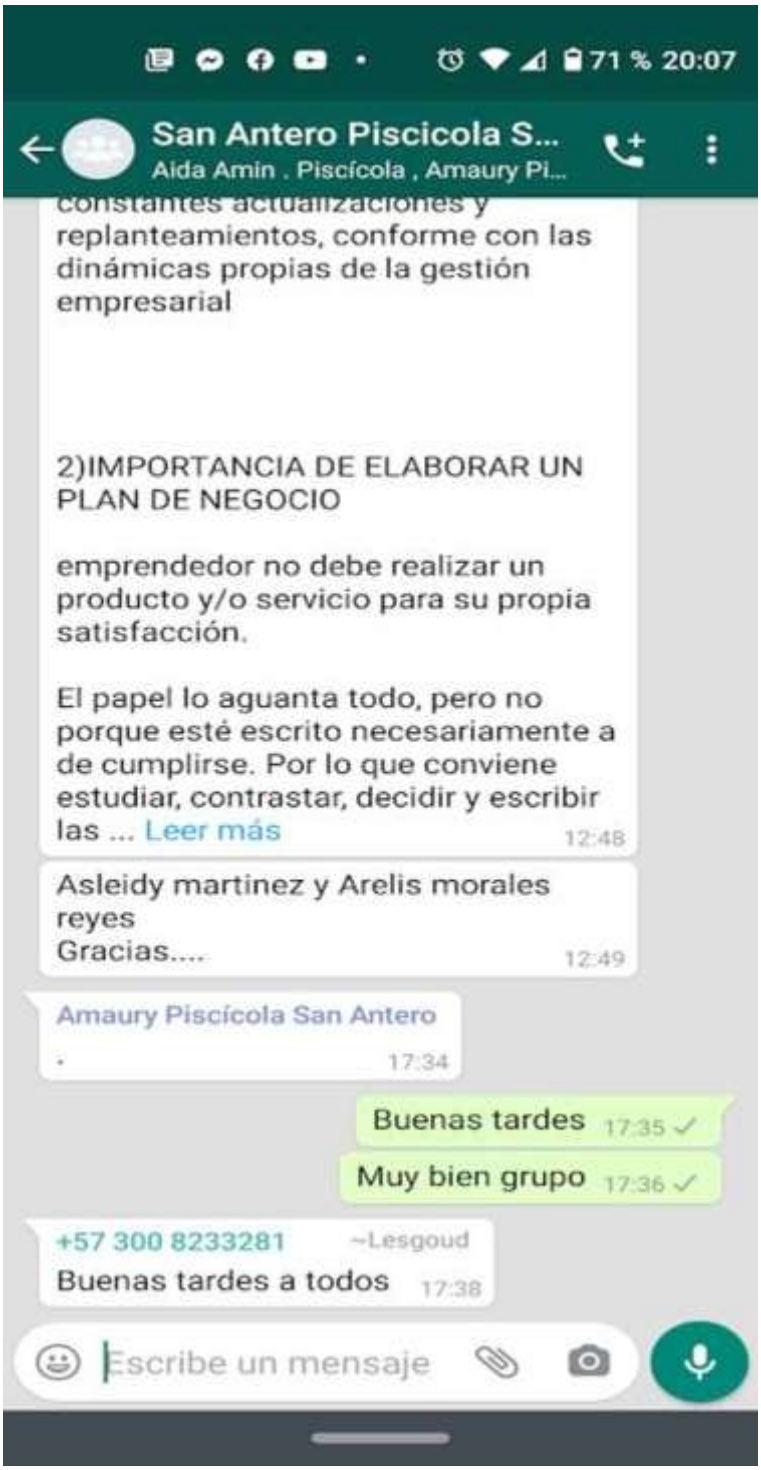
72 % 19:56
Mdeo y Ventas. Momil
Adriana Lucia. Momil, Ana Isabel ...
1:47 11:18
1:36 11:21
0:17 11:24
AYER
Juana Momil. Fortalecimiento
17:27
17:27
+ 3
17:27
Muy buenas tarde seño.
Dios le bendiga .
Aqui esta nuestro grupo.
Estan Resuelta las 2 guias 17:30
Escribe un mensaje

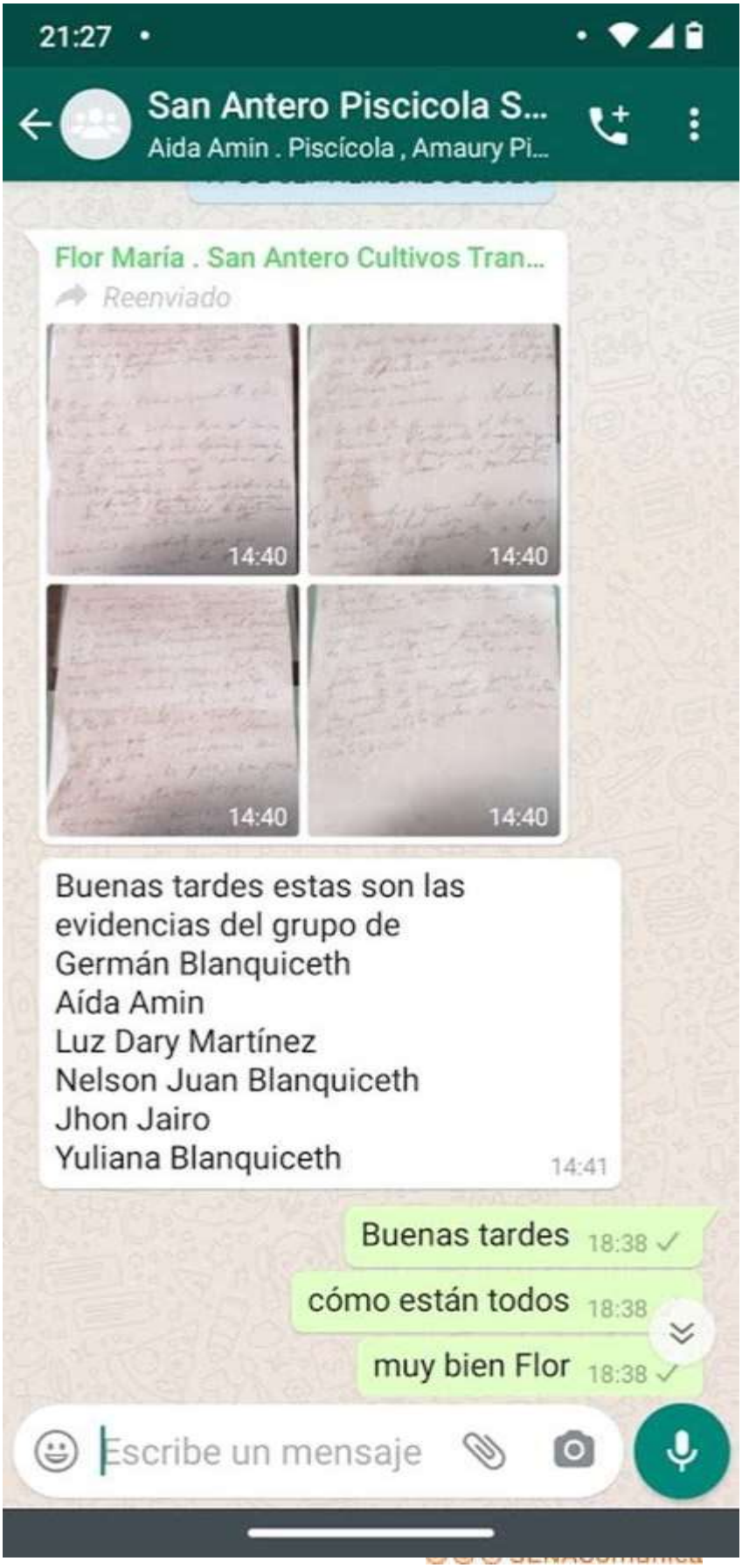
Ficha 2192697

Ficha 21477718




71 % 20:06
San Antero Piscicola S...
Aida Amin . Piscícola , Amaury Pi...
+57 300 8233281 ~Lesgoud
Tú
Foto
Seño esta es una tarea 12:40
El plan de negocios, en este sentido, sirve de brújula para el emprendedor, pues de permite tener un mejor entendimiento del negocio, al mismo tiempo que lo obliga a investigar, reflexionar y visualizar todos los factores, tanto internos como externos, que incidirán en la marcha de su negocio. Del mismo modo, los planes de negocio son documentos que se encuentran sujetos a constantes actualizaciones y replanteamientos, conforme con las dinámicas propias de la gestión empresarial
2)IMPORTANCIA DE ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO
emprendedor no debe realizar un producto y/o servicio para su propia satisfacción.
El papel lo aguanta todo, pero no porque esté escrito necesariamente a
Escribe un mensaje

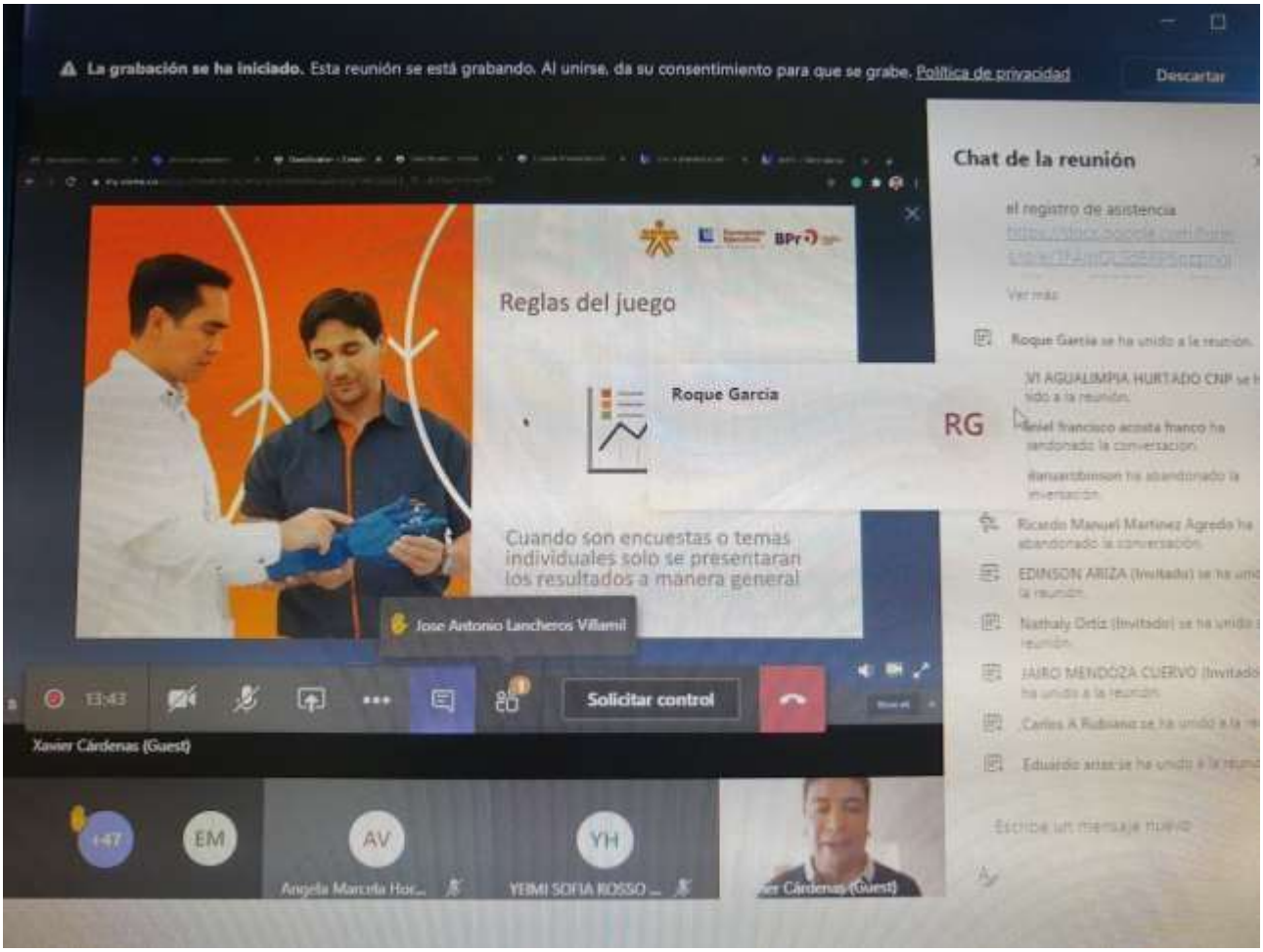

71 % 20:07
San Antero Piscicola S...
Aida Amin . Piscícola , Amaury Pi...
constantes actualizaciones y replanteamientos, conforme con las dinámicas propias de la gestión empresarial
2)IMPORTANCIA DE ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO
emprendedor no debe realizar un producto y/o servicio para su propia satisfacción.
El papel lo aguanta todo, pero no porque esté escrito necesariamente a de cumplirse. Por lo que conviene estudiar, contrastar, decidir y escribir las ... Leer más
12:48
Asleidy martinez y Arelis morales reyes
Gracias....
12:49
Amaury Piscícola San Antero
.
17:34
Buenas tardes 17:35
Muy bien grupo 17:36
+57 300 8233281 ~Lesgoud
Buenas tardes a todos 17:38
Escribe un mensaje

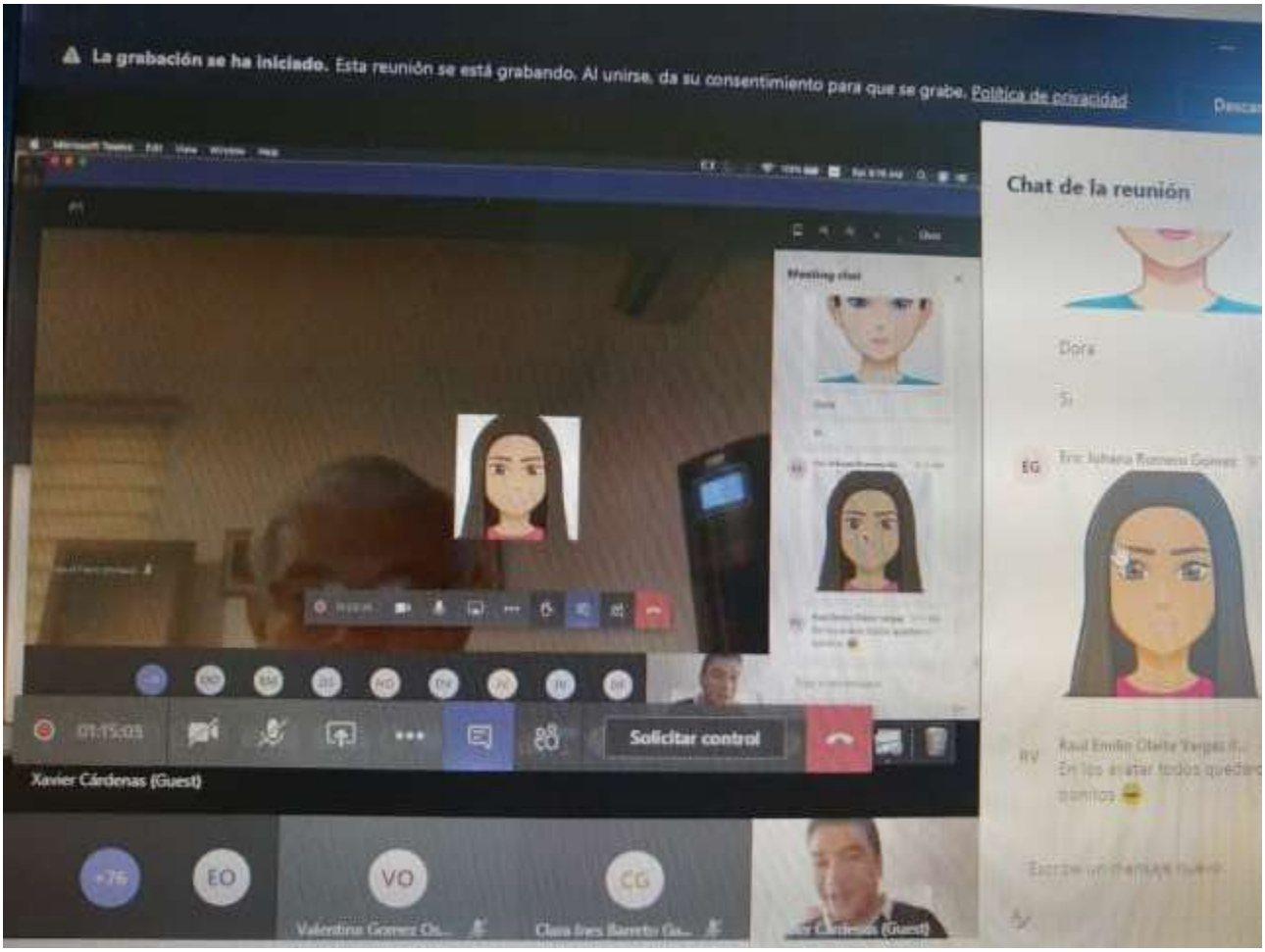

21:27
San Antero Piscicola S...
Aida Amin . Piscícola , Amaury Pi...
Flor María . San Antero Cultivos Tran...
Reenviado
14:40
14:40
14:40
14:40
Buenas tardes estas son las evidencias del grupo de
Germán Blanquiceth
Aída Amin
Luz Dary Martínez
Nelson Juan Blanquiceth
Jhon Jairo
Yuliana Blanquiceth
14:41
Buenas tardes 18:38
cómo están todos 18:38
muy bien Flor 18:38
Escribe un mensaje

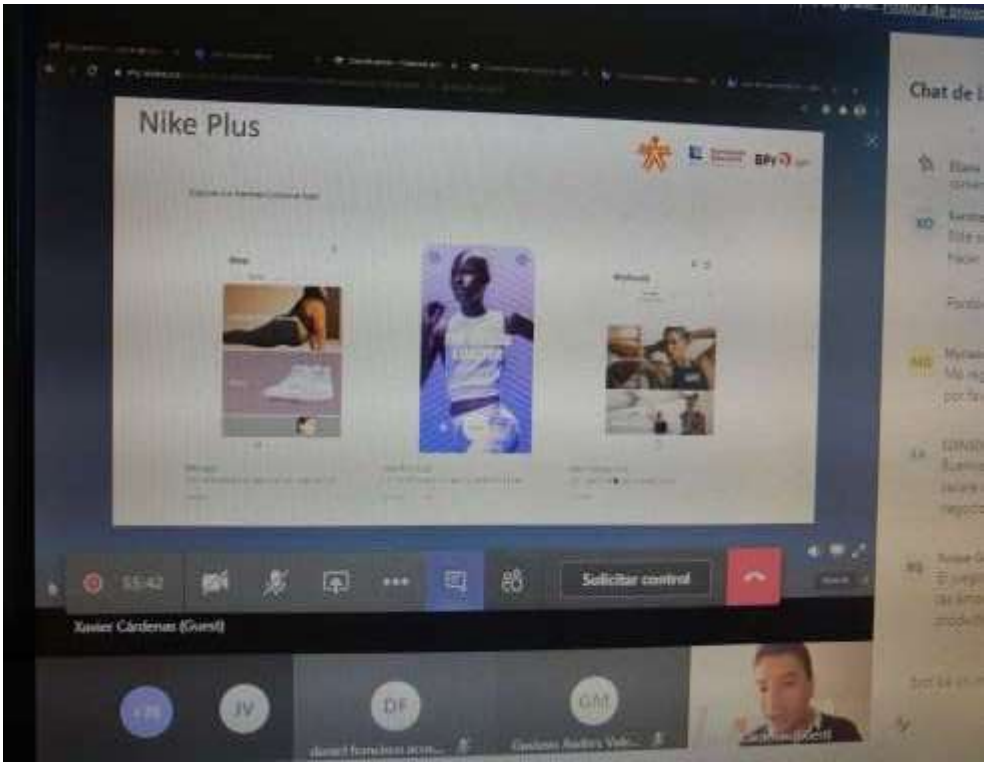
ANEXO 2

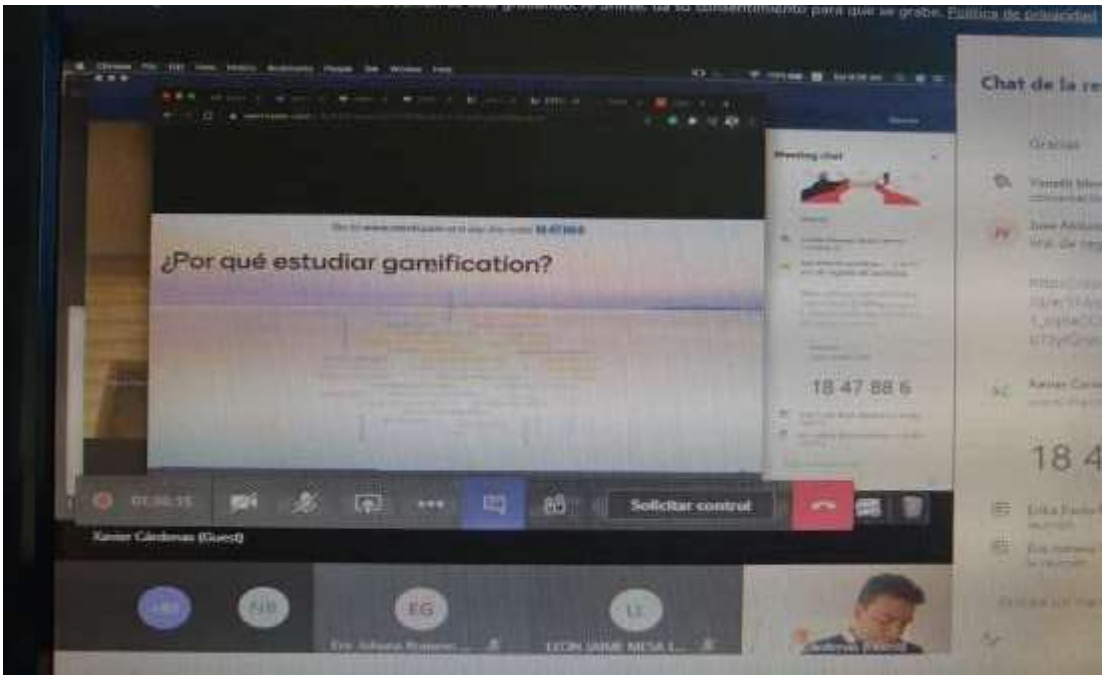
EVIDENCIAS DE OTRAS OTRAS ACTIVIDADES

Capturas Conferencia : PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA DEL SENA llamada "GAMIFICACIÓN COMO HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN", ofrecida por la ASOCIACION COLOMBIANA DE CONTACT CENTERS Y BPO BUSINESS PROCESS OUTSOURCING. A través de plataforma Microsoft Teams, el día 14/11/2020.




La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Chat de la reunión
Dora
Si
Solicitar control
Xavier Cárdenas (Guest)


Nike Plus
Solicitar control
Xavier Cárdenas (Guest)


¿Por qué estudiar gamification?
Solicitar control
Xavier Cárdenas (Guest)

ANEXO 3

Evidencia de Envío de Reportes Semanales.

41 % 15:05
Buzón de entrada
ANTERIOR
notificador@...ar.facture.co 11/18/20
Envío de Facturas Caribe Mar
Envío de Facturas Caribemar Aprecia...
Yenny Melissa Rojas Racero 11/17/20
Recuperar: Recepción cuentas de Co...
Yenny Melissa Rojas Racero desea re...
Yenny Melissa Rojas Racero 11/17/20
Recepción cuentas de Cobro Novie...
Cordial saludo sres. Instructores - Co...
Yo & Ludis...ascal Sierra 3 11/15/20
RE: ENTREGABLES DE FORMACIONE...
Buenos días Sol Marina. Al inicio del...
Google Forms 11/13/20
Reporte de Actividades Semanales I...
Thanks for filling out Reporte de Act...
Angela Marc...za Velasquez 11/13/20
GAMIFICACIÓN COMO HERRAMIENT...
Señores Funcionarios, Aprendices, E...
Angela Marc...a Velasquez 11/13/20
GAMIFICACIÓN COMO HERRAMIENT...
Señores Funcionarios, Aprendices, E...
Buzón...ntrada
Videos
Adjuntos
Mercados
Más

ANEXO 4

Evidencias de Guía de trabajo autonomo del Instructor.

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES PROGRAMA SER

SENA Emprende Rural

Tendencias económicas del Sector:

-País, región o ciudad en donde comenzará a funcionar la Empresa.
-Condiciones económicas actuales de esa localidad.
-Razones de tendencia de crecimiento.
-Situación política de la zona.
-Tendencias de la sociedad. (Moda, temporadas especiales, celebraciones, etc.)

- **Descripción de la empresa:** Brinda la información básica de la empresa. Aquí se define la **Visión y Misión** de la empresa, es decir la razón de ser, y una proyección de lo que será su negocio en un futuro, cómo se verá, y las metas y objetivos para conseguirlo.

- **Definición o identificación del producto (Bien o Servicio):** Defina las características y ventajas competitivas de su producto.
  En la descripción del producto (características físicas), Lista de productos con los que comienza la empresa, beneficios básicos, composición del producto o del portafolio de productos / servicios, ¿Qué necesidades en el cliente va a satisfacer?

- **Investigación y Desarrollo (I & D):** Tiempo que ha durado la investigación y valor de la inversión. Tiempo estimado para fabricar una unidad de producto.

- **ANALISIS DEL MERCADO**: Define la demanda de su producto, el mercado objetivo, los productos y servicios de sus competidores, así como los riesgos de su negocio y del medio

-Análisis de la demanda: Hable sobre el Direccionamiento del mercado, Fuentes de información, Proyección de la demanda en unidades y en pesos, Porcentaje de crecimiento anual de la demanda y Número de compradores actuales y futuros.

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

SENA Emprende Rural

-Segmentación del mercado y mercado meta:

Segmento del mercado al cual va dirigido el producto, Estrategia de cobertura del mercado y factores por los cuales se seleccionó. Descripción del mercado meta, Imagen del producto – posicionamiento. Estrategias para lograr el posicionamiento del producto.

-Análisis de la oferta:
Competidores directos.
Competidores indirectos.
Fortalezas y debilidades de la competencia

- **PLAN DE MERCADEO:** Todo lo relacionado con estrategias, publicidad, ventas, canales de distribución, promoción y relaciones públicas se tocan en este punto.

SENAComunica

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

SENA Emprende Rural

ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

-Clase de negocio y sus Aspectos Innovadores. Defina claramente estos puntos.

- Estructura organizacional.

¿Cuál de las formas de organización adopta su empresa?
Objetivos y actividades de las unidades o áreas de la empresa.
Responsabilidades y actividades de cada cargo.

- Marco legal de la organización. Tipo de sociedad y sus razones. Regulaciones legales.

- Gestión de talento humano:

Requisitos de los principales cargos y características del personal.
Proceso para la selección y contratación del personal.
Proceso de inducción y capacitación.
Clase de remuneración para el personal y su motivación.

ANALISIS TÉCNICO: Define e identifica la necesidad de procesos productivos, materias primas e insumos, recursos humanos, maquinaria y equipo, infraestructura física y distribución en planta.

ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida. Además de cuantificar la inversión requerida, debe definirse como se va a financiar, es decir cuáles serán las fuentes de financiación (capital propio, Inversionistas, la banca, etc.) y con qué monto va a participar cada parte.
Capital de trabajo. Es el dinero que se requiere para comenzar a producir. La inversión en capital de trabajo es una inversión en activos corrientes: efectivo inicial, inventario, cuentas por cobrar e inventario, que permita operar durante un ciclo productivo, dicha inversión debe garantizar la disponibilidad de recursos para la compra de materia prima y para cubrir costos de operación durante el tiempo requerido para la recuperación del efectivo (Ciclo de Efectivo: Producir-vender-recuperar cartera), de modo que se puedan invertir nuevamente.
El efectivo inicial requerido puede determinarse a través del estudio de mercado, identificando como pagan los clientes, como cobran los proveedores, y estableciendo las ventas mensuales esperadas.
Activos fijos: consta de la inversión en activos como: maquinaria y equipo, muebles, vehículos, edificios y terrenos, etc.

SENAComunica

¿QUÉ ES EL PLAN DE NEGOCIOS?

El Plan de Negocios es un documento escrito, que le brindará a la empresa una identidad propia al responder y describir de manera comprensiva interrogantes:

- ¿En qué consiste su negocio?
- ¿Quién llevará la dirección de su negocio?
- ¿Será único su producto o productos? ¿Por qué?
- ¿Qué mecanismos empleará para lograr el éxito de su empresa? Cuáles son las causas y razones de éxito o de fracaso en el negocio?
- ¿Qué recursos o materia prima se requieren?
- Establecer cuánto se invierte y cuánto se gana? Medir los niveles de riesgo.
- Enuncia en forma clara y precisa los propósitos, ideas, conceptos, formas operativas, resultados y la visión sobre el proyecto.
- Proyecta el negocio en el corto, mediano y largo plazo, prevé obstáculos e identifica soluciones a las coyunturas que se presentan.

IMPORTANCIA DE ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS

Es una herramienta aliada de un emprendedor , se convierte en una guía a seguir. Igualmente, contribuye al logro de las metas de los emprendedores porque permite:

- El planeamiento correcto de la creación de la empresa, disminuyendo los niveles de incertidumbre y posicionamiento exitoso del negocio en el mercado.
-Identificar plenamente el segmento del mercado que demanda los productos de la nueva empresa.
-Obtener un mayor conocimiento de todo lo relacionado al emprendimiento, ordenar las ideas y poner en relieve cuestiones que se habían pasado por alto.
- Proporciona las herramientas para prevenir futuros inconvenientes o tener estrategias preparadas para enfrentar aquellos que sean inevitables.
- Un plan bien desarrollado podría resultar clave a la hora de conseguir inversionistas o el otorgamiento de créditos para llevarlo a cabo.

ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios se lleva a cabo mediante un proceso organizado y sistémico del estudio de la oportunidad de negocio. Esto consiste en que el empresario recoge toda la información relacionada a las diferentes áreas del negocio, la procesa, define estrategias de manejo y evalúa si el negocio tiene el potencial que requiere o no, y si llena sus expectativas.

- Página de título: Esta página contiene el nombre de su producto o servicio, la razón social de su empresa, el nombre de los autores del proyecto, dirección y teléfono de la compañía.

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

Competencia	FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCION BIOTECNOLOGICO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE
Resultado de Aprendizaje	Identificar los productos o servicios para la implementación de la U.P., según diagnóstico del entorno y las necesidades del mercado.
Instructora:	Sol Marina Alvear
Celular	3208999167
Correo:	solmarinaa@yahoo.com

INTRODUCCIÓN

La importancia de Plan de negocio se encuentra en el proceso, no en el documento final. Al crear tu propio Plan de Negocios, vas a tener que recapacitar sobre muchos aspectos importantes del negocio en los que no habrías pensado de otra manera. ¿Qué tácticas de mercadeo vas a utilizar? ¿Qué tipo de personas necesitas en tu equipo para tener éxito? ¿Cómo vas a diferenciarte de la competencia? El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer alianzas con proveedores y presentar a entidades financieras a fin de obtener créditos. El usuario más frecuente del plan es el mismo emprendedor.

Actividad N° 9

PLAN DE NEGOCIOS

Temática:

- Definición De Plan de Negocios
- Importancia de Elaborar un Plan de Negocios
- Estructura del Plan de Negocios

- Tabla de contenido: Incluye la secuencia y paginación de cada sección del Plan de Negocios
- RESUMEN EJECUTIVO: Síntesis del Plan de Negocios que en forma breve y concisa, presenta cada sección del plan, es corta y en ocasiones es la única sección de su Plan que algunos leerán; por lo tanto debe ser muy certera y atractiva. Se presenta de primero, pero es lo último que se hace. Debe ser un documento entre 3 y 7 páginas y debe contener:
  - Definición de la Empresa.
  - Objetivos y Metas.
  - Análisis del Mercado.
  - Definición del Producto.
  - Investigación y Desarrollo del Producto (I & D)
  - Plan de Mercado
  - Equipo Administrativo
  - Análisis Técnico
  - Análisis Financiero.
- **Definición del sector**: Ayuda al emprendedor a conocer mejor el sector económico (Agropecuario, Industrial o Comercio y Servicios) al cual pertenece su idea de negocios, las empresas que lo conforman, aspectos de la competencia, su desarrollo y crecimiento. Comprende:

Reseña Histórica y Estado actual del Sector.

-Definición del sector al que pertenece y va a atender.
-Reseña histórica a través de los últimos 5 años.
-Cifras y razones del comportamiento del sector.
-Principales productos y Necesidades del mercado.
-Principales empresas competidoras.
-Segmentos de mercado de las empresas más fuertes y competitivas.
-Los proveedores más importantes del Sector.

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

SENA Emprende Rural

Ejemplo de una encuesta para investigación de mercados
¿Qué tan satisfecho está con nuestros servicios?

Atención al cliente

Producto

Sitio Web

¿Cuál es tú sabor favorito de torta?

- ○ Chocolate
- ○ Fresa
- ○ Vainilla
- ○ Naranja
- ○ Zanahoria

Taller

Teniendo en cuenta el ejemplo anterior realice un ejemplo de investigación de mercado con su producto.

SENAComunica

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

SENA Emprende Rural

CONTENIDO
1.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
1.2. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
1.3. FUENTES Y TIPO DE INFORMACIÓN
1.4. EJEMPLO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

CONTENIDO DEL TEMA

- **Investigación de Mercados**

Una investigación de mercado, es una herramienta eficaz para ayudar a la planificación de tu negocio.
Se trata de la recopilación de información que te proporcionará una visión de la forma de pensar de tus clientes, sus patrones y comportamientos de compra y su ubicación, entre muchos otros factores.
Además, una investigación también te ayudará a observar las tendencias del mercado; y mantener un ojo en lo que están haciendo tus competidores.

- **Importancia de la Investigación de Mercados**

Un estudio de mercado, puede permitirte identificar tu consumidor objetivo; averiguar lo que piensan acerca de tus ideas, productos o marcas; y podrá reunir ideas para ayudar a orientar tus estrategias al mercado correcto. Se tiene más y mejor información para poder tomar decisiones acertadas que fomenten el crecimiento de la empresa y la haga más eficiente.

- **Fuentes y Tipo de Información**

Hay una variedad de fuentes de datos, para ayudarte en la investigación de

SENAComunica

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

SENA Emprende Rural

Competencia	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
Resultado de Aprendizaje	DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS
Instructora:	Sol Marina Alvear
Celular	3208999167
Correo:	solmarinaa@yahoo.com

INTRODUCCIÓN

Quieres saber por qué hacer investigación de mercados? ¿Sabes por qué tus clientes no compran tus productos? o quizá lo que te interese es lanzar una campaña de marketing pero necesitas saber qué quieren tus clientes. O tal vez vas a lanzar un nuevo producto pero antes necesitas conocer ciertos detalles y sólo tus consumidores te pueden ayudar a obtener esta información. En todos estos casos necesitas recolectar datos. Y para esto, y muchos casos más, te conviene hacer investigación de mercados.

GUIA DE TRABAJO AUTÓNOMO APRENDICES
PROGRAMA SER

SENA Emprende Rural

Encuestas
Es uno de los métodos más utilizados para obtener información y puede llevarse a cabo de forma manual o en línea. La encuesta es un método con el que puede recabarse mucha información en poco tiempo, no requiere de personal especializado para su aplicación, es fácil de realizar y, además, si no cuentas con un gran presupuesto para llevarlas a cabo puedes hacerlas por Internet.

Existen muchas plataformas gratuitas o pagadas que te permiten llevar a cabo encuestas a través de Internet de forma muy fácil y rápida, como Google Forms. La principal ventaja de esta alternativa es que ofrece una mayor cobertura, permite ahorrar dinero, puede acompañarse con imágenes para hacerla más atractivas, es fáciles de llenar, es anónima y además, no tiene límite de preguntas.

Entrevistas
La entrevista es un método para recolectar información que puede realizarse por vía telefónica, cara a cara o correo electrónico. Con la entrevista es posible recabar información de forma confiable y sin riesgo de manipulación. Sin embargo, es un método que requiere de más recursos económicos, tiempo y personal.

Evaluaciones
También conocida como la prueba de mercado, consiste en procurar conocer de forma directa la apreciación de una persona hacia un producto, servicio, idea, etc.

Una evaluación o prueba de mercado generalmente es llevada a cabo antes del lanzamiento de un nuevo producto, con la principal finalidad de evaluar su aceptación y disminuir los riesgos.

Supongamos que quieres evaluar la aceptación de tu nuevo infoproducto. Para llevar a cabo este método, es necesario que selecciones una muestra representativa y envíes tu producto a cambio de sus comentarios o críticas sobre el producto recibido.

Esta técnica es de gran utilidad ya que te permite conocer qué piensan las personas sobre tu producto y recibir comentarios con los cuales podrías hacer mejoras en la presentación, contenido o, incluso, modificar su precio antes de comenzar a promocionarlo y venderlo formalmente.

Observaciones
Es un método muy tradicional de investigación de mercados que resulta muy exacto y económico. Puede llevarse a cabo de dos formas: por medio de la observación directa en el sitio, o también a través de dispositivos diseñados como, por ejemplo, un contador de tráfico.

La aplicación de esta técnica dependerá mucho del objetivo de tu investigación. Por ejemplo, si el objetivo de tu investigación es conocer la preferencia de un producto en específico, el uso de la técnica podría consistir en visitar los lugares en los que el consumidor normalmente adquiere el producto y observar por ejemplo cómo examina el producto, qué productos decide comprar, etc.

- **Ejemplo de Investigación de Mercados**

Existe una serie de pasos a seguir si lo que quieres es realizar una investigación de mercados profesional, a continuación te presentamos un sencillo ejemplo de cómo puedes estructurar tu investigación para poder determinar acciones y descubrir oportunidades que garanticen el éxito de tu proyecto.

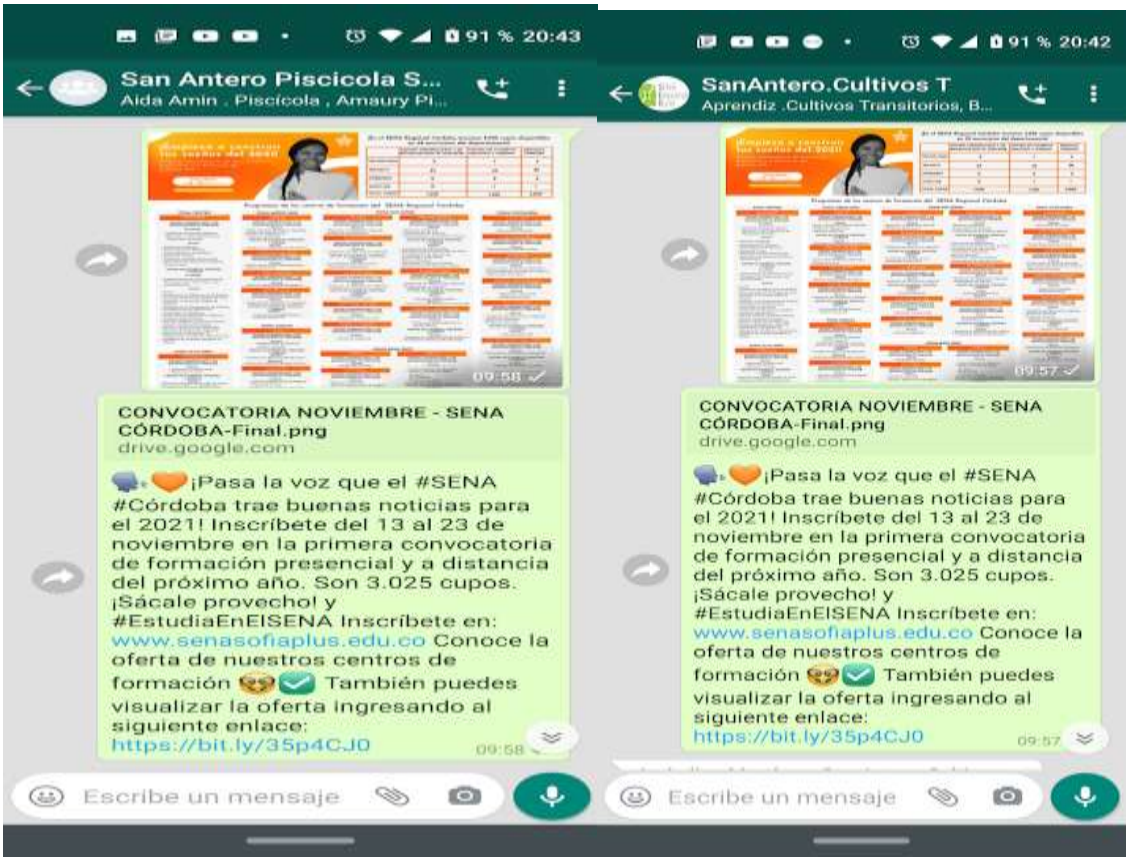
Investigación de mercado – Ejemplo

Empresa : Tortas y Más
Determinar el problema: Las ventas han bajado y he recibido muchas quejas de parte de clientes.
Objetivos: Determinar la satisfacción de los empleados y sus opiniones.
Hipótesis: Los clientes no están recibiendo la atención que se merecen y por eso han comenzado a no comprar en el negocio.
Tipo de Investigación: Cualitativa y Cuantitativa
Técnicas y herramientas a utilizar: Encuestas online
Tamaño de la muestra: 356 Personas

MODELO CANVAS PRODUCTOS COSMÉTICOS SOL RADIANTE
ALIADOS CLAVES
Proveedores de insumos naturales y otros materiales.
Consultoras de ventas por catálogo.
Alianzas con tiendas cosmeticas y de belleza:
Almacén Sandra, Rizos. Tiendas Naturista : La Casa Verde, Farmacia La Estrella.
ACTIVIDADES CLAVE
Producción y comercialización de cosmeticos naturalesa través de consultoras, pag web, puntos de ventas, vendedores . Distribución eficaz atravésde la red de distribución
RECURSOS CLAVE
Personal calificado y comprometido con los valores de la empresa .
Materia prima de calidad.
Redes sociales, transporte para la entrega de pedidos.
Empaques ecológicos.
PROPUESTA DE VALOR
Elaboración y comercialización de productos cosméticos naturales para el cuidado de la piel y el cabello. Jabones, exfoliantes, cremas , champues a base de extractos de plantas, frutas y aceites esenciales en beneficio de la salud y medio ambiente.
RELACIÓN CON LOS CLIENTES
Cultura basada en los valores e importancia de la comunicación con los clientes.
Trato personalizado
Muestras gratis
CANALES
Venta por Internet
Tiendas o puntos de ventas
Catálogo, consultoras
SEGMENTO DE CLIENTES
Personas que se preocupan por su bienestar, salud y respeto al medio ambiente.
Mujer Urbana con hijos o embarazada entre 30-55 años con poder adquisitivo medio alto.
ESTRUCTURA DE COSTOS
Producción
Nomina
Red de distribución
Marketing Publicidad
Comisiones a consultores
BUDGET
FUENTES DE INGRESOS
Ventas de los productos:
Jabones $20.000
Champú $25.000
Cremas $28.000
Pagos en efectivo, tarjetas debito crédito, transferencias bancarias.
$

Anexo 5

Pantallazos de Gestión de la Oferta Educativa CABP



Anexo 6

Pantallazos de certificación y correo electrónico

REPÚBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En cumplimiento de la Ley 119 de 1994

Hace constar que

SOL MARINA ALVEAR SOTELO

Con Cedula de Ciudadania No. 50916924

Cursó y aprobó la acción de Formación

ESTRUCTURACION DE MODELOS DE NEGOCIO VERDES E INCLUSIVOS

con una duración de 60 horas

En testimonio de lo anterior, se firma el presente en Cartagena, a los once (11) días del mes de diciembre de dos mil veinte (2020)

Firmado Digitalmente por

BIBIANA CECILIA PINTO TOVAR

Subdirectora

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

REGIONAL CÓRDOBA

72165184 - 11/12/2020

FECHA REGISTRO

100 % 21:47

ConfirmaciÃ³n de MatrÃcula

Ir a la página web

senasofia@senavirtual.edu.co
para Yo
27 oct. 4:27 p. m.
uniasturias.edu.co

Señor(a):SOL MARINA ALVEAR SOTELO

El Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, le informa que al haber cumplido con los requisitos de selección,
Usted ha sido matriculado en el programa DIAGNOSTICO DE LA ZONA DE ESTUDIO, LA ORGANIZACION Y EMPRESA AGROPECUARIA RURAL, Ficha de Caracterización 2220469 cuya formación se llevará acabo en:

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR.
Dirección: MONTERIA.
Municipio: MONTERÍA.
Departamento: CÓRDOBA.

**********NO RESPONDER - Mensaje Generado Automáticamente**********

Este correo es únicamente informativo y es de uso exclusivo del destinatario(a), puede contener información privilegiada y/o confidencial. Si no es usted el destinatario(a) deberá borrarlo inmediatamente. Queda notificado que el mal uso, divulgación no autorizada, alteración y/o

Eliminar Archivar Mover Reenviar Más

REPÚBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En cumplimiento de la Ley 119 de 1994

Hace constar que

SOL MARINA ALVEAR SOTELO

Con Cedula de Ciudadania No. 50916924

Cursó y aprobó la acción de Formación

DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA

con una duración de 96 horas

En testimonio de lo anterior, se firma el presente en Monteria, a los veinte (20) días del mes de noviembre de dos mil veinte (2020)

Firmado Digitalmente por

ANEXO 7

Horas reportadas en plataforma Sofia Plus(programacion del instuctor)

ANEXO 8

Informe De Relación de Bienes a Cargo del Cuentadante

Anexo 9

Informe Final

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SOL MARINA ALVEAR SOTELO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 14/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2192697 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 64,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162728 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Cosechar producto agrícola según especificaciones técnicas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 - IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR CON BASE EN INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO.

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN.

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2191305 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2147718 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTABLECER LA ESPECIE ACUICOLA APLICANDO LAS BUENAS PRACTICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 - IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR CON BASE EN INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO.

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN.

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153539 - EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 - IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR CON BASE EN INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO.

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN.

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	5,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	103,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: SOL MARINA ALVEAR SOTELO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA PROCESO DE GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA RELACION DE BIENES A CARGO DEL CUENTADANTE	Versión: 1.01 Fecha: 15.10.2020

De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB el Sr(a) ALVEAR SOTELO SOL MARINA identificado(a) con CC. 50916924 NO registra bienes a cargo.

Fecha de emisión del reporte: 2 de diciembre de 2020 a las 11:05:45

El cuentadante responde administrativa y fiscalmente por los bienes aquí relacionados y rendirá cuentas de su utilización. Todo ello según lo dispuesto sobre este particular en la Constitución Política Nacional Art. 124 y en especial lo establecido en los numerales 21 y 22 del Art. 34 de la Ley 734 de 2002; Resolución 1378 de 2018 y en las obligaciones generales de los Contratos de Prestación de Servicios.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) SOL MARINA ALVEAR SOTELO Identificado(a) con cédula de ciudadanía 50916924 realizó el día 18/02/2020 la inducción en Seguridad y Salud en el Trabajo de la entidad y aprobó la respectiva evaluación.

La presente constancia tiene validez para aplicación y uso al interior de la entidad, con el fin de dar cumplimiento al Decreto 1072 de 2015, Libro 2, Parte 2, Título 4, Capítulo 6, Articulo 2.2.4.6.11., Parágrafo 2.

Compromiso SST:

Yo SOL MARINA ALVEAR SOTELO Identificado(a) con cédula de ciudadanía 50916924 me comprometo a dar cumplimiento a las obligaciones en Seguridad y Salud en el Trabajo (Decr. 1072/2015):

1. Procurar el cuidado integral de mi salud.
2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumiré su costo.
3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.
4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales.
5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.
6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada de mi contrato.

Firma

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) SOL MARINA ALVEAR SOTELO Identificado(a) con cédula de ciudadanía 50916924 realizó el día 14/12/2020 la Capacitación Módulo 2 - Riesgos en el puesto de trabajo y medidas de prevención de la entidad y aprobó la respectiva evaluación.

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) SOL MARINA ALVEAR SOTELO Identificado(a) con cédula de ciudadanía 50916924 realizó el día 14/12/2020 la Capacitación de protocolos de bioseguridad.

De acuerdo a lo establecido en la Resolución 666 de 2020 del ministerio de salud y protección y social, la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del SENA, mediante la cual se establece el protocolo de medidas generales y de bioseguridad para prevenir y mitigar la propagación del COVID-19, Circular 01-03-2020-000156 del 02 de septiembre del 2020 del Sena, mediante el cual se establece el alcance a la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del SENA – Lineamientos SENA para el “aislamiento selectivo inteligente”.

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1337937 – DE 2020

NOMBRE DEL CONTRATISTA: SOL MARINA ALVEAR SOTELO.

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: CEDULA DE CIUDADANÍA N° 50916924.

OBJETO DEL CONTRATO: PRESTAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES TÉCNICOS PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL Y APOYO A LA GESTIÓN DE FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL PROGRAMA DE SENA EMPRENDE RURAL EN EL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR. EN EL MARCO DE LOS LINEAMIENTOS DE (SER)

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1) Atender la formación de aprendices en el área Asignada dentro del programa SER, en las competencias, resultados de aprendizajes y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos para cada acción se determine por el centro de formación.
2) Establecer las rutas de aprendizaje en Sofía plus desacuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.
3) Asociar aprendices en el aplicativo Sofía plus.
4) Planear ejecutar las actividades relacionada en la guía de aprendizaje.
5) Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.
6) Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la subdirección de centro y el supervisor del contrato.
7) Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, de cobertura y productos indicados por la subdirección de centro y el supervisor del contrato.
8) Generar y ejecutar una estrategia que permita permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.

9) Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la coordinación académica en los formatos y tiempos que se disponga para ellos
10) Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con su respectivo anexo.
11) Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.
12) Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.
13) Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.
14) Presentar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.
15) Atender según los requerimientos de la subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contrato y/o evaluación de propuesta según las competencias que su formación académica le permita desarrollar.
16) Apoyar las diferentes acciones definidas por el programa de las líneas atención (autoconsumo, activos biculturales, negocios rurales, fortalecimientos y ocupaciones rurales) de acuerdo con los diseños curriculares y la distribución del momento.
17) Planear, ejecutar, realizar seguimientos evaluar las acciones de formación para el emprendimiento rural de acuerdo al procedimiento y actividades establecidas para el programa SER en el sistema integrado de gestión de calidad del SENA de acuerdo a las orientaciones del líder del programa SER de su centro de formación.
18) Entregar informes y resultados parciales mensuales en cada uno de los reportes de cuentas.
19) Apoyar la planeación, ejecución y sistematización de convocatoria de población objetivo para la conformación de los grupos de formación, ya sean directas o en articulación con entidades publica o privadas de orden local, regional o nacional, priorizando la participación y vinculación de la población entre 15 y 28 años.
20) Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de “Formación complementaria especial, de acuerdo al procedimiento de calidad del programa SER. Dentro del proceso “Gestión del emprendimiento y empresarismo.”
21) Formular u orientar los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingreso y empleo, en articulación con los instructores de emprendimiento, debidamente

constatados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.

22) Reportar y sistematizar actividades, acciones y resultados realizados en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA.
23) Ejecutar los talleres trasversales de apoyo a la generación de emprendimientos rurales en el marco de las acciones del programa SER, como mínimo: taller de fortalecimiento de competencia para la innovación, taller identificación perfil emprendedor, taller de liderazgo y competencias blandas, taller de educación financiera, taller de ideación y modelo de negocio CANVAS , taller de gestión financiera.
24) Apoyar la articulación de las acciones del programa SER con la estrategia institucionales tales como SENNOVA, AGROSENA, SIGC de acuerdo a las orientaciones del líder del programa SER.
25) Crear amenos una unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación.
26) De apoyo a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas asignadas, creadas en la vigencia anterior y diseñar un plan de fortalecimiento de acuerdo al procedimiento y formatos establecidos para esta actividad por el programa SER. así mismo caracterizar y sistematizarlos casos exitosos del programa.
27) Ejecutar las acciones de acompañamiento y asesoría técnica a las unidades productivas en el marco del procedimiento de fortalecimiento empresarial del programa SER , orientada a los siguientes logros: gestión tecnológica y actualizaciones del sistema productivo, actividades de gestión de recursos (ferias, muestras empresariales , convocatorias , concursos , negociaciones y contrataciones),adopción de esquemas o normas de buenas prácticas y otras orientadas a la producción , financiamiento ,diseño y mejora del producto y los procesos de unidad productiva .
28) Entregar oportunamente, con pertenencia y adecuadamente diligenciado los informes de acompañamiento y fortalecimiento a unidades productivas al supervisor del contrato en concertación con el líder del programa SER y las orientaciones del programa.
29) Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológicas convocadas por el líder del programa y/o por la coordinación del programa SER de la dirección general, para su implementación en las acciones del programa.
30) Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar.

31) Las demás que sean asignadas por el supervisor del contrato en concertación con el líder del programa SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER.
32) Atender según los requerimientos de la subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión del contrato y/o evaluación de propuesta según competencia que su formación académica le permita desarrollar
33) Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación.

LUGAR DE EJECUCIÓN COLOMBIA, CORDOBA, MONTERIA

PLAZO DE EJECUCIÓN: 9 meses

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **15 DE FEBRERO DE 2020**

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **14 DE NOVIEMBRE DE 2020**

VIGENCIA DEL CONTRATO: 14 de noviembre de 2020

VALOR DEL CONTRATO: El valor total del contrato ejecutado para todos los efectos legales y fiscales, VEINTINUEVE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL CUATRO CIENTOS PESOS M/CTE ($29.858.400).

SUPERVISOR: JIMMY TORRES BUSTILLO

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: Cedula de ciudadanía N° 6.872.980

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_x__

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$29.858.400
Valor Ejecutado	$29.858.400
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$ 0
Saldo a liberar	$ 0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS (*Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo 50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)*

Durante el plazo de ejecución de este contrato, se activaron 15 formaciones en el programa SER; **doce (12) en la línea de negocio rural** ("OBTENCION Y TRANSFORMACION DE ACEITES ESENCIALES, EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES, EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGION, EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO, EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO, EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO, EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS, EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS, EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACION DE PLATANO, EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS, EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO"), EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS **una(1) en la línea de fortalecimiento aprendiz** *"EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACIÓN DE PLATANO*") y **una (2) en la línea fortalecimiento cupo** ("*MERCADEO Y VENTAS") a las cuales se les impartió formación en acompañamiento no presencial con uso de las herramientas TIC's.*
Se crearon dos (12) unidades productivas con las formaciones de negocio rural activadas; en el municipio de Moñitos, casco urbano (EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ACCESORIOS

ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGION*)*. En el municipio de San Antero (EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES*) OBTENCION Y TRANSFORMACION DE ACEITES ESENCIALES en el municipio de Moñitos, vereda Río Cedro, Tres (3) UP EMPRENDEDOR EN LA PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO en el municipio de San Bernardo vereda Villa Fátima , vereda Paso Nuevo y Vereda Villa del Rosario, EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS en el municipio de San Antero , Cispatá, dos (2) Up en EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS en los municipios de San Antero , vereda las Delicias y en el Municipio de Puerto Escondido , vereda El Pantano. EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS en el municipio de San Antero , vereda La Bonguita.* Dos UP EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACION DE PLATANO en el municipio de Moñitos , vereda Las Mujeres y Vereda Muercielagal.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(*especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)*

SANCIONES: SI___ NO__x_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_x_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO_x_ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO