



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 31 de octubre de 2020

Señor (a)

JIMMY TORRES BUSTILLO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No.CO1PCCNTR. 1338052

Coordinador Académico

Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir

Ciudad

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

Referencia: No. No.CO1PCCNTR. 1338052 del año 2020

GIRLEZA ANGULO GARCIA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 50.933.950 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, de Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es máximo de VEINTI NUEVE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS PESOS M/CTE (29.858.400.00) 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) Ochopagos iguales correspondiente a los meses de Marzo a Octubre por valor de TRES MILLONES TRESCIENTOS DIECISIETE MIL SEISCIENTOS PESOS (\$ 3.317.600.00) cada uno. c) Y Un ultimo pago correspondiente al mes de Noviembre por valor de UN MILLON QUINIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS CATORCE PESOS M/CTE (\$ 1.548.214.00). 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 Ahorro No.09188015279BANCOLOMBIA**, cuyo titular es el Contratista

Plazo: Será hasta el 14 de Noviembre de 2020

**OBJETO:**

PRESTAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES COMO APOYO A LA GESTION DE EMPRENDIMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS RURALES EN EL PROGRAMA DE SENA EMPRENDE RURAL EN EL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR . EN EL MARCO DE LOS LINEAMIENTOS DE (SER.)

CLÁUSULA : CUARTA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
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.	<p>Dandole continuidad al programa de formación SER en el área de competencias de Emprendimiento relaciono las fichas trabajadas con formacion :</p> <p>FICHA: 2179377 Municipio de san Bernardo vereda caño grande.</p> <p>FICHA : 2077809 Municipio de san Bernardo del viento vereda Jose Manuel.</p> <p>FICHA: 2174408 Municipio de moñito vereda Bahia Rada</p> <p>FICHA: 2176804 Municipio de montería los garzones.</p> <p>FICHA : 2180708 Municipio de moñito vereda la union.</p>	<p>Pantallazos de whatsapp, y informe diario del programa.</p> <p>URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing </p> <p>2174408 Municipio de moñito vereda había Rada</p>
2	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de	Durante el mes objeto de cobro no se realizo la	N/A

	acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.	obligación contractual.	
3	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus.	Durante el mes objeto de cobro no se realizó la obligación contractual.	Pantallazos anexos en otras actividades.
4	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Se ejecutaron las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje dando continuidad al proceso de formación de los aprendices.	Pantallazos de whatsapp, y informe diario del programa y planillas de asistencia. URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
5	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.	Se cumplió con las actividades de formación en el programa y realizando formación presencial.	Carpeta que contiene los elementos de desarrollo curricular del programa (plan de trabajo concertado con los aprendices, guías de aprendizaje y documentos de la lista de chequeo. URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
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 realizó el proceso de formación presencial en cada una de las fichas asignadas.	Anexo Listas de asistencia
7	Participar activamente en el cumplimiento de las metas	Se desarrollaron las	Pantallazos en informe sobre fichas de matrícula

	de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	actividades de forma presencial dando cumplimiento a las medidas de bioseguridad en cada una de las fichas asignadas, como son: fortalecimiento cupo de Mercadeo y Ventas en el Municipio de moñito vereda bahía rada, municipio de San Bernardo vereda de caño grande y como comercializadora en el municipio de moñito vereda la unión.	
8	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.	Se vienen desarrollando actividades con los emprendedores y estrategias motivacionales que permiten la permanencia en el proyecto desarrollando las actividades de forma presencial en cada una de las fichas asignadas	Planillas de asistencias y Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?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	Se viene realizando seguimiento a los aprendices y se les hace acompañamiento de forma presencial en los procesos de formación dando cumplimiento a las actividades de	Planillas de asistencia y Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing

	tiempos que se dispongan para ellos.	aprendizaje.	
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 dió cumplimiento a la entrega de informes requeridos por la coordinación y supervisión del contrato.	Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.		N/A
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 informe de ejecución contractual.	Se realizó proceso de matrícula sobre curso sobre herramientas TIC en la formación de los procesos formativos.	Pantallazos anexos

13	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato,	Se presentó el informe mensual de ejecución contractual, debidamente diligenciado y soportado para el mes objeto de cobro en el Secop II.	En la plataforma SECOP II se puede ver la información actualizada de los informes entregados.
14	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.	Se ejecutó el programa de formación de acuerdo a la intensidad horaria establecida en el Sofía.	Plataforma de sofía . Reporte de gestión de tiempos del instructor generado por Sofía plus.
15	prestando con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Se desarrollaron las actividades establecidas en el contrato con integridad, responsabilidad y compromiso profesional	Evidencias en informe mensual de ejecución
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.	Hasta el momento no se ha requerido	N/A
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 distribución del momento.	Se realizó el apoyo en las diferentes acciones del programa utilizando estrategias, para cumplir con el emprendimiento rural.	Se evidencia en los Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
18	Planear, ejecutar, realizar	Se aplicaron estrategias en	Pantallazos en informe

	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.	las actividades y procedimientos establecidos en el programa.	semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
19	Entrega de informes y resultados parciales mensuales en cada uno de los reportes de cuentas.	Se entregó el informe mensual con las actividades desarrolladas durante el mes.	Informe mes de octubre
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.	Durante el mes objeto de cobro, se realizó proceso de formación en fichas asignadas.	Planillas de asistencias Pantallazos en informe semanal de google drive: URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
21	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos" para formación complementaria especial, de acuerdo al procedimiento de calidad del programa SER dentro del proceso "Gestión del emprendimiento y	Se ejecutaron las acciones de formación usando estrategias pedagógicas de acuerdo a lo requerido en el programa SER dentro del proceso de gestión	Planillas de asistencia Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing

	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 utilizaron las tecnologías en los proyectos a desarrollar teniendo las actividades de aprender haciendo logrando así mejor comprensión en cada uno de los procesos de cada aprendiz.	Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?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 al Líder del programa en su centro de formación.	Por medio del Drive se reporto y sistematizo las acciones realizadas en cada una de las unidades productivas.	Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
24	Ejecutar los talleres transversales de apoyo a la generación de emprendimientos rurales en	Se enviaron a las formaciones los talleres respectivos en cada	Listas de asistencias evidencias fotográficas Pantallazos en informe

	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.	formación y realizo presencia en cada una de las veredas asignadas dando continuidad al proceso de aprendizaje..	semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?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..	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	N/A
26	Crear al menos una unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación.	Se crearon las unidades productivas respectivas de cada programa de formación.	Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
27	De apoyo a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georeferenciación y caracterización de las unidades productivas asignadas, creadas en la vigencia anterior y diseñar	Se realizaron las actividades respectivas para cada unidad productiva asignadas	Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing

	un plan de fortalecimiento de acuerdo al procedimiento y formatos establecidos para esta actividad por el programa SER; así mismo caracterizar y sistematiza.		
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 accesorias en las unidades productivas en el marco del procedimiento de fortalecimiento empresarial del programa SER.	Planillas de asistencia evidencias fotográficas Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=s_haring
29	Entregar oportunamente, con pertinencia y adecuadamente diligenciados los informes de acompañamiento y fortalecimiento a unidades	Se entregó oportunamente lo requerido por el líder del programa y el supervisor del contrato.	Pantallazos en informe semanal de google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=s_haring

	productivas al supervisor del contrato en concertación con el Líder del programa SER y las orientaciones del programa.		tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
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..	Participé en las transferencias de invima, asistencia del EDT sobre protocolo de bioseguridad	Pantallazo de las asistencias a las videoconferencias realizadas por el centro el porvenir y invima. hacen parte de la carpeta "otras actividades" en google drive. URL: https://drive.google.com/drive/folders/1-dRCQaIAVYP2QT0fV-tvSvR3JwsOz5Ak?usp=sharing
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.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	N/A
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 salida, en el marco de su objeto	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	N/A

	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.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	N/A
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. I.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	N/A
35	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación..	Durante el mes objeto de cobro no se realizó la obligación contractual.	N/A
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 aprendizaje SENA vigente.	Durante el mes objeto de cobro no se realizó la obligación contractual.	N/A

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.	0397	San Bernardo – V. Jose Manuel	13 de octubre	13 de octubre
2.	0397	Moñitos – Vereda Bahia Rada	14 de octubre	14 de octubre
3.	0397	San Bernardo – V. Caño Grande	15 de octubre	15 de octubre
4.	0397	San Bernardo – V. Isla del queso	16 de octubre	16 de octubre

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, fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, planilla Nro. : 4356296212 expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de septiembre de 2020 (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (119) folios

Cordialmente,

GIRLEZA ANGULO GARCIA
Contratista
C.C. No. 50.933.950

Recibí a satisfacción:

JIMMY TORRES BUSTILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.CO1PCCNTR. 1338052
Coordinador Academico.

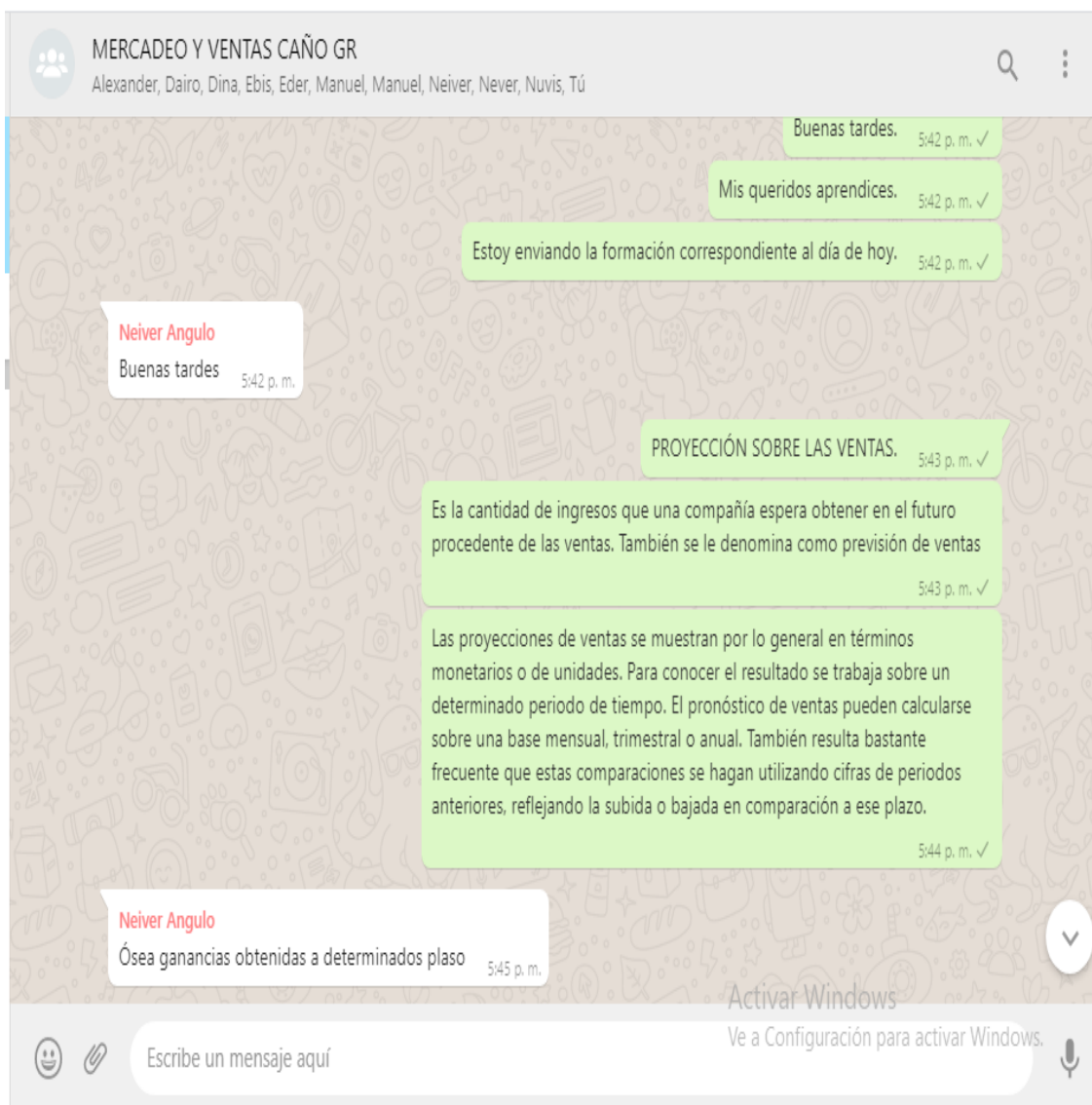


FICHA: 2176804 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	21 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2176804
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DAIRO MARQUEZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6478780
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS: Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE PROYECCION DE LAS VENTAS.	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).




MERCADEO Y VENTAS CAÑO GR
 Alexander, Dairo, Dina, Ebis, Eder, Manuel, Manuel, Neiver, Never, Nuvis, Tú




Neiver Angulo
 Ósea ganancias obtenidas a determinados plaso 5:45 p. m.

El término de proyección de ventas también puede hacerse pensando a largo plazo. Eso permitirá a los responsables de producción planificar y organizar mejor sus departamentos

Por lo tanto, el pronóstico de ventas es un documento elaborado por el departamento comercial de la compañía y cuento con el objetivo de fijar unas metas para un cierto periodo, que por lo general suele ser un año. Se confecciona en base a los resultados históricos y a las tendencias identificadas por el área comercial. Las conclusiones de este documento servirán de base para proyectar el resto de los conceptos que facilitarán la obtención de dichos ingresos. Un adecuado pronóstico de ventas será muy importante para enfocar el camino adecuado del proyecto empresarial que tenemos en mente

5:45 p. m. ✓

Ventajas de las proyecciones de ventas

Las previsiones de ventas aportan una serie de ventajas a las empresas. Una de ellas es que permitirá con más facilidad acceder a los préstamos por parte de las entidades financieras. Las proyecciones también facilitan la comercialización y que otros departamentos pueden planificar proyectos y crear presupuestos. Incluso una previsión de ventas favorable serviría para atraer a nuevos inversionistas.

5:48 p. m. ✓

Por todo ello, es imprescindible incluir una proyección de ventas en el plan de la viabilidad de la empresa en el que demosremos la posibilidad de que un

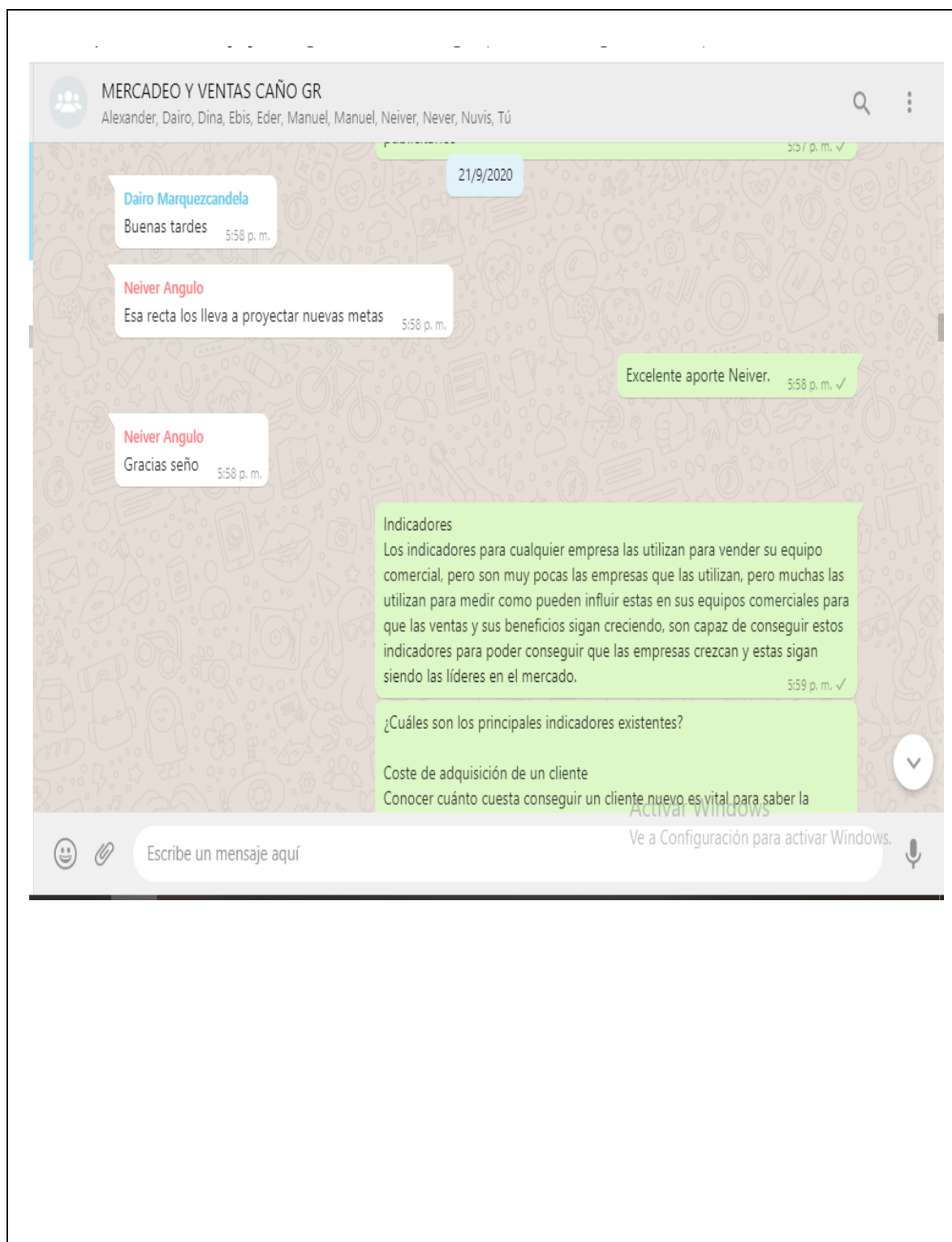


 Escribe un mensaje aquí

Ve a Configuración para activar Windows.

EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).





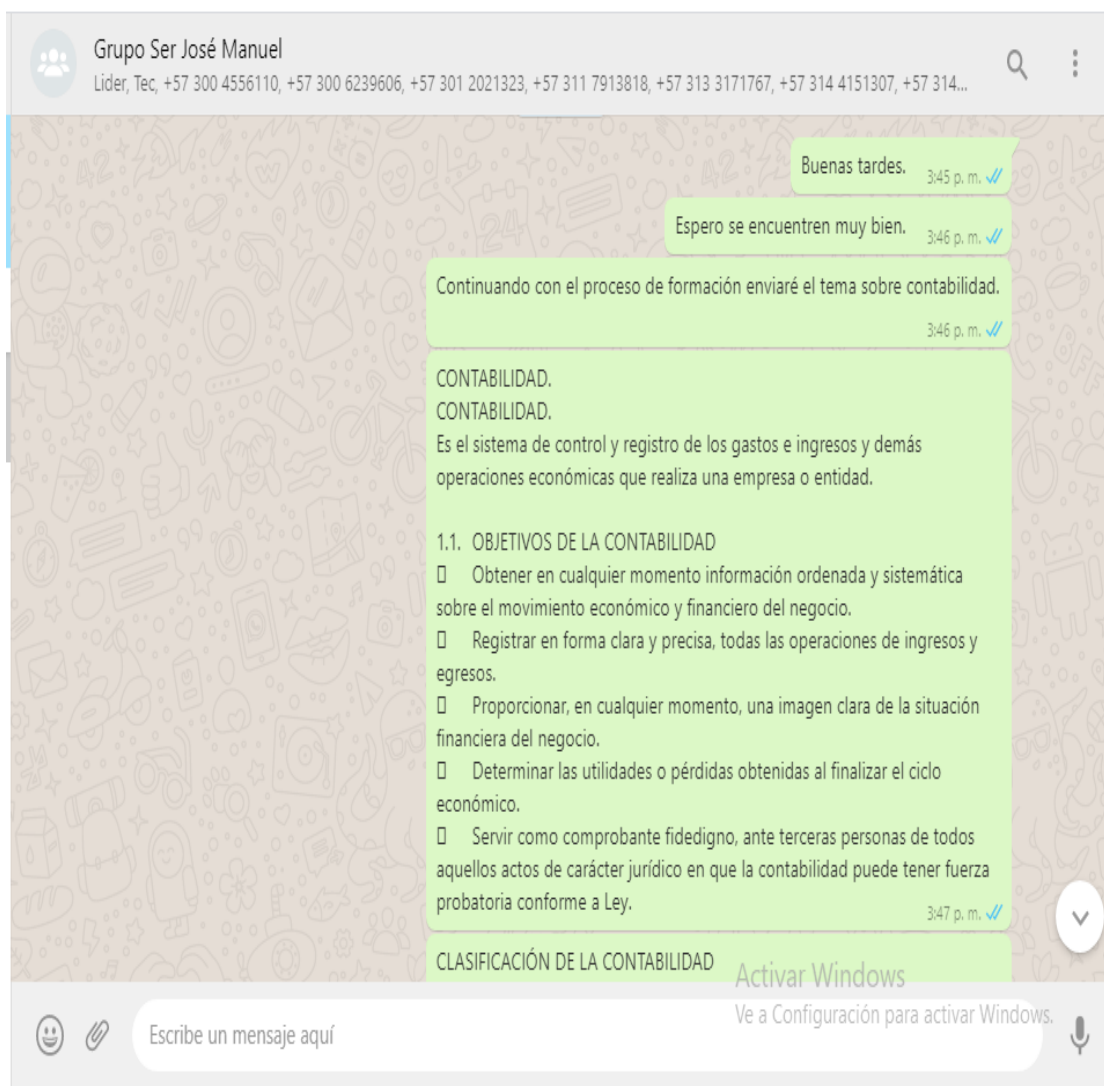


FICHA: 2077809 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA JOSE MANUEL

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	22 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2080478
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA JOSE MANUEL.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	BARTOLOME MENDOZA ANAYA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 2934553
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS: Fase del Proyecto: EJECUCIÓN Actividad del Proyecto: DISEÑAR LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA. Competencias: ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGIA Y GUIA Resultados de Aprendizaje a alcanzar: PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE CONTABILIDAD, OBJETIVOS Y CLASIFICACION DE LA CONTABILIDAD ..	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).




Grupo Ser José Manuel
 Líder, Tec, +57 300 4556110, +57 300 6239606, +57 301 2021323, +57 311 7913818, +57 313 3171767, +57 314 4151307, +57 314...






CLASIFICACIÓN DE LA CONTABILIDAD

La contabilidad se clasifica de acuerdo a las actividades para las que vaya hacer utilizado. Es decir que se divide en dos grades sectores que son Privada y Pública.

- LA CONTABILIDAD PRIVADA: es aquella se encarga de analizar e inventariar todas las operaciones financieras, ya sea de una sola empresa en particular, o de personas jurídicas o naturales, con el fin de brindar información eficaz que les permitirá la toma de decisiones.
- LA CONTABILIDAD PÚBLICA: Registra, clasifica, controla, analiza e interpreta todas las operaciones de las entidades de derecho público y a la vez permite tomar decisiones en materia fiscal, presupuestaria, administrativa, económica y financiera
- CONTABILIDAD FINANCIERA: Este tipo de contabilidad... [Leer más](#)

3:48 p. m. ✓



1. NOMBRE

DEBE	HABER
2- DÉBITOS	3- CRÉDITOS

3:49 p. m. ✓

2.1.1. REGISTRO EN LA CUENTA T

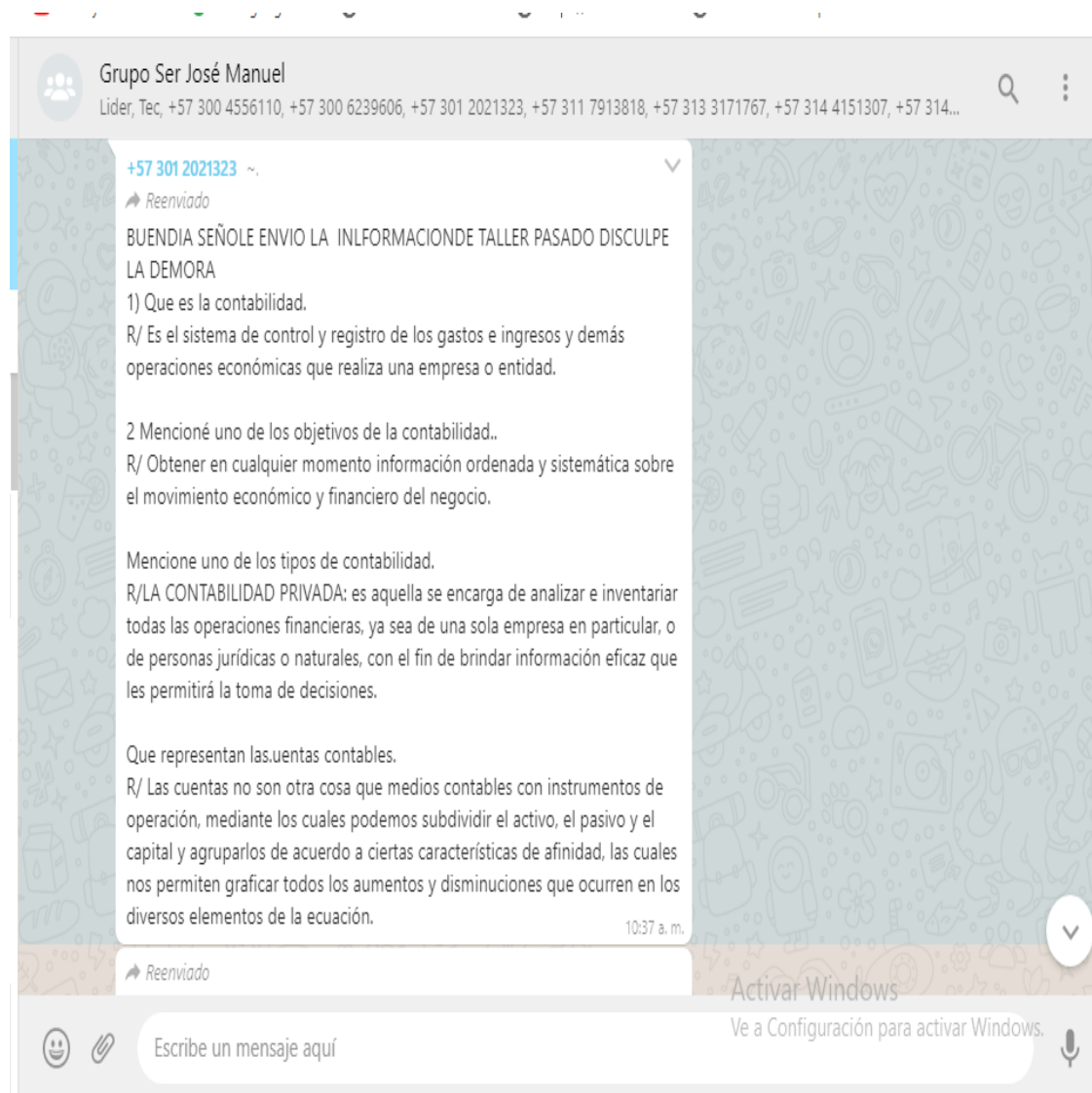
Debitar una cuenta es registrar un valor en el lado izquierdo, es decir, en el Debe.
Acreditar una cuenta es registrar un valor en el lado derecho, es decir, en la columna del Haber.






Ve a Configuración para activar Windows. 

EVIDENCIAS DE RETROALIMENTACION:



Grupo Ser José Manuel
Lider, Tec, +57 300 4556110, +57 300 6239606, +57 301 2021323, +57 311 7913818, +57 313 3171767, +57 314 4151307, +57 314...

+57 301 2021323 ~,

Reenviado

BUENDIA SEÑOLE ENVIO LA INLFORMACIONDE TALLER PASADO DISCULPE LA DEMORA

1) Que es la contabilidad.
R/ Es el sistema de control y registro de los gastos e ingresos y demás operaciones económicas que realiza una empresa o entidad.

2 Mencioné uno de los objetivos de la contabilidad..
R/ Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el movimiento económico y financiero del negocio.

Mencione uno de los tipos de contabilidad.
R/LA CONTABILIDAD PRIVADA: es aquella se encarga de analizar e inventariar todas las operaciones financieras, ya sea de una sola empresa en particular, o de personas jurídicas o naturales, con el fin de brindar información eficaz que les permitirá la toma de decisiones.

Que representan las.uentas contables.
R/ Las cuentas no son otra cosa que medios contables con instrumentos de operación, mediante los cuales podemos subdividir el activo, el pasivo y el capital y agruparlos de acuerdo a ciertas características de afinidad, las cuales nos permiten graficar todos los aumentos y disminuciones que ocurren en los diversos elementos de la ecuación.

10:37 a. m.

Reenviado

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

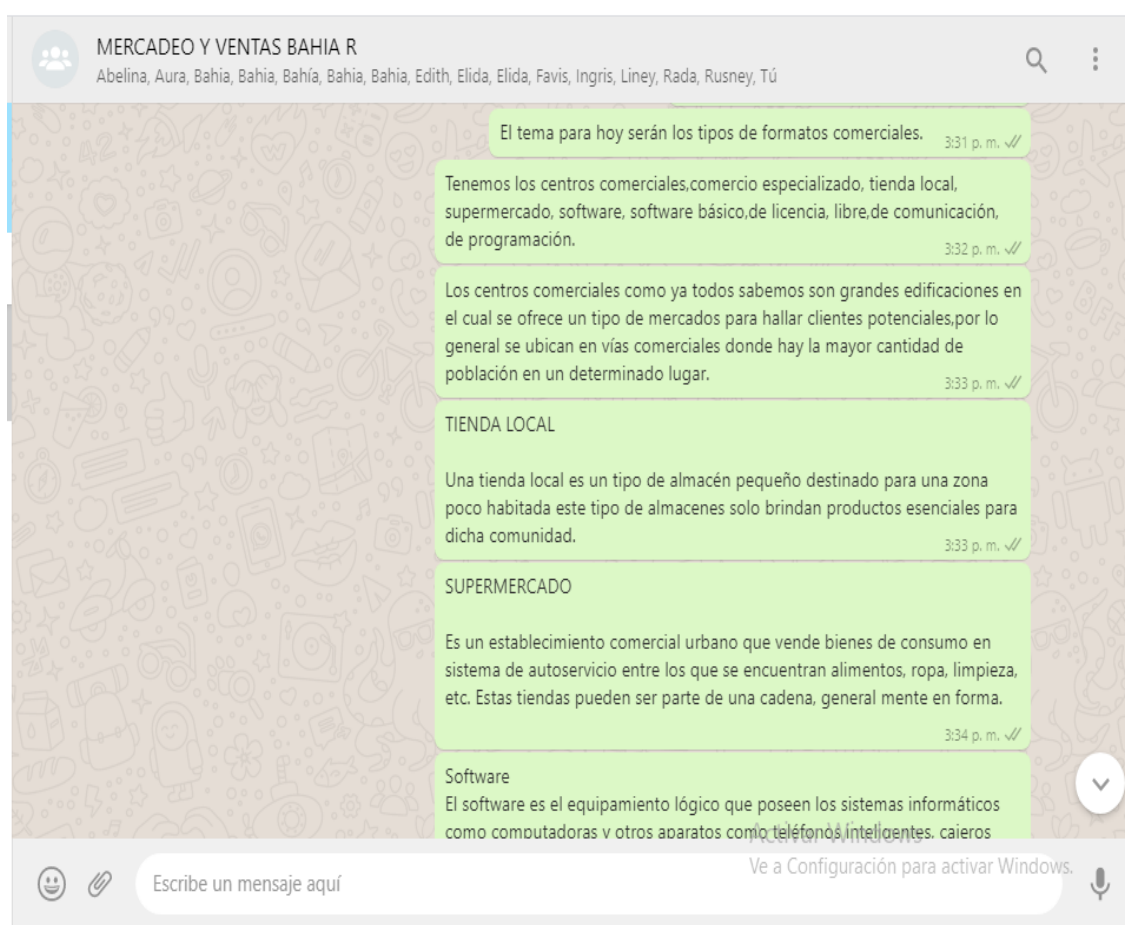
Escribe un mensaje aquí

FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MOÑITO VEREDA BAHIA RADA.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	23 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	21744044
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MOÑITO VEREDA BAHIA RADA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ROCIO CORREA DE FAJARDO
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3135393534
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:	
<p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p> <p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: POR MEDIO DE WHATSAAP ENVÍO MATERIAL SOBRE TIPOS DE FORMATOS COMERCIALES Y TIPOS DE SOFTWARE.</p>	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).



 **MERCADEO Y VENTAS BAHIA R**
Abelina, Aura, Bahía, Bahía, Bahía, Bahía, Edith, Elida, Elida, Favis, Ingris, Liney, Rada, Rusney, Tú

Se denomina software libre al software que podemos utilizar para hacer varias tareas específicas en la computadora. Es el caso por ejemplo de los procesadores de palabras, los programas de creación y modificación de imágenes, los reproductores multimedia y demás. Son programas accesorios a los sistemas operativos y se encarga de la realización de funciones más especificadas con las que el usuario puede crear y modificar datos, así como manipular (modificar, borrar, copiar, etc.), los datos.

3:40 p. m. ✓✓

De licencia.- Se trata de aquel software que para su adquisición y uso necesita de una licencia o contrato donde el autor o titular permite su distribución y uso, por parte de los usuarios restringiendo mediante varias disposiciones establecidas en las cláusulas del contrato o licencia, las atribuciones que puede realizar el usuario con el software, por ejemplo respecto a la modificación del software, teniendo entre otras restricciones la del código fuente del mismo. Dentro de esta categoría podemos hallar a buena parte de los sistemas operativos, programas de computadora, videojuegos, aplicaciones de teléfonos, etc.

3:40 p. m. ✓✓

Libre.- Se le denomina como software libre a los distintos programas de computadora cuyo código fuente tienen cierta permisividad o libertad para ser modificados, copiados y/o distribuidos. También se le denomina de esta manera a algunos softwares que si bien se manejan bajo licencia son de libre distribución y/o gratuita

3:41 p. m. ✓✓

Actividad: Después de leer el material enviado decir en qué consiste el software de aplicación, de licencia y el libre.

3:41 p. m. ✓✓

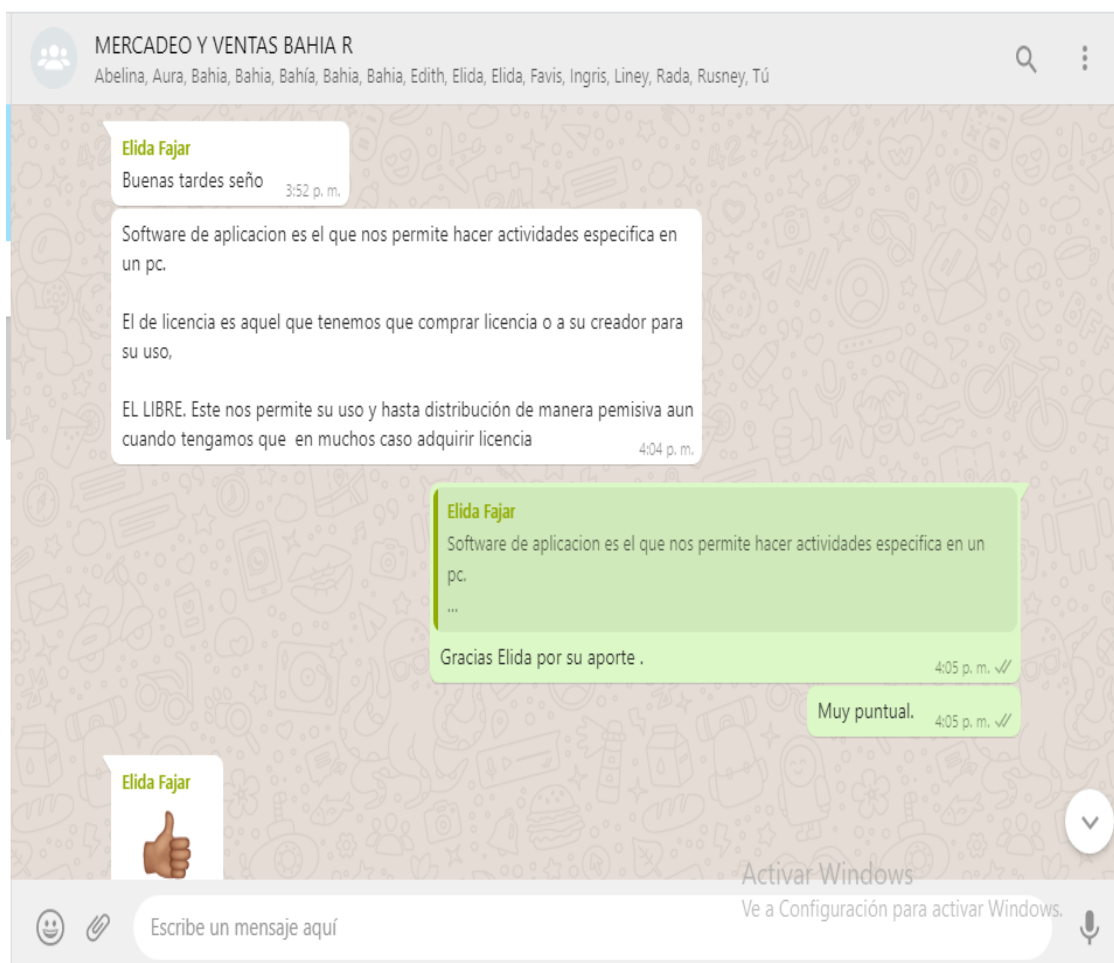
 

Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows.



EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).

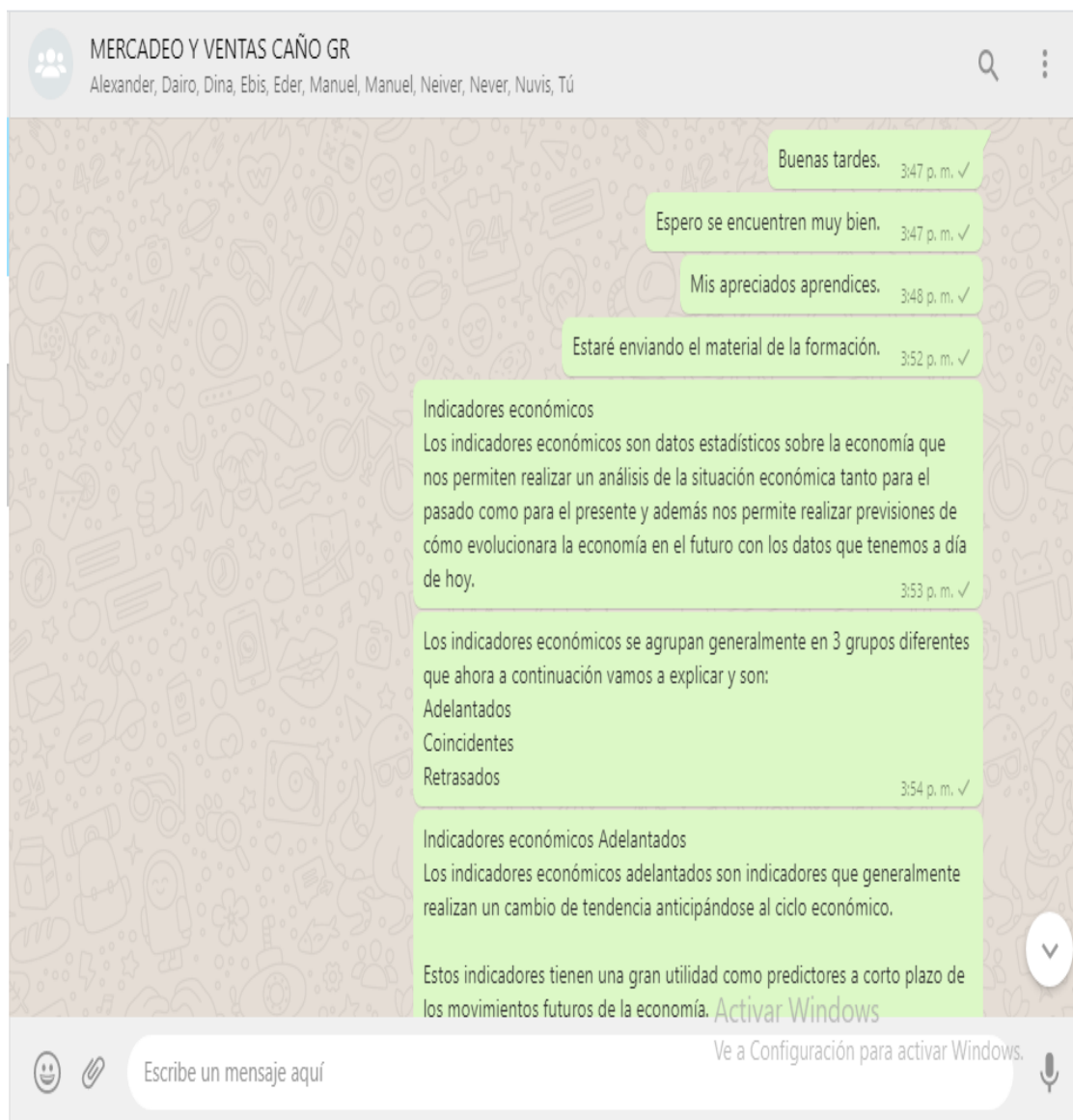


FICHA: 2176804 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	24 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2176804
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DAIRO MARQUEZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6478780
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:	
<p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p> <p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAPP MATERIAL SOBRE INDICADORES ECONOMICOS..</p>	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).




MERCADEO Y VENTAS CAÑO GR
 Alexander, Dairo, Dina, Ebis, Eder, Manuel, Manuel, Neiver, Never, Nuvis, Tú




su valor de un periodo a otro.

Tasa de Interés: La tasa de interés es la cantidad de dinero, que por lo regular representa un porcentaje del crédito o préstamo que se ha requerido y que el deudor deberá pagar a quien le presta. En términos simples; es el precio del uso del dinero

Expectativa de los Consumidores: Las expectativas de los consumidores son aquellos anhelos que el comprador, nuevo o habitual, espera satisfacer gracias a tu empresa, tus productos y servicios. Eso incluye también la experiencia que espera tener en el proces... [Leer más](#)

3:56 p. m. ✓

El índice de los precios del consumo (IPC), es calculado mensualmente por el actual Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Mide las variaciones generales en los precios del consumo a partir de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo promedio de los hogares.

3:56 p. m. ✓

La inflación: La inflación se manifiesta en un aumento general, continuo y acumulativo de los precios, el cual repercute en TODOS los sectores sociales de la población.

Indicadores de Salarios: El salario es la retribución al factor trabajo; en otros términos, es el ingreso que el trabajador percibe por su trabajo en relación de dependencia.

3:57 p. m. ✓

ACTIVIDAD:

Después ver leer el material indique en qué consiste el los indicadores económicos y los de liquidez.

4:04 p. m. ✓

Esta actividad la pueden realizar en grupo y me envíen la foto de la actividad.

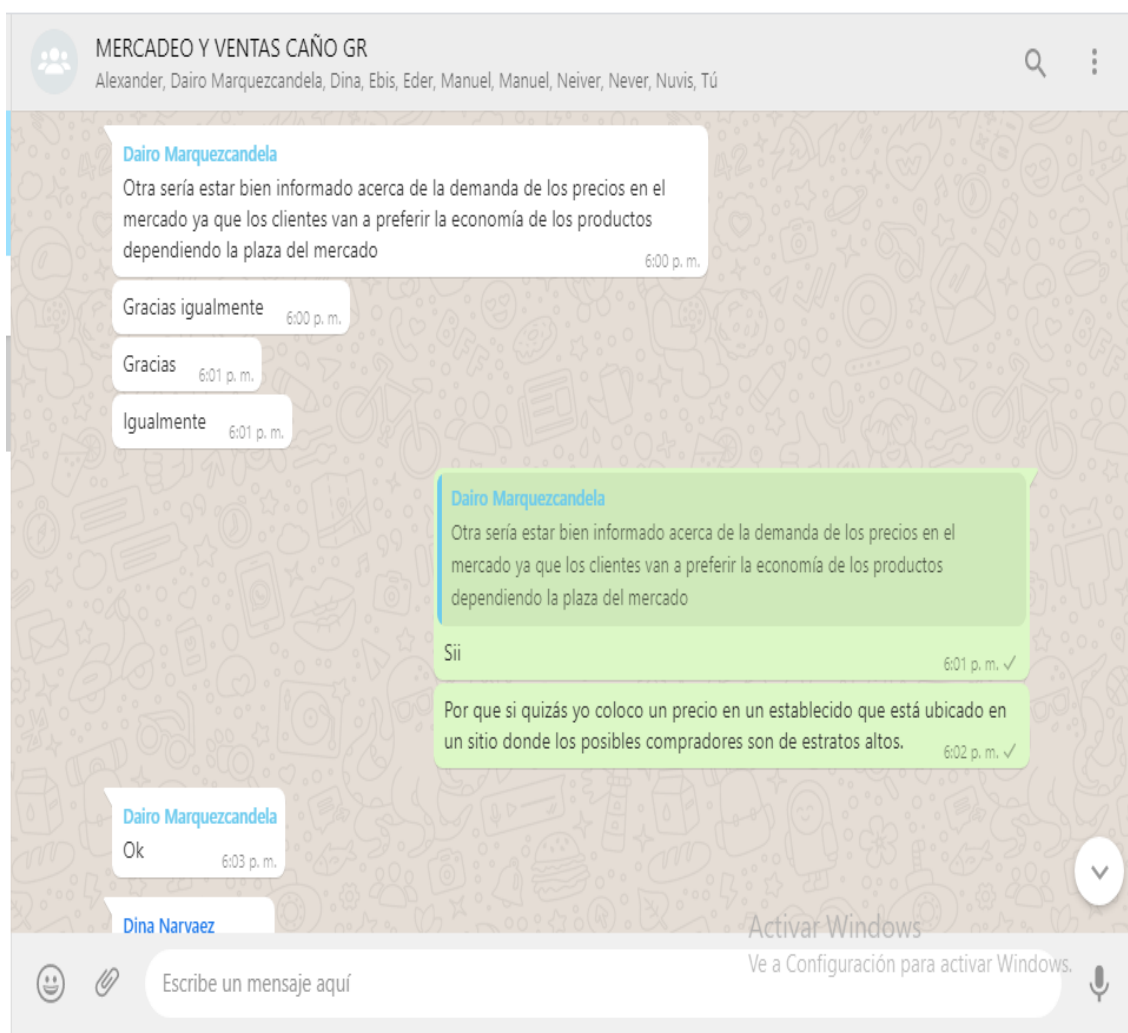





Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows.

EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).



FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MONTERIA - GARZONES.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	25 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	21744044
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MONTERIA- GARZONES
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DEIMER CALY
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3125233869
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
<p>ACTIVIDADES DESARROLLADAS:</p> <p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p> <p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE CONCEPTOS, PROCESOS, FASES Y CICLOS DE LAS VENTAS.</p>	

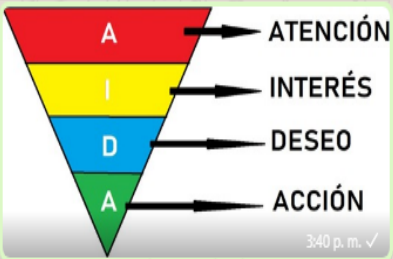
EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).

Curso Emprendedor garzone
Líder, Sonia, +57 300 3119004, +57 300 8081879, +57 300 8777754, +57 302 2118018, +57 304 6425017, +57 310 6342040, +57 3...

CONCEPTO DE VENTAS
Venta es una acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios.
Entre los sinónimos que se pueden emplear en relación a esta palabra están negocio, transacción o reventa.
3:37 p. m. ✓

PROCESO DE VENTAS
El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía.
3:37 p. m. ✓

FASES DEL PROCESO DE VENTAS
Existen muchos esquemas a los que recurrir para explicar las fases del proceso de venta, pero uno de los más clásicos es el conocido como modelo AIDA.
3:39 p. m. ✓



Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Escribe un mensaje aquí



Curso Emprendedor garzone

Líder, Sonia, +57 300 3119004, +57 300 8081879, +57 300 8777754, +57 302 2118018, +57 304 6425017, +57 310 6342040, +57 3...




CICLO DE VENTAS

El ciclo de venta es el periodo de tiempo que transcurre desde que una empresa recibe o se pone en contacto con una oportunidad de nuevo negocio - lead - hasta el momento en que se cierra la venta.

3:43 p. m. ✓



EL CICLO DE LAS VENTAS



3:44 p. m. ✓

CAPTACIÓN: Esta etapa es fundamental, pues en esta lograrás tener la atención de tus prospectos o clientes potenciales, por lo que debe ser de una manera creativa, y a través de todos los canales posibles: redes sociales, en los buscadores más utilizados como google, videos en línea, geolocalización, etc. Debes tener en cuenta que no serás el único interesado en captar la atención de esos clientes potenciales, por lo que no puedes escatimar en esfuerzos para lograr que tu oferta sea la ganadora.

3:44 p. m. ✓

CONVERSIÓN: Al cliente que probó nuestro producto, le ha gustado, y ha pasado de comprar a la competencia a compararnos a nosotros.

3:45 p. m. ✓



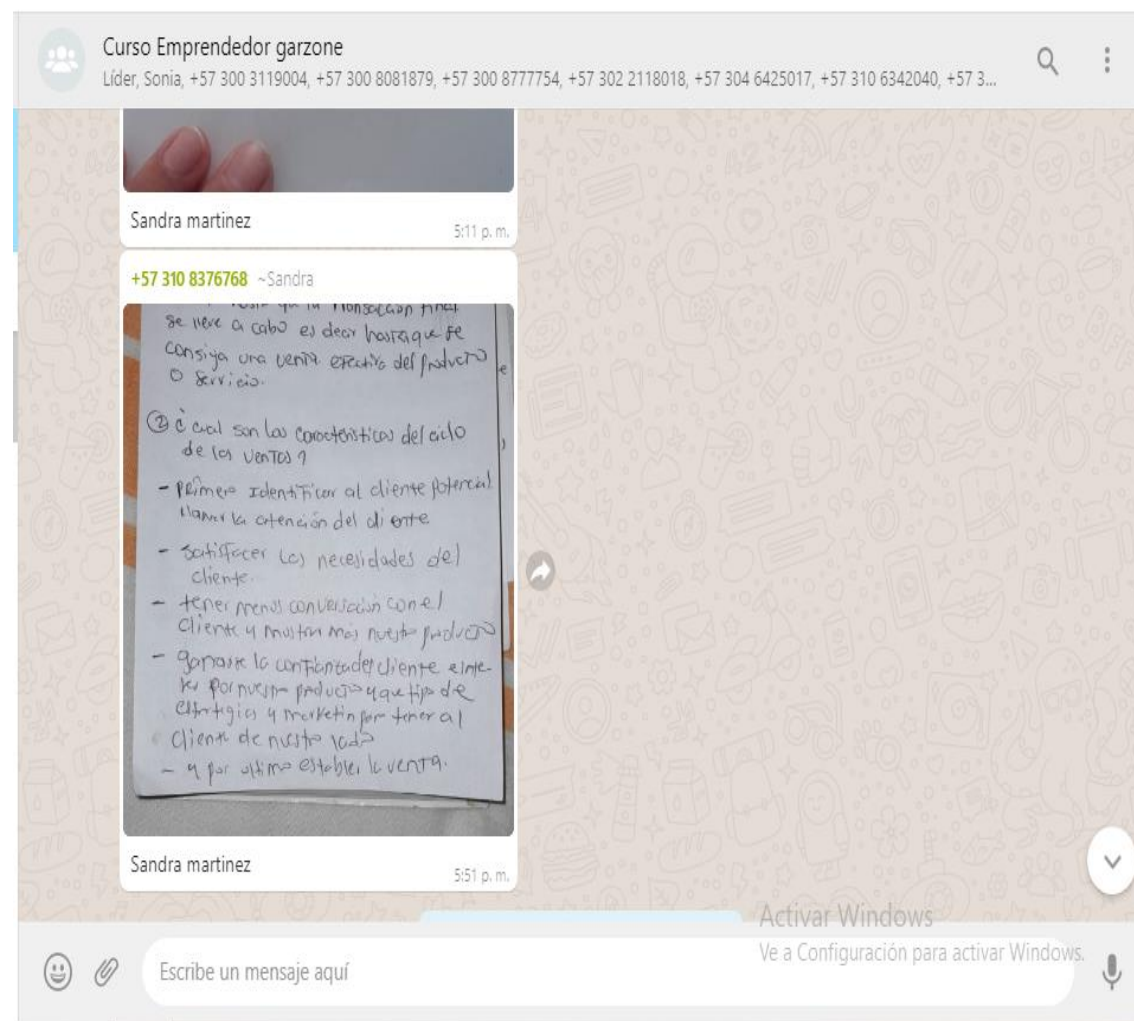

Escribe un mensaje aquí

Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows.



EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).





FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MOÑITO VEREDA LA UNION.

**INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA**

FECHA:	26 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2180708
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y VERDURAS.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MOÑITO – VEREDA LA UNION
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	RODOLFO MARTINEZ GUZMAN
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3133761685
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Fase del Proyecto: EJECUCIÓN

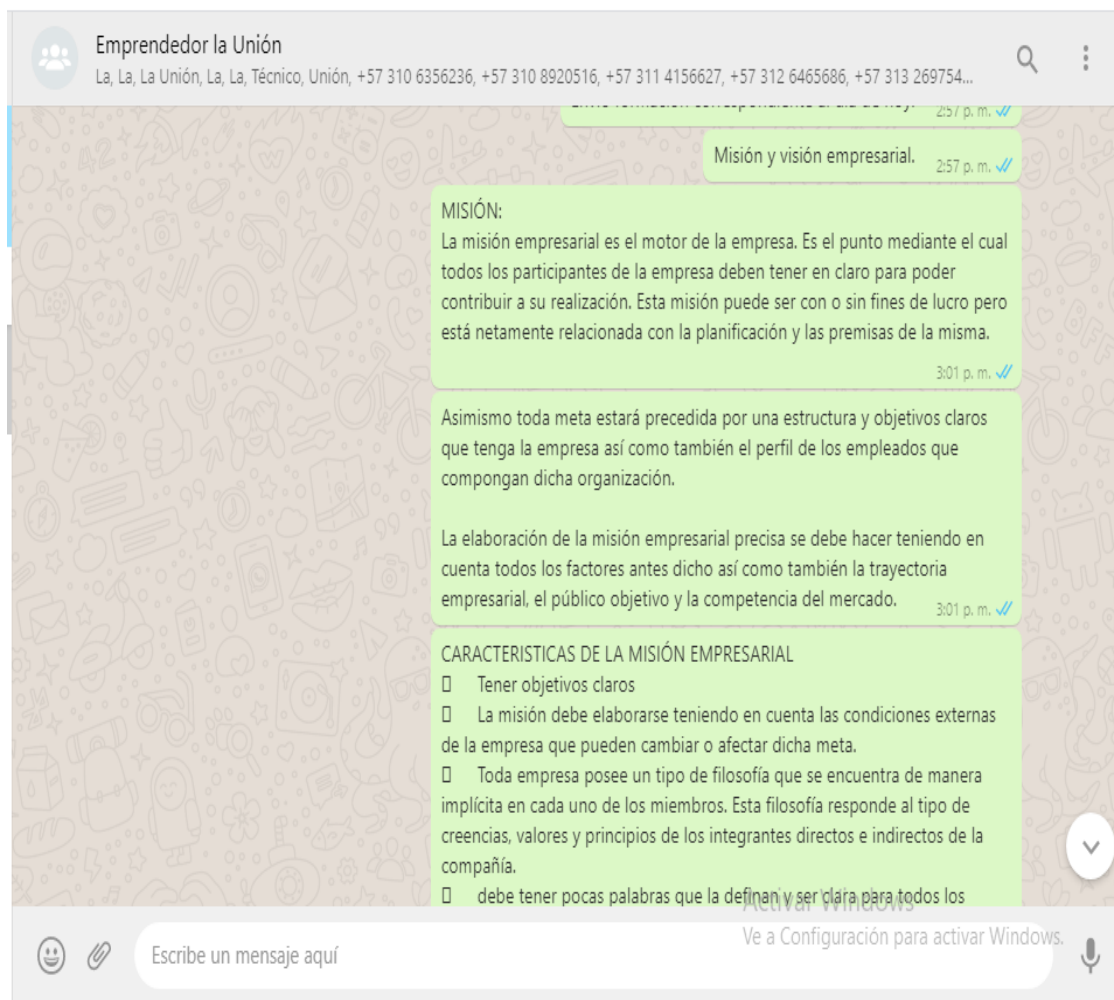
Actividad del Proyecto: DISEÑAR LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

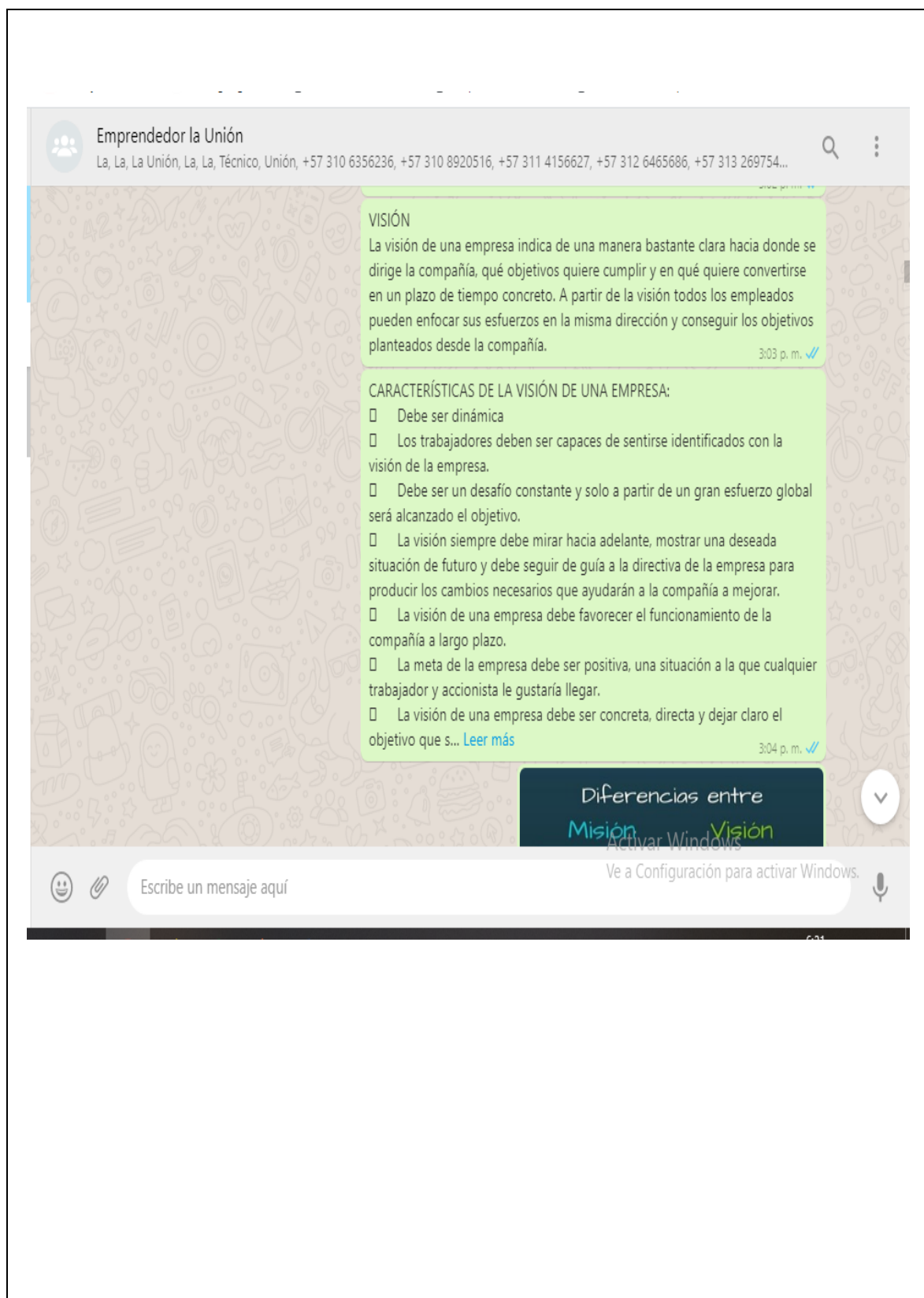
Competencias: ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGIA Y GUIA.

Resultados de Aprendizaje a alcanzar: ELABORAR LOS COMPONENTES DEL AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACION FINANCIERA Y PRESUPUESTOS

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: POR MEDIO DE WHATSAAP ENVIO MATERIALES SOBRE MISION Y VISION EMPRESARIAL.

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).





Emprendedor la Unión

La, La, La Unión, La, La, Técnico, Unión, +57 310 6356236, +57 310 8920516, +57 311 4156627, +57 312 6465686, +57 313 269754...

VISIÓN

La visión de una empresa indica de una manera bastante clara hacia donde se dirige la compañía, qué objetivos quiere cumplir y en qué quiere convertirse en un plazo de tiempo concreto. A partir de la visión todos los empleados pueden enfocar sus esfuerzos en la misma dirección y conseguir los objetivos planteados desde la compañía.

3:03 p. m. ✓✓

CARACTERÍSTICAS DE LA VISIÓN DE UNA EMPRESA:

☐ Debe ser dinámica

☐ Los trabajadores deben ser capaces de sentirse identificados con la visión de la empresa.

☐ Debe ser un desafío constante y solo a partir de un gran esfuerzo global será alcanzado el objetivo.

☐ La visión siempre debe mirar hacia adelante, mostrar una deseada situación de futuro y debe seguir de guía a la directiva de la empresa para producir los cambios necesarios que ayudarán a la compañía a mejorar.

☐ La visión de una empresa debe favorecer el funcionamiento de la compañía a largo plazo.

☐ La meta de la empresa debe ser positiva, una situación a la que cualquier trabajador y accionista le gustaría llegar.

☐ La visión de una empresa debe ser concreta, directa y dejar claro el objetivo que s... [Leer más](#)

3:04 p. m. ✓✓

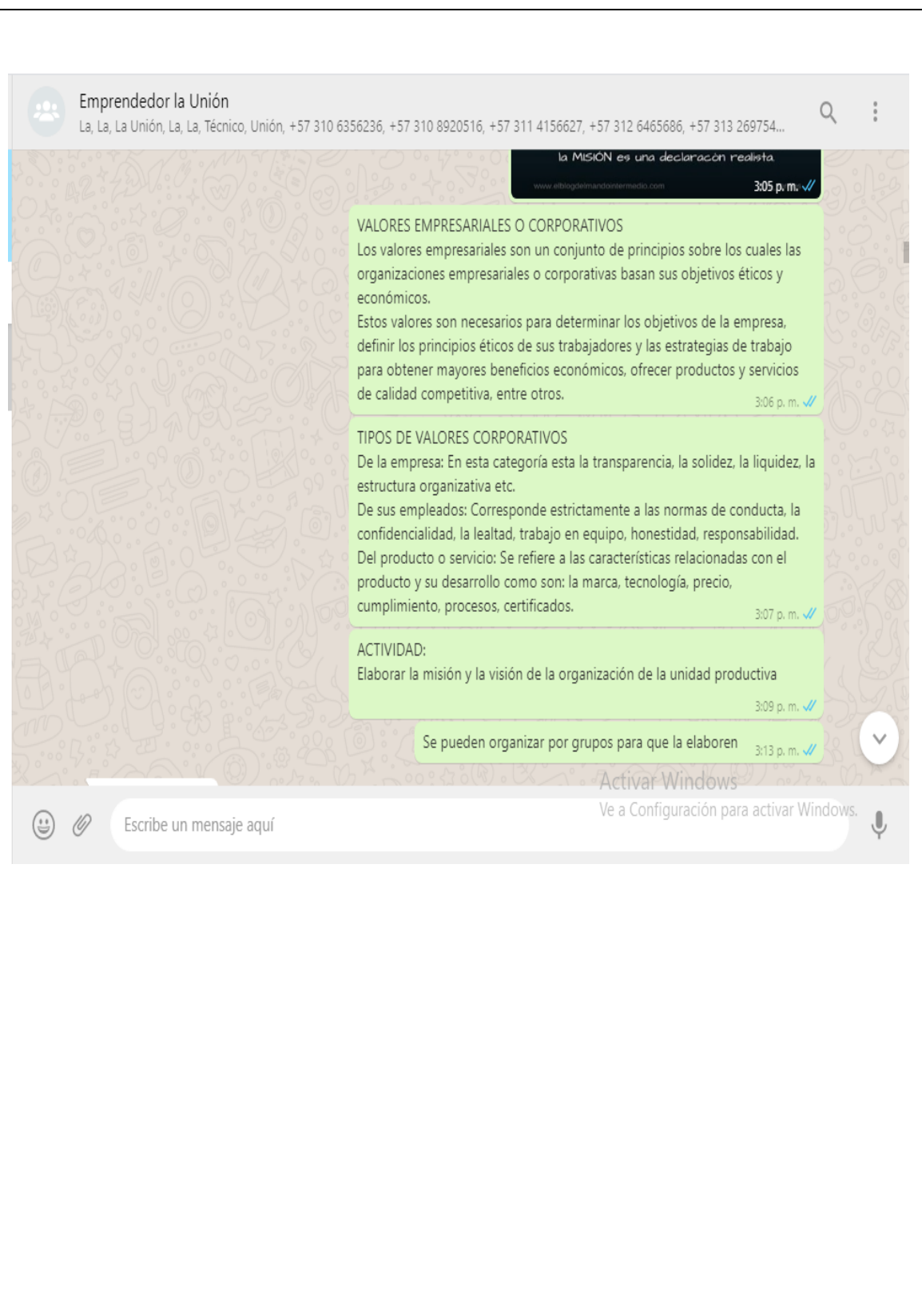
Diferencias entre Misión Visión

Activar Windows

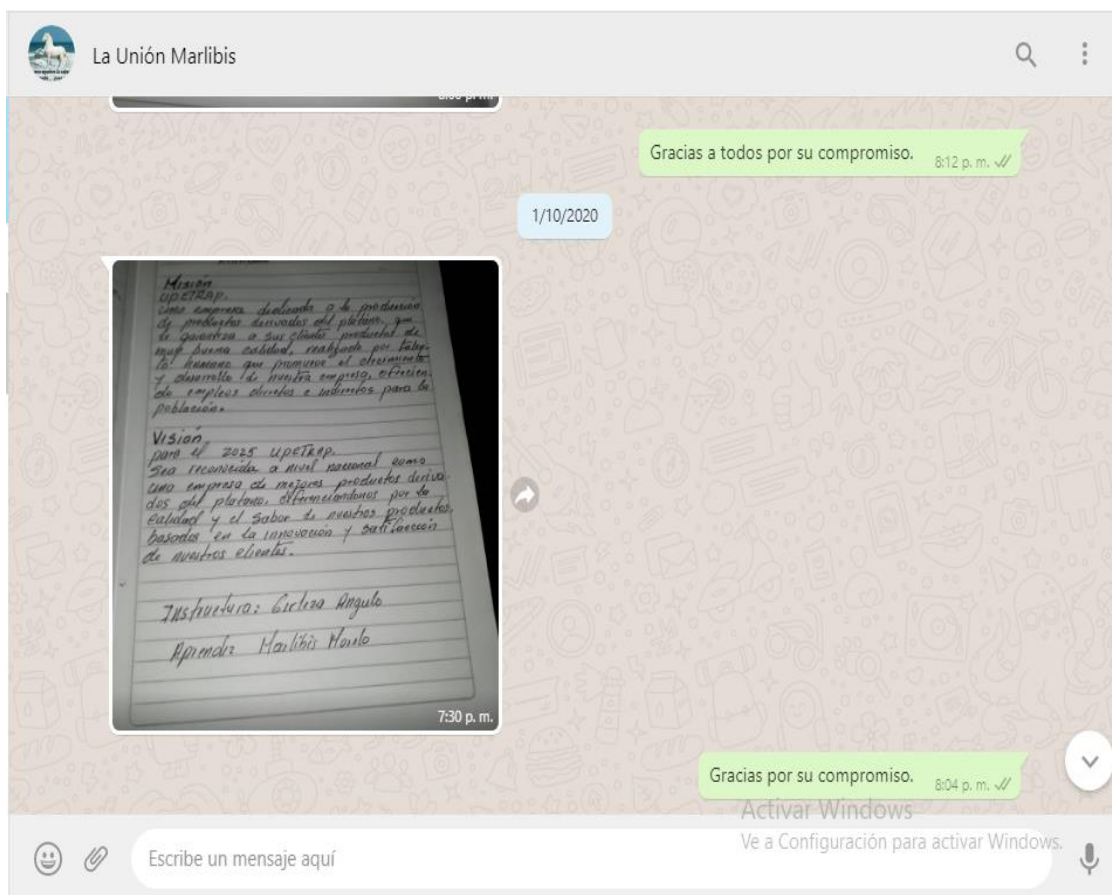
Ve a Configuración para activar Windows.

😊📎

Escribe un mensaje aquí



EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).

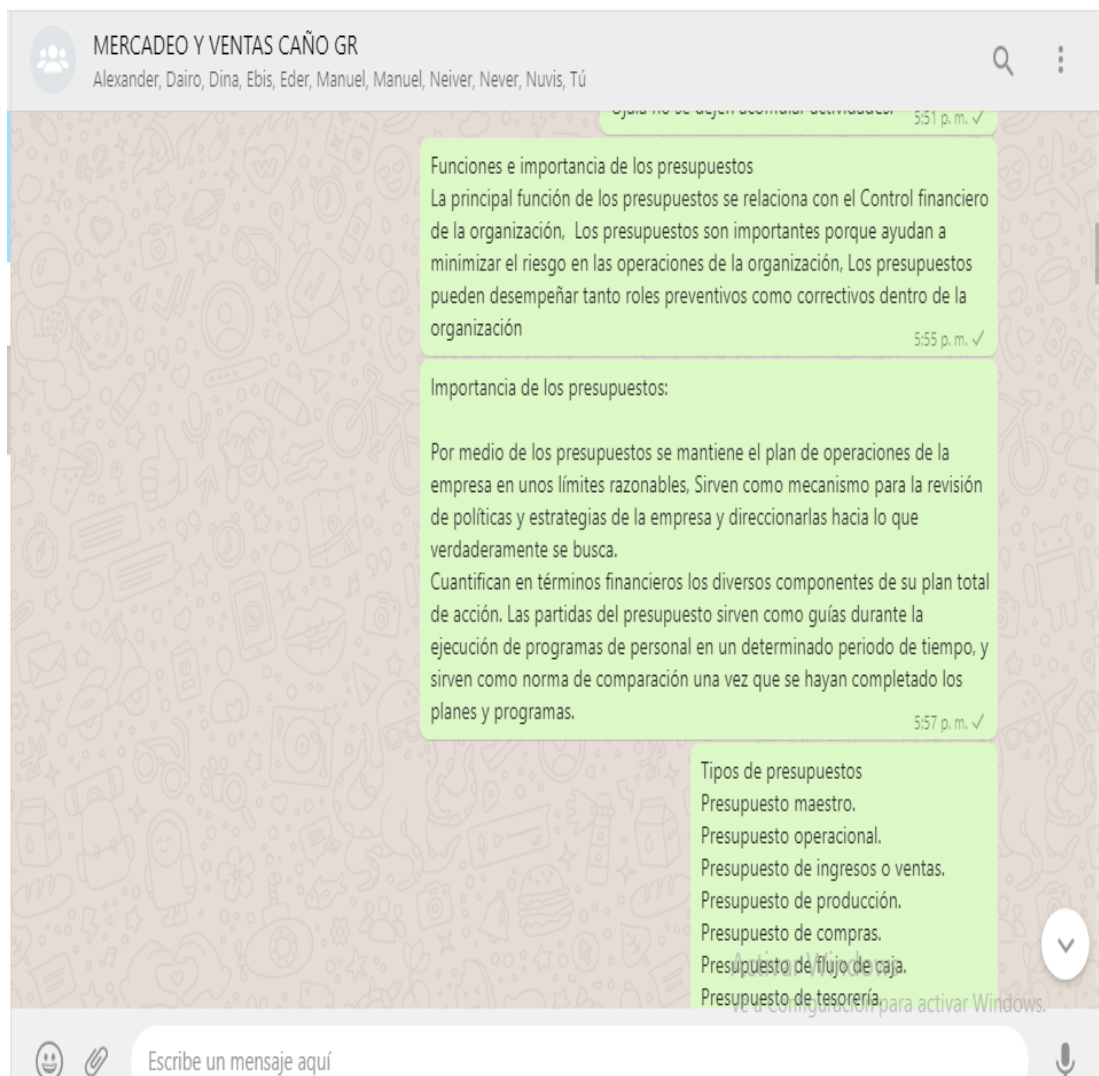


FICHA: 2176804 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	28 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2176804
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DAIRO MARQUEZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6478780
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:	
<p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p> <p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE FUNCIÓN E IMPORTANCIA DE LOS PRESUPUESTOS.</p>	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).




MERCADEO Y VENTAS CAÑO GR
 Alexander, Dairo, Dina, Ebis, Eder, Manuel, Manuel, Neiver, Never, Nuvis, Tú
 


Estas áreas son:

- Ventas.
- Producción.
- Mano de obra.
- Costos de materiales.
- Costos administrativos.
- Gastos de sub-contratos.

De esta manera se pueden manejar los recursos operativos de forma disciplinada y organizada lo que, indudablemente, contribuye al crecimiento económico sustentable de tu empresa.

6:09 p. m. ✓

Presupuesto de ingresos o ventas: Son las proyecciones a futuro y datos de tipo económico que muestran los aumentos de patrimonio.

Tener actualizado este presupuesto es clave para facilitar la proyección de dinero entrante para elaborar los presupuestos de tesorería, compras y producción.

Los datos necesarios para elaborar este presupuesto están compuestos por los históricos de ventas y las ventas previstas de la empresa y del sector en general.

6:11 p. m. ✓

Presupuesto de producción: Aquí se estima la cantidad total de producción que se desea realizar.

Guarda relación con el presupuesto de ventas, ya que los datos históricos de ingresos reflejan un estimado de cuánto se debe producir para generar utilidad y crecimiento económico en la organización.

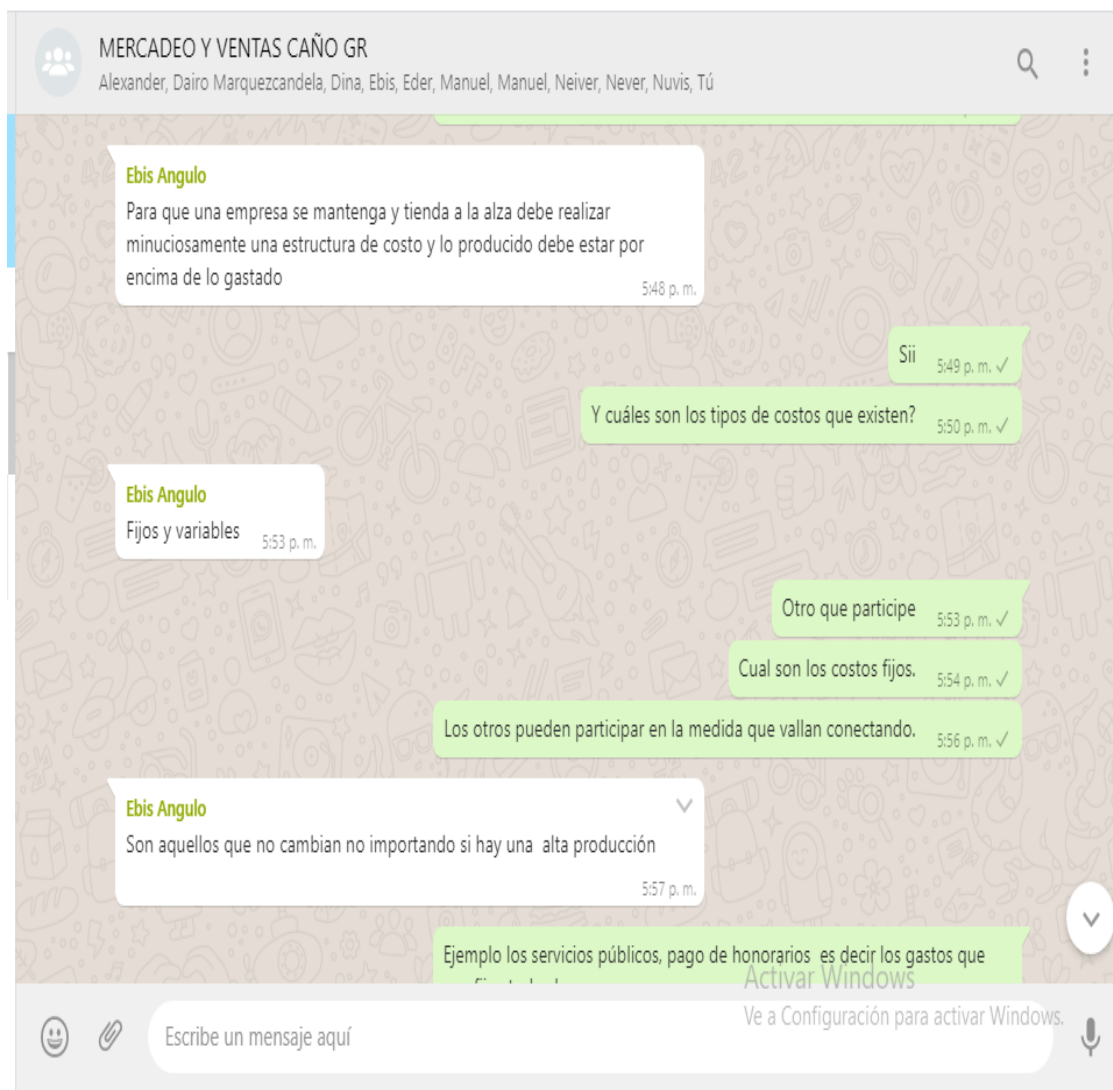
6:11 p. m. ✓

Presupuesto de compras: En él, se encuentran todas las estimaciones y proyecciones a futuro sobre compras de materia prima, herramientas.






EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).

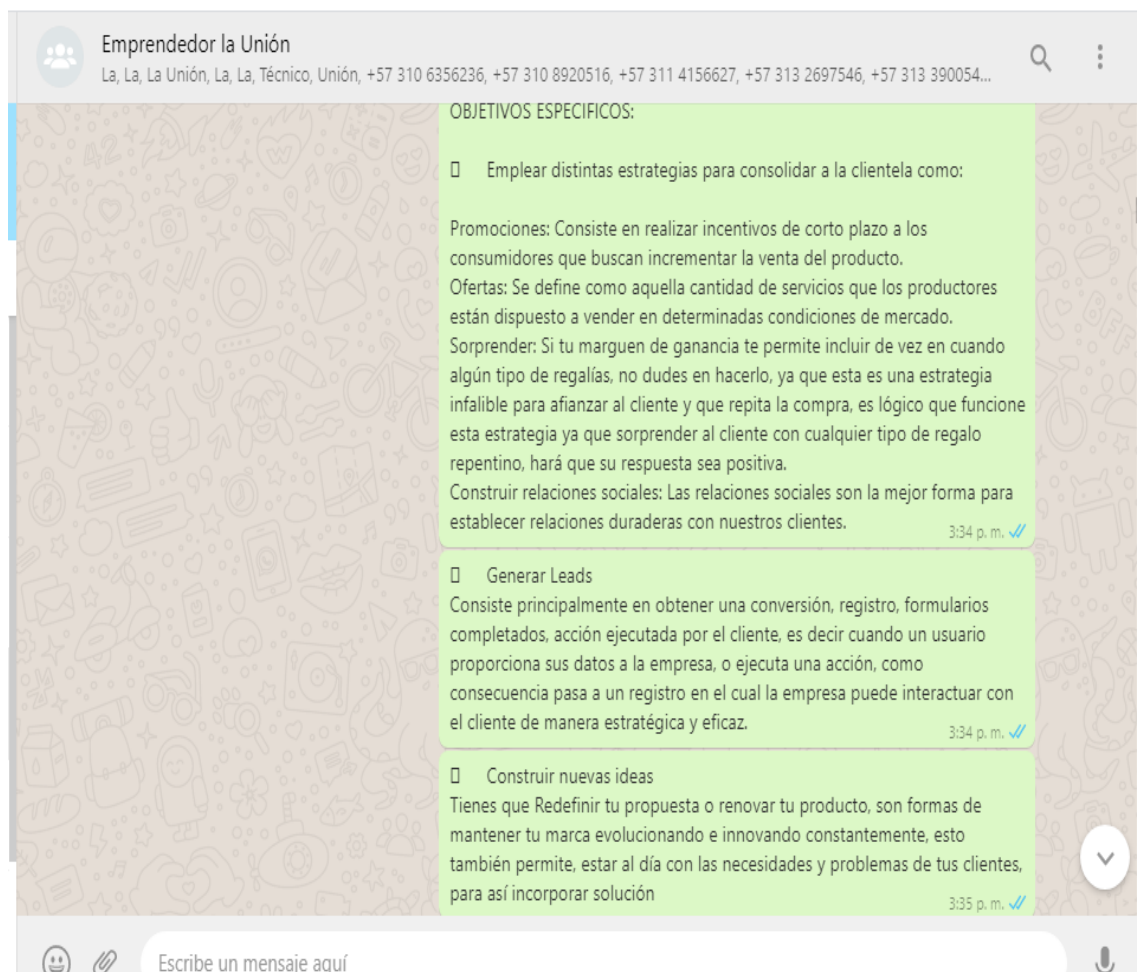


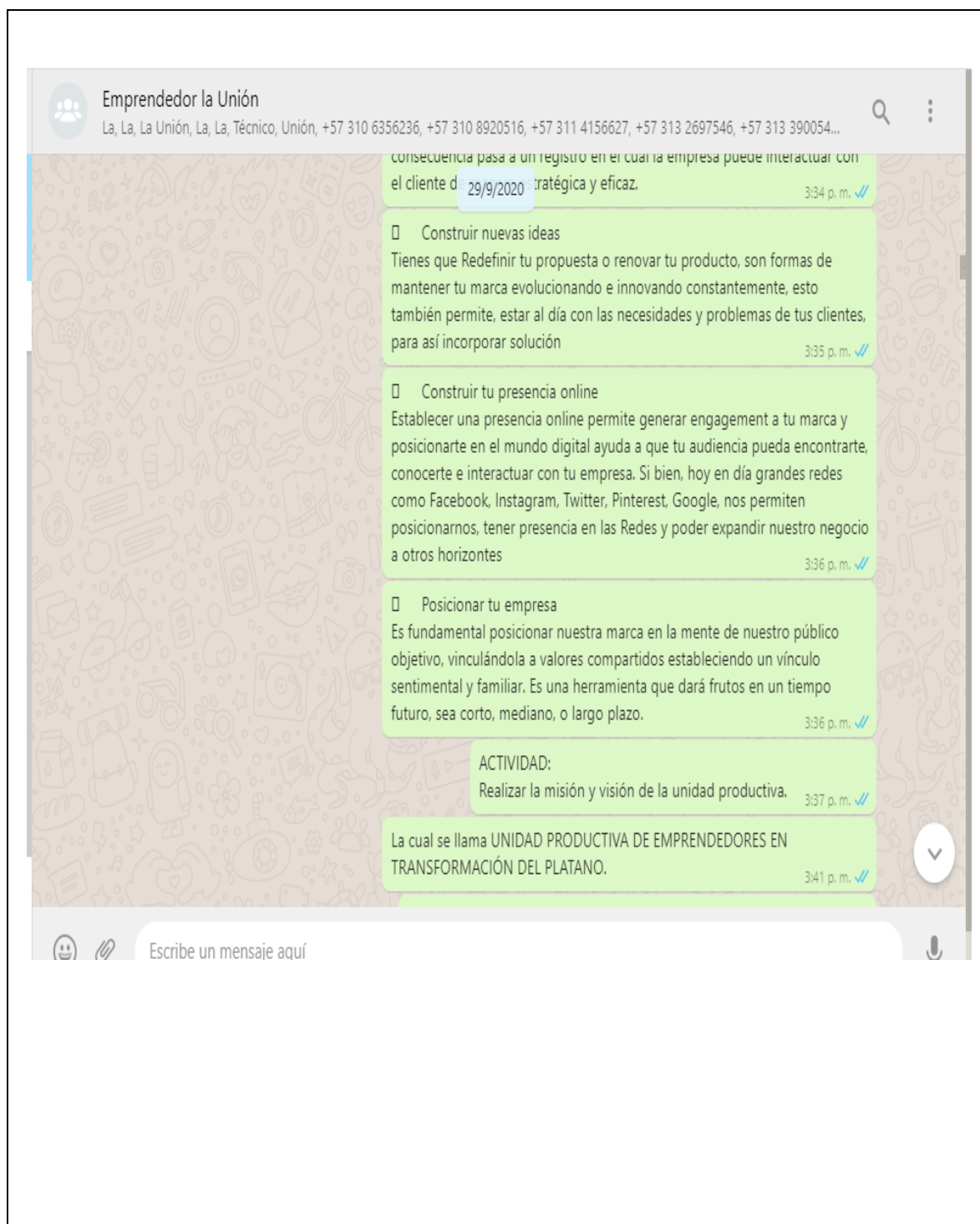
FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MOÑITO VEREDA LA UNION.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	29 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2180708
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y VERDURAS.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MOÑITO – VEREDA LA UNION
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	RODOLFO MARTINEZ GUZMAN
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3133761685
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS: <p>Fase del Proyecto: EJECUCIÓN</p> <p>Actividad del Proyecto: DISEÑAR LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.</p> <p>Competencias: ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGIA Y GUIA.</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: ELABORAR LOS COMPONENTES DEL AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACION FINANCIERA Y PRESUPUESTOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: POR MEDIO DE WHATSAAP ENVIO MATERIAL SOBRE CULTURA ORGANIZACIONAL.</p> <p>.</p>	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).





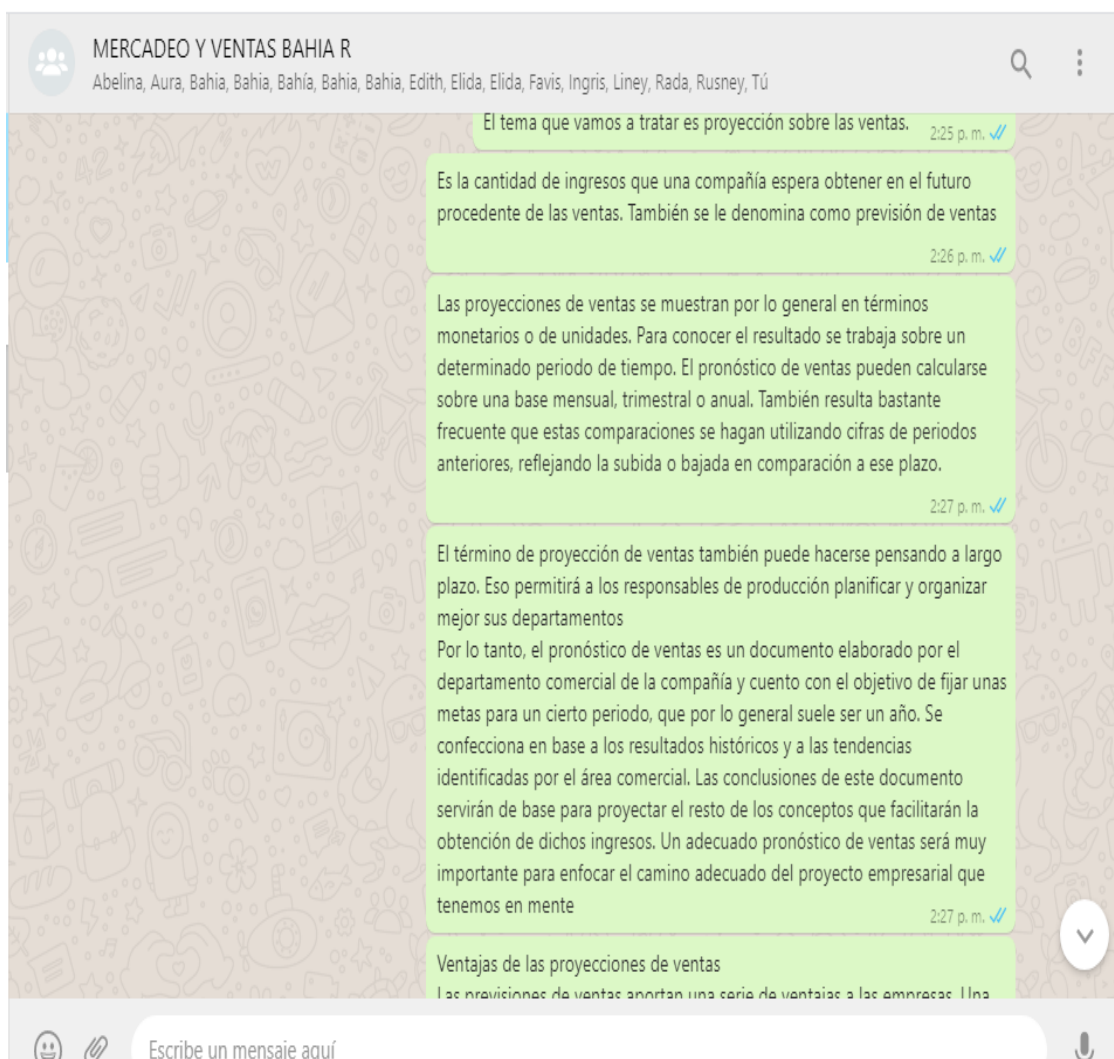


FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MOÑITO VEREDA BAHIA RADA.

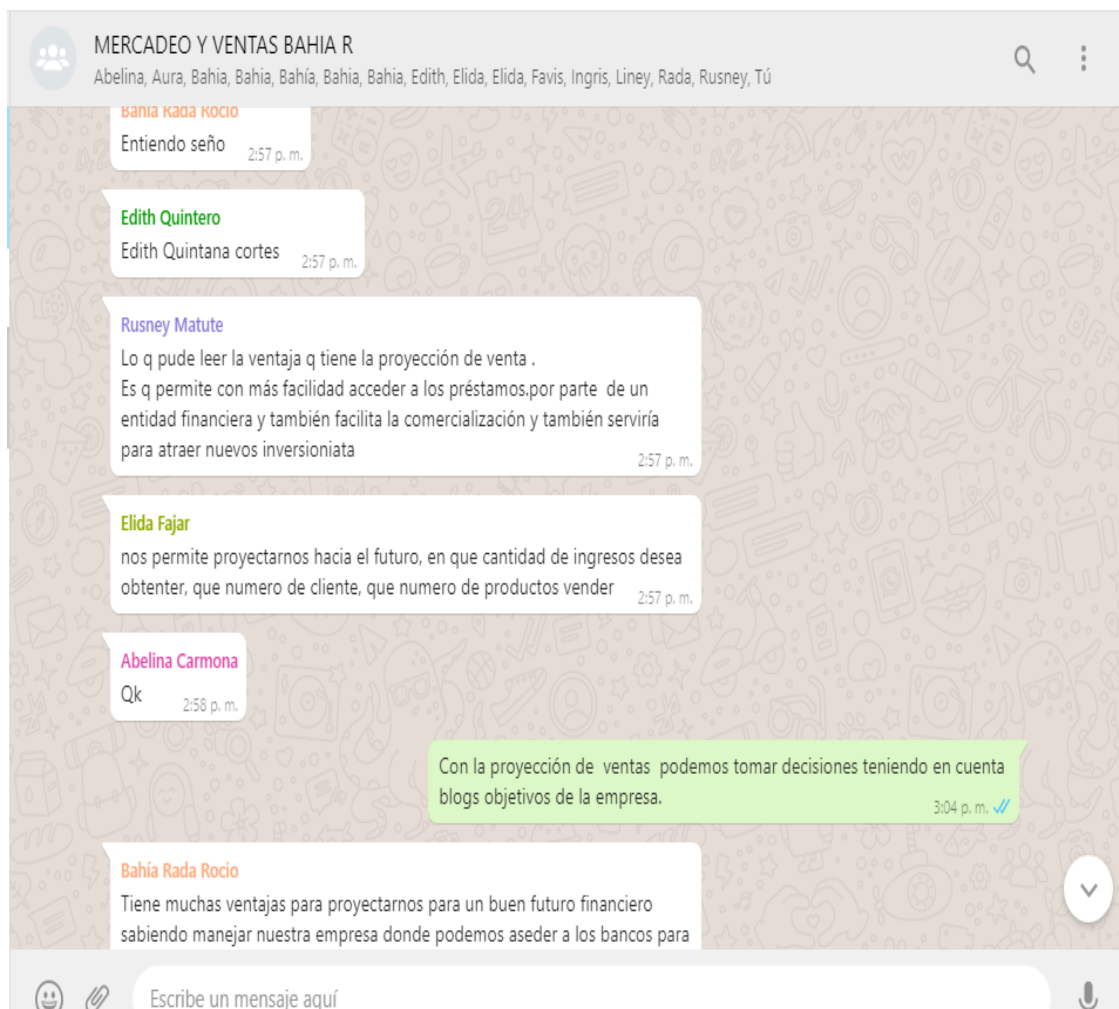
INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	30 DE SEPTIEMBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	21744044
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MOÑITO VEREDA BAHIA RADA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ROCIO CORREA DE FAJARDO
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3135393534
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS: Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS Actividades de Aprendizaje a desarrollar: POR MEDIO DE WHATSAAP ENVIO MATERIAL SOBRE PROYECCION DE LAS VENTAS. .	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).



EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).



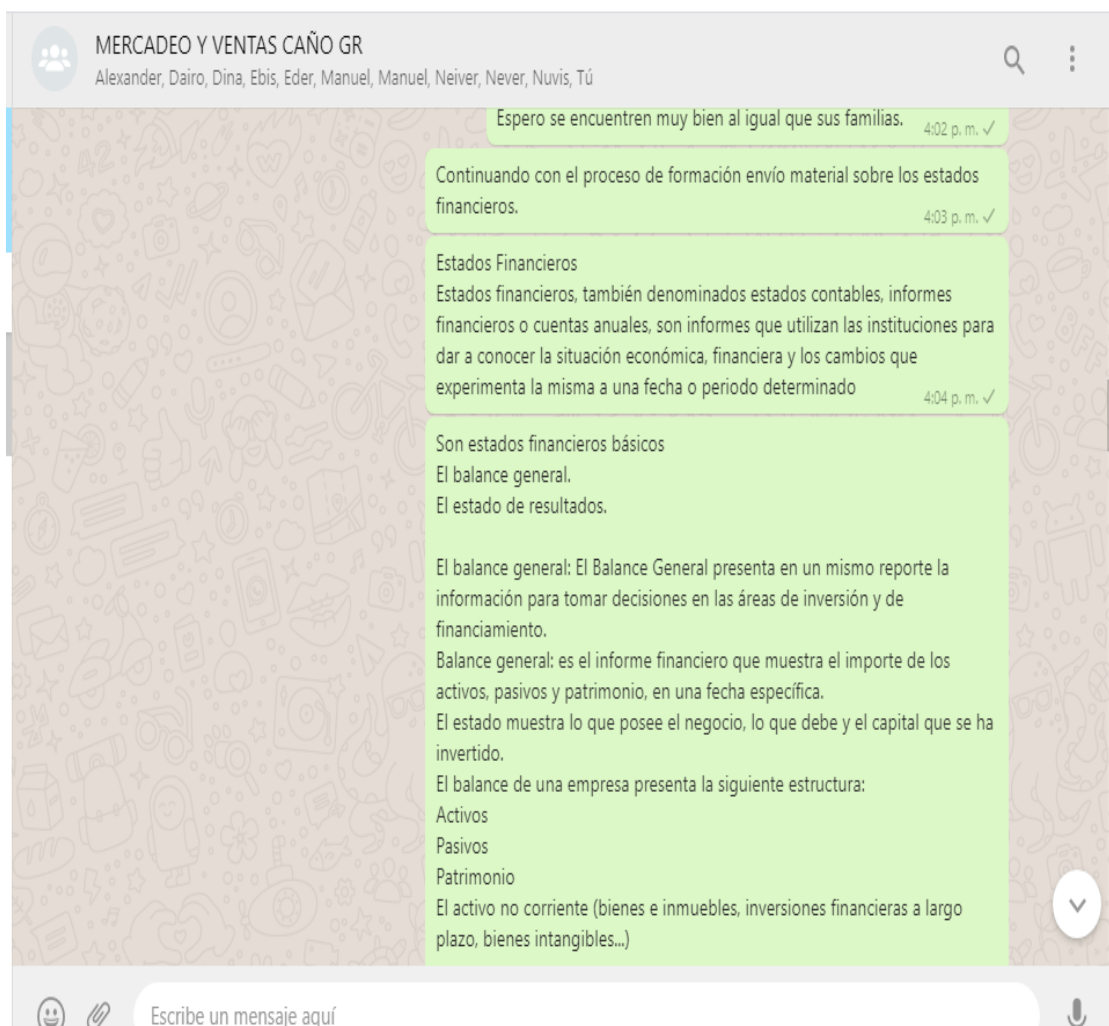
FICHA: 2176804 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE.

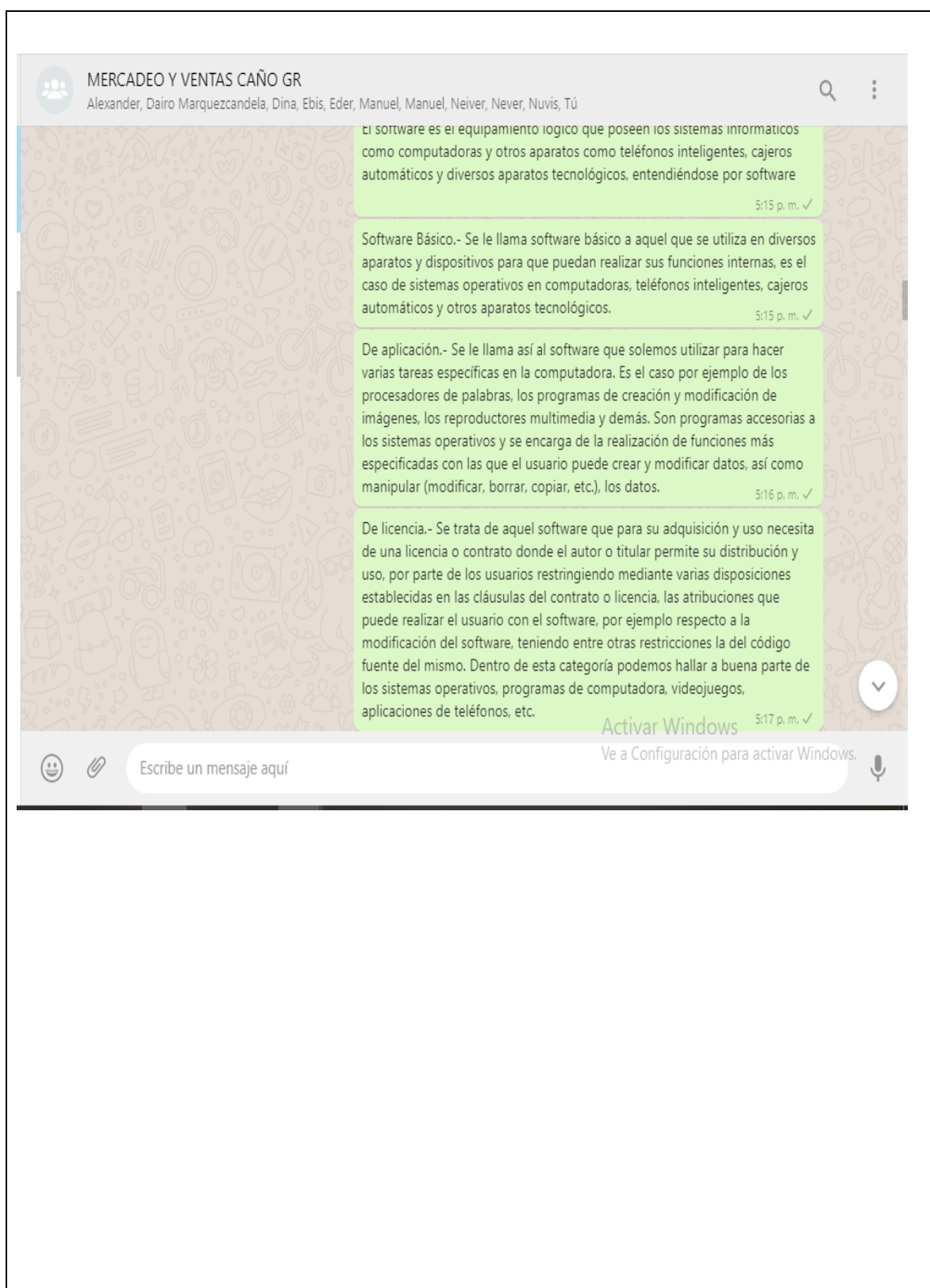
INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	01 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2176804
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DAIRO MARQUEZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6478780
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:	
<p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p> <p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVÍO POR WHATSAPP MATERIAL SOBRE TIPOS DE FORMATOS COMERCIALES, BASES DE DATOS Y REDES DE INFORMACIÓN DE MERCADOS..</p>	

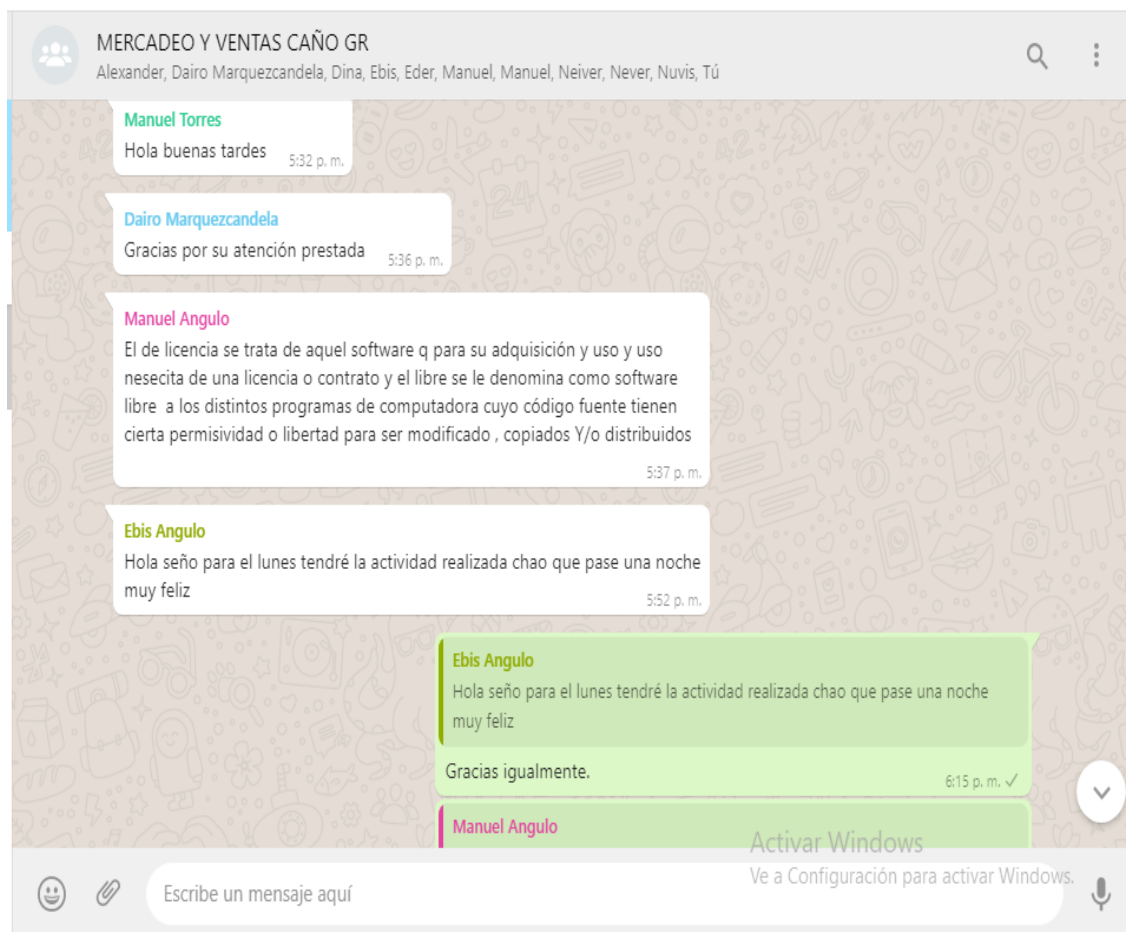
EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).

www.youtube.com www.google.com 509 Bandwidth Limi... https://www.colom... Oración a San Cipri...





EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).





FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MONTERIA - GARZONES.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	02 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	21744044
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MONTERIA- GARZONES
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DEIMER CALY
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3125233869
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

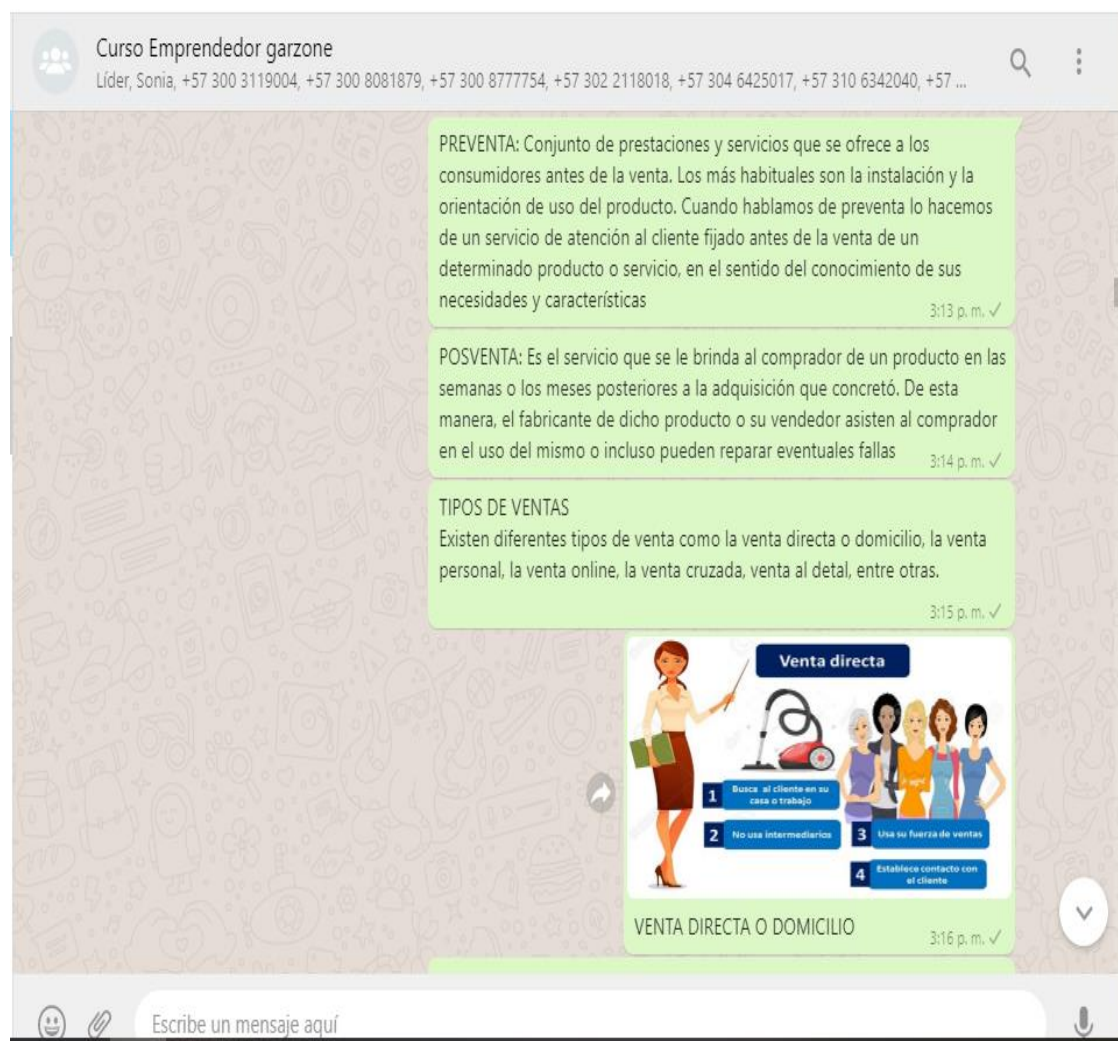
Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO

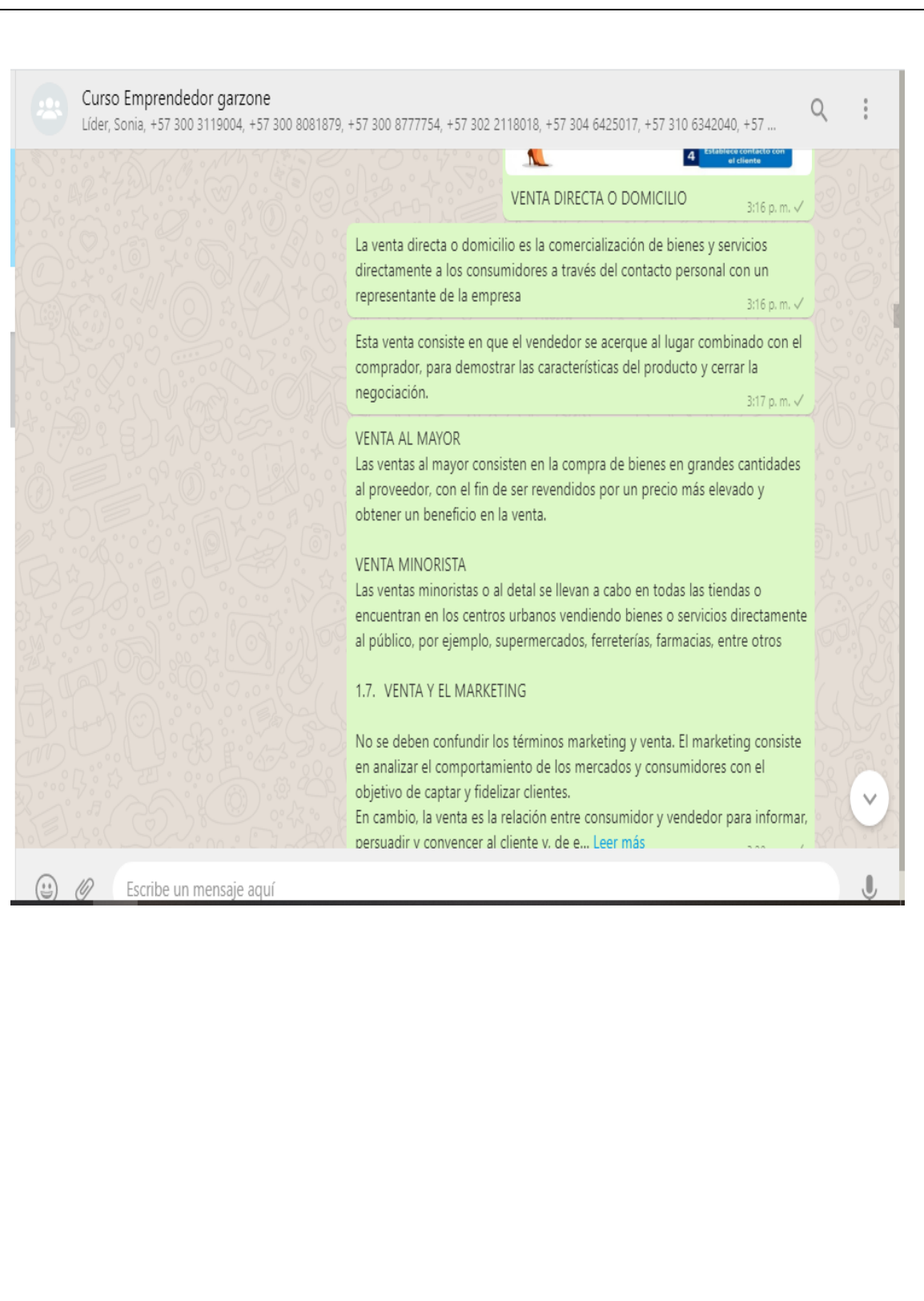
Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

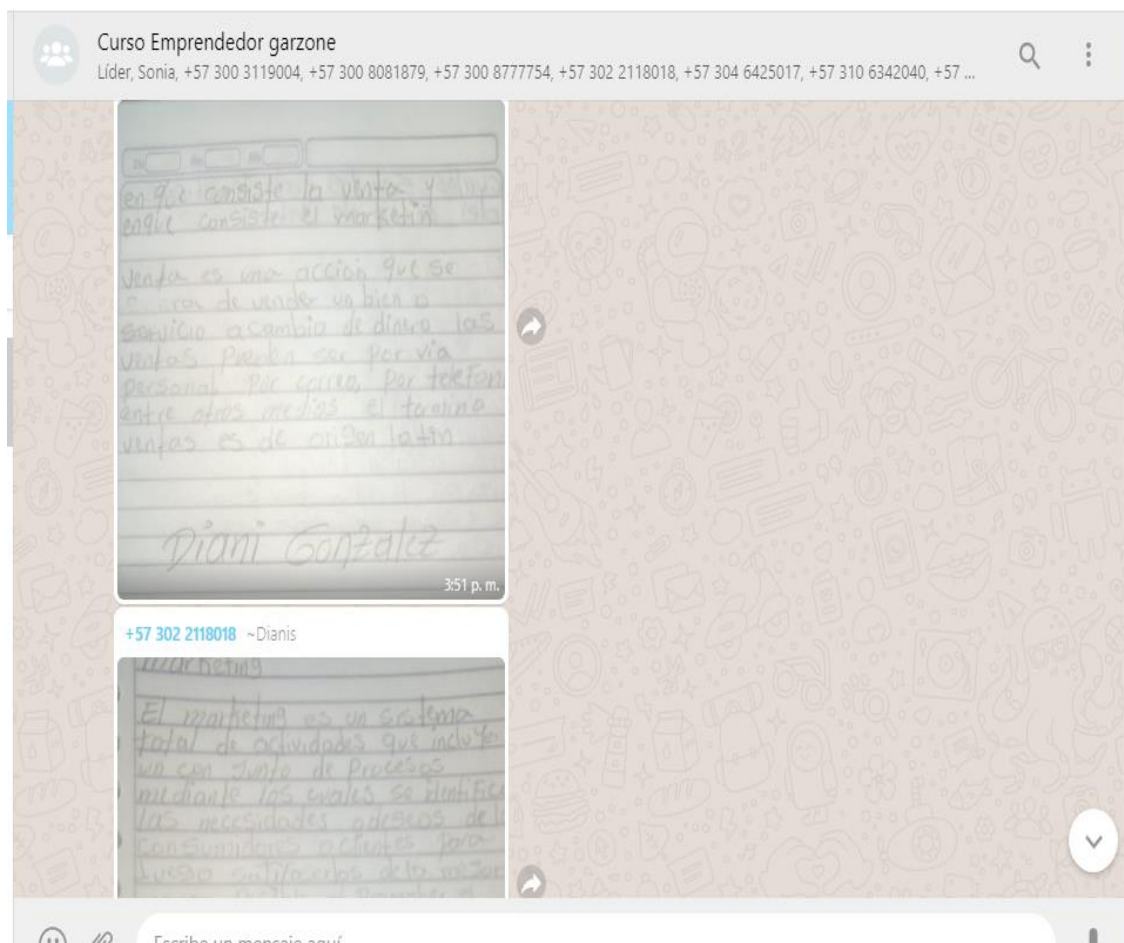
Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE PREVENTA Y POSVENTA.

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).





EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).





FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MOÑITO VEREDA LA UNION.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	3 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2180708
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y VERDURAS.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MOÑITO – VEREDA LA UNION
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	RODOLFO MARTINEZ GUZMAN
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3133761685
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Fase del Proyecto: EJECUCIÓN

Actividad del Proyecto: DISEÑAR LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

Competencias: ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGIA Y GUIA.

Resultados de Aprendizaje a alcanzar: ELABORAR LOS COMPONENTES DEL AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACION FINANCIERA Y PRESUPUESTOS

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: POR MEDIO DE WHATSAAP ENVIO MATERIAL SOBRE MANUAL DE FUNCIONES Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONA.

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).

Emprendedor la Unión
La, La, La Unión, La, La, Técnico, Unión, +57 310 6356236, +57 310 8920516, +57 311 4156627, +57 313 2697546, +57 313 390054...

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.
Se conoce como estructura organizacional a las formas de organización interna y administrativa de una empresa u organización. Esto incluye también el reparto del trabajo en áreas o departamentos determinados según esa misma estructura. 4:25 p. m. ✓



CARACTERÍSTICAS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
Toda estructura organizacional es un orden formal, es decir, consta en los documentos de la empresa y está reflejado en su organigrama. se representan las distintas personas que trabajan en ella y sus cargos específicos 4:27 p. m. ✓

. Mientras más grande sea una empresa, más especializados serán sus departamentos.

Estas estructuras pueden ser de dos tipos:

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Escribe un mensaje aquí



Emprendedor la Unión

La, La, La Unión, La, La, Técnico, Unión, +57 310 6356236, +57 310 8920516, +57 311 4156627, +57 313 2697546, +57 313 390054...




TIPOS DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Generalmente se habla de cuatro tipos de estructura organizacional:

Lineal. Contempla como principio organizador la jerarquía, es decir, la autoridad directa del jefe sobre sus subordinados, ya que sobre él recaen todas las decisiones y todas las responsabilidades

4:41 p. m. ✓

Funcional. Propone la división de las labores de la organización en unidades hiperespecializadas, cada una al mando de un jefe independiente, que coordina su equipo de trabajo y permite la comunicación con los demás equipos

4:42 p. m. ✓

De Staff. Un modelo empresarial minimalista, que prefiere depositar en contrataciones externas (outsourcing o tercerización) muchas de las funciones que en otros modelos implicarían la construcción de una unidad de trabajo

4:43 p. m. ✓

Matricial. La empresa se estructura en base a equipos de trabajos autónomos y desconectados entre sí, cada uno asignado a un proyecto puntual y compuesto por un conjunto diverso de trabajadores al mando de un coordinador que se reporta individualmente a la cabeza de la organización

4:45 p. m. ✓

ACTIVIDAD:

Que es una estructura organizacional.

Cuáles son los tipos de estructura organizacional.

4:48 p. m. ✓

Esta actividad la deben realizarla en el transcurso de la semana.

4:49 p. m. ✓

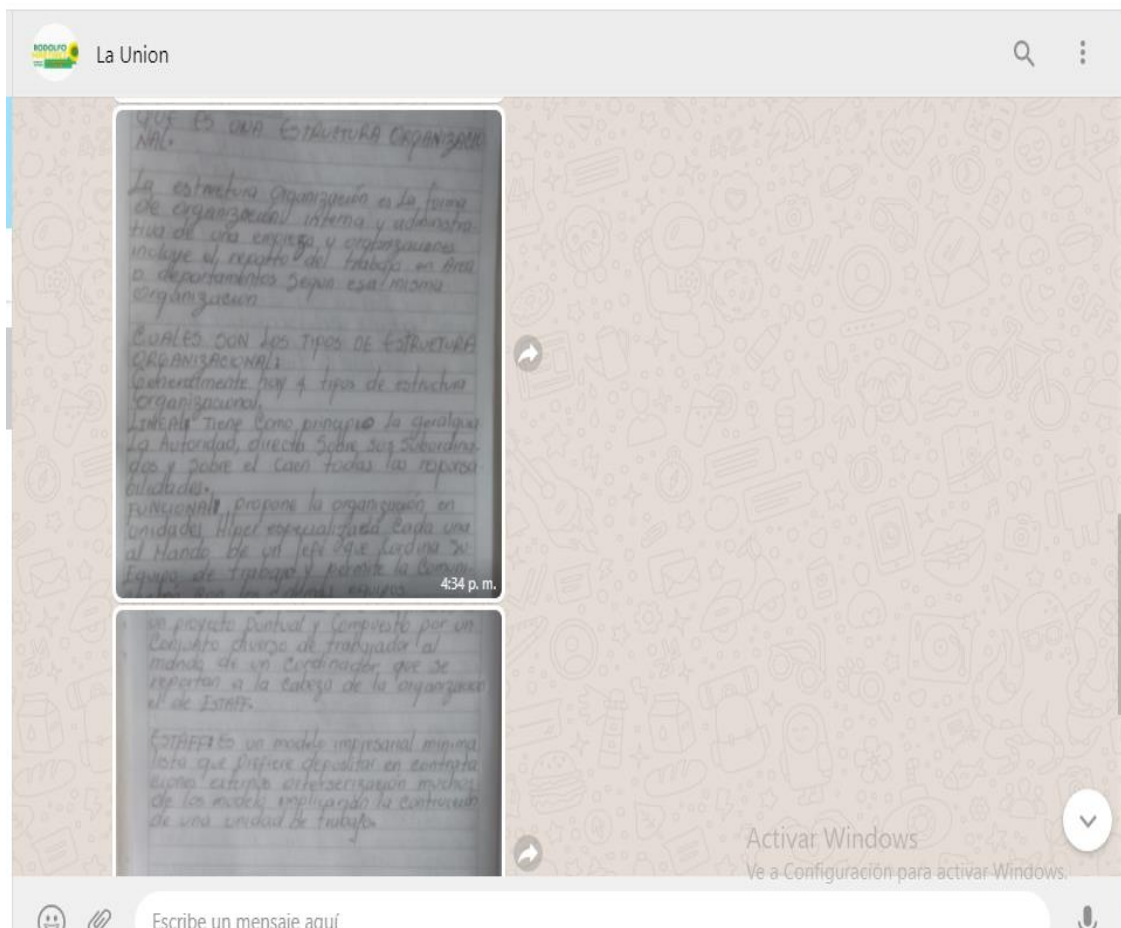
Ve a Configuración para activar Windows.




Escribe un mensaje aquí



EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).

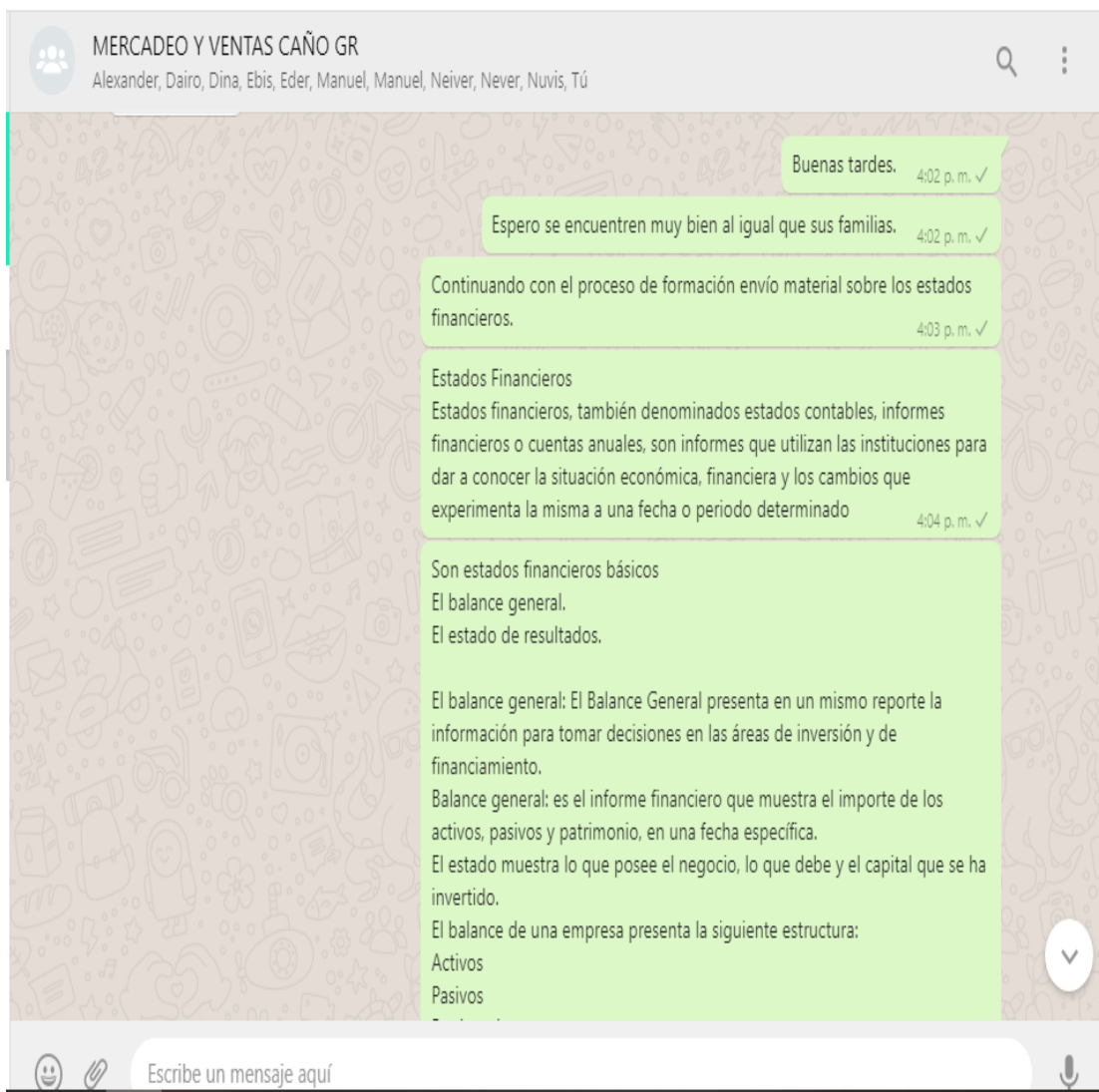


FICHA: 2176804 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	5 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2176804
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DAIRO MARQUEZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6478780
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:	
<p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p> <p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVÍO POR WHATSAPP MATERIAL SOBRE ESTADOS FINANCIEROS.</p>	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).



MERCADEO Y VENTAS CAÑO GR
 Alexander, Dairo, Dina, Ebis, Eder, Manuel, Manuel, Neiver, Never, Nuvis, Tú

El balance de una empresa presenta la siguiente estructura:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio

El activo no corriente (bienes e inmuebles, inversiones financieras a largo plazo, bienes intangibles...)

Activo corriente (existencias, deudores, clientes, inversiones financieras a corto plazo, efectivo y otros activos líquidos...)... [Leer más](#)

4:05 p. m. ✓

EL BALANCE GENERAL

El Esfuerzo Nacional S.A. De C.V.
Balance General
Al 31 de Junio del 2019

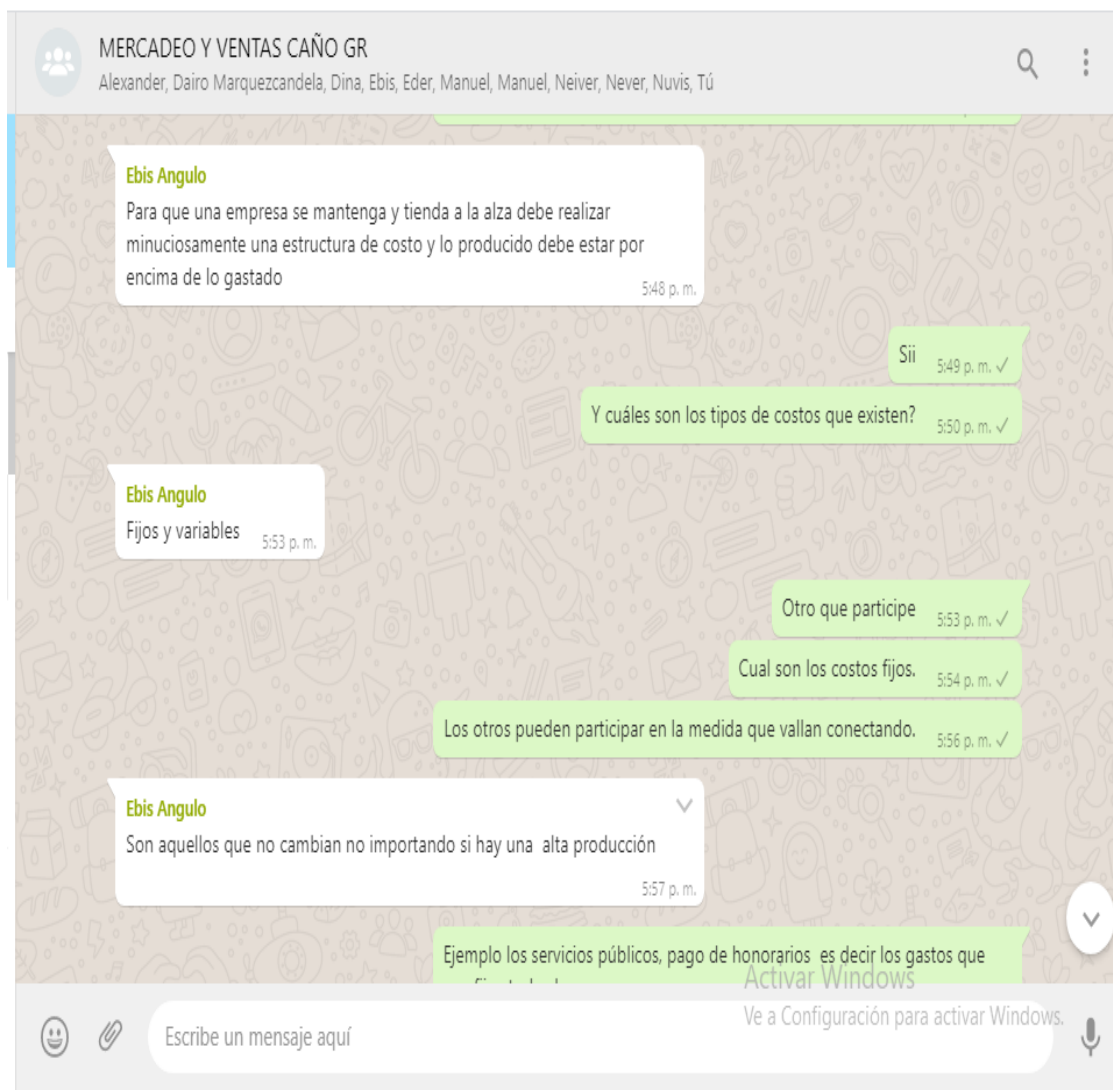
Activo		Pasivo y Capital	
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja y Bancos	\$ 23,200	Pasivo	
Cuentas x cobrar	28,000	Cuentas x Pagar	\$ 35,000
Inventarios	32,000	Prestamos	20,000
Materias primas	13,000	Salarios	3,200
Total Activo Circulante	96,200	Total Pasivo Circulante	58,200
Activo Fijo		Pasivo a Largo Plazo	
Terreno	60,000	Prestamo Hipotecario	\$ 50,000
Edificio	90,000	Capital	
Equipo de Oficina	20,000	Capital Social	100,000
		Utilidades Retenidas	58,000
Total	\$ 266,200	Total	4:06 p. m. ✓

Estado de resultado: presenta la forma en que la empresa ha logrado sus resultados financieros o contables, que puede ser una utilidad o una pérdida

Un estado de resultado requiere una serie de pasos para determinar la

Escribe un mensaje aquí

EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).





FICHA: 2077809 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA JOSE MANUEL

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	6 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2080478
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA JOSE MANUEL.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	BARTOLOME MENDOZA ANAYA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 2934553
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Fase del Proyecto: EJECUCIÓN

Actividad del Proyecto: DISEÑAR LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

Competencias: ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGIA Y GUIA

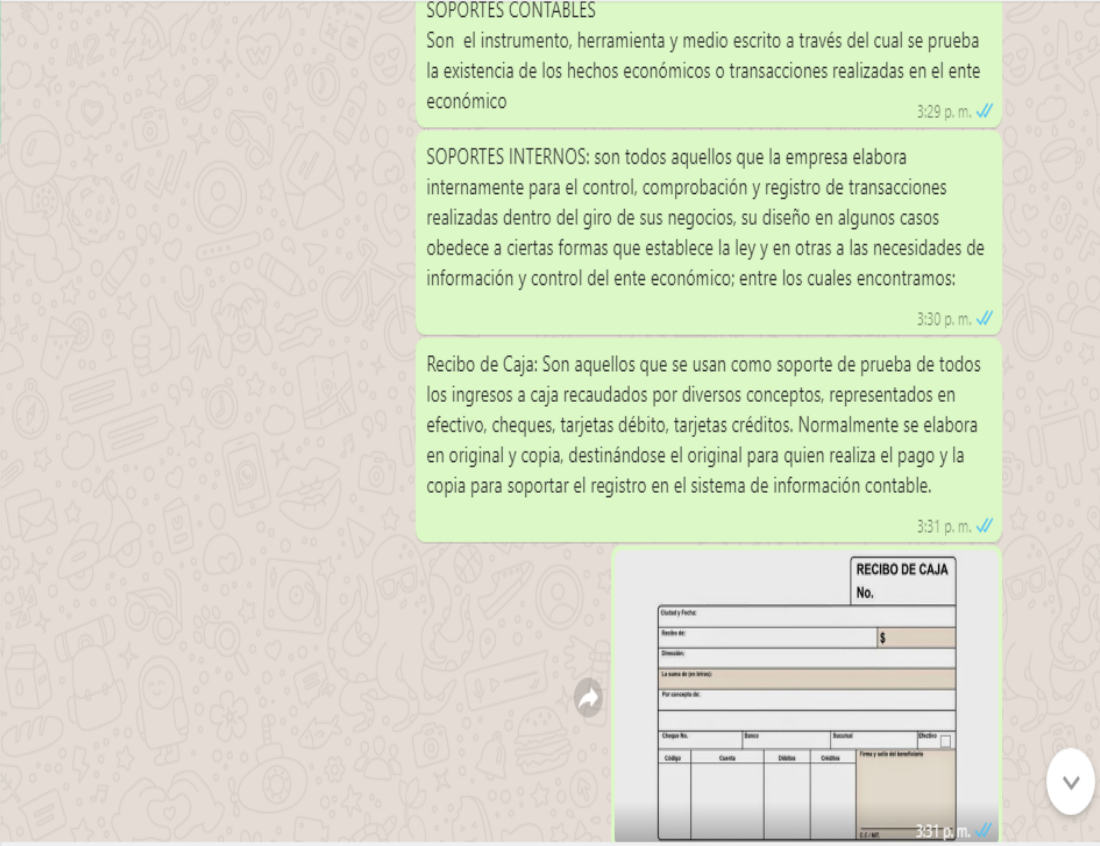
Resultados de Aprendizaje a alcanzar: PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE SOPORTES CONTABLES ..

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).


Grupo Ser José Manuel
 Herlinda, Tec, +57 300 4556110, +57 300 6239606, +57 301 2021323, +57 311 7913818, +57 313 3171767, +57 314 4151307, +57...



SOPORTES CONTABLES
 Son el instrumento, herramienta y medio escrito a través del cual se prueba la existencia de los hechos económicos o transacciones realizadas en el ente económico
 3:29 p. m. ✓

SOPORTES INTERNOS: son todos aquellos que la empresa elabora internamente para el control, comprobación y registro de transacciones realizadas dentro del giro de sus negocios, su diseño en algunos casos obedece a ciertas formas que establece la ley y en otras a las necesidades de información y control del ente económico; entre los cuales encontramos:
 3:30 p. m. ✓

Recibo de Caja: Son aquellos que se usan como soporte de prueba de todos los ingresos a caja recaudados por diversos conceptos, representados en efectivo, cheques, tarjetas débito, tarjetas créditos. Normalmente se elabora en original y copia, destinándose el original para quien realiza el pago y la copia para soportar el registro en el sistema de información contable.
 3:31 p. m. ✓








Grupo Ser José Manuel

Herlinda, Tec, +57 300 4556110, +57 300 6239606, +57 301 2021323, +57 311 7913818, +57 313 3171767, +57 314 4151307, +57...

cual se anexa como soporte al formato de reembolso correspondiente.

3:32 p. m. ✓✓

RECIBO DE CAJA MENOR

No.

RECIBI DE:

\$

FECHA:

PAGADO A:

POR CONCEPTO DE:

VALOR (en letras):

COORDO

FIRMA DE RECIBIDO

APROBADO

C.C. o NIT:

Comprobantes de egresos. Son aquellos que tienen la función de servir como prueba de los desembolsos o pagos realizados por la empresa, los cuales para efectos de control deben hacerse en cheque

3:32 p. m. ✓✓

COMPROBANTE DE EGRESO No.

FECHA:

PROYECTO:

PROYECTO DE:

PROYECTO DE:

CODIGO

DETALLE

VALOR

FECHA:

PROYECTO:

PROYECTO DE:

PROYECTO DE:

Facturas de venta: Se elabora para protocolizar la realización de un contrato de compraventa o prestación de servicios, en el cual se discrimina en detalle el contenido del contrato, el monto de la transacción, las condiciones de pago, la persona que interviene en la compra.

3:33 p. m. ✓✓

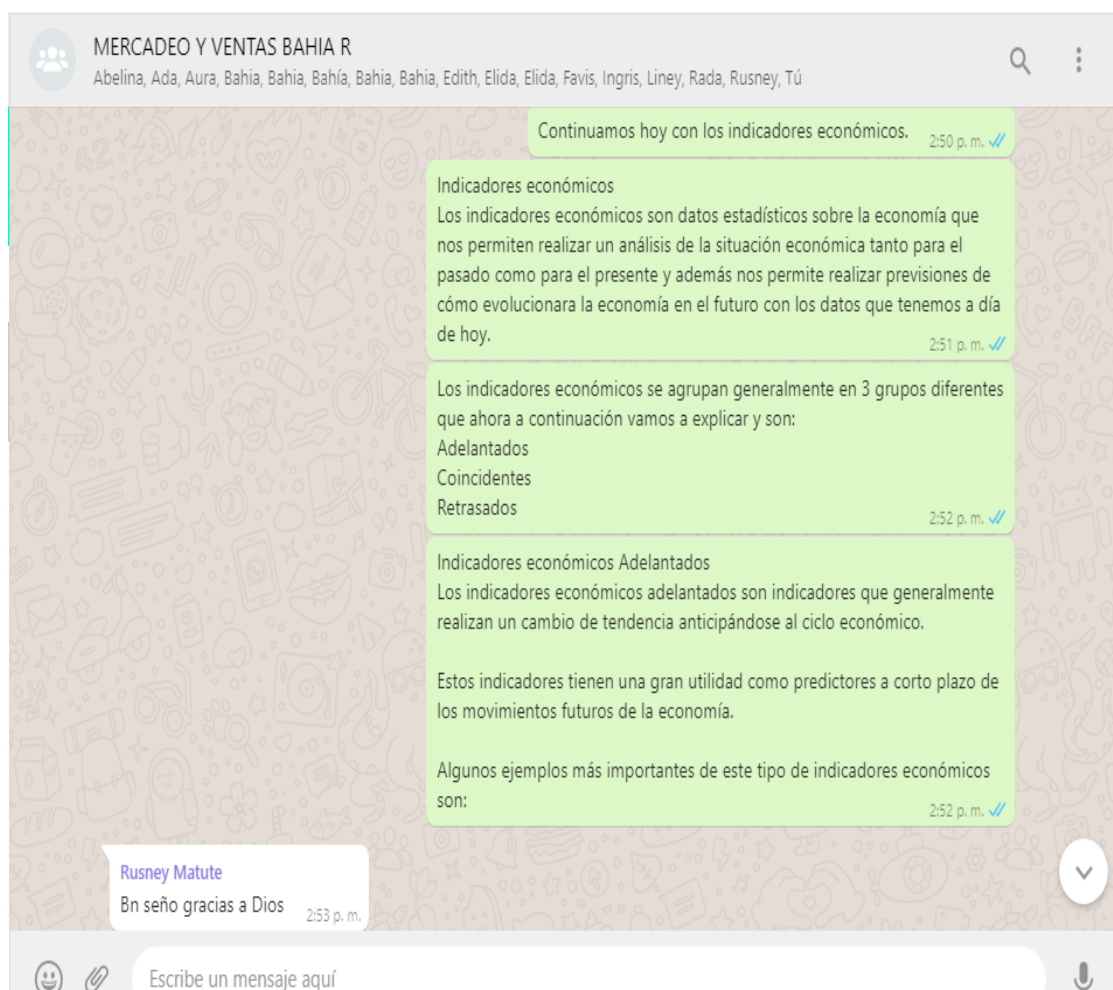
Escribe un mensaje aquí

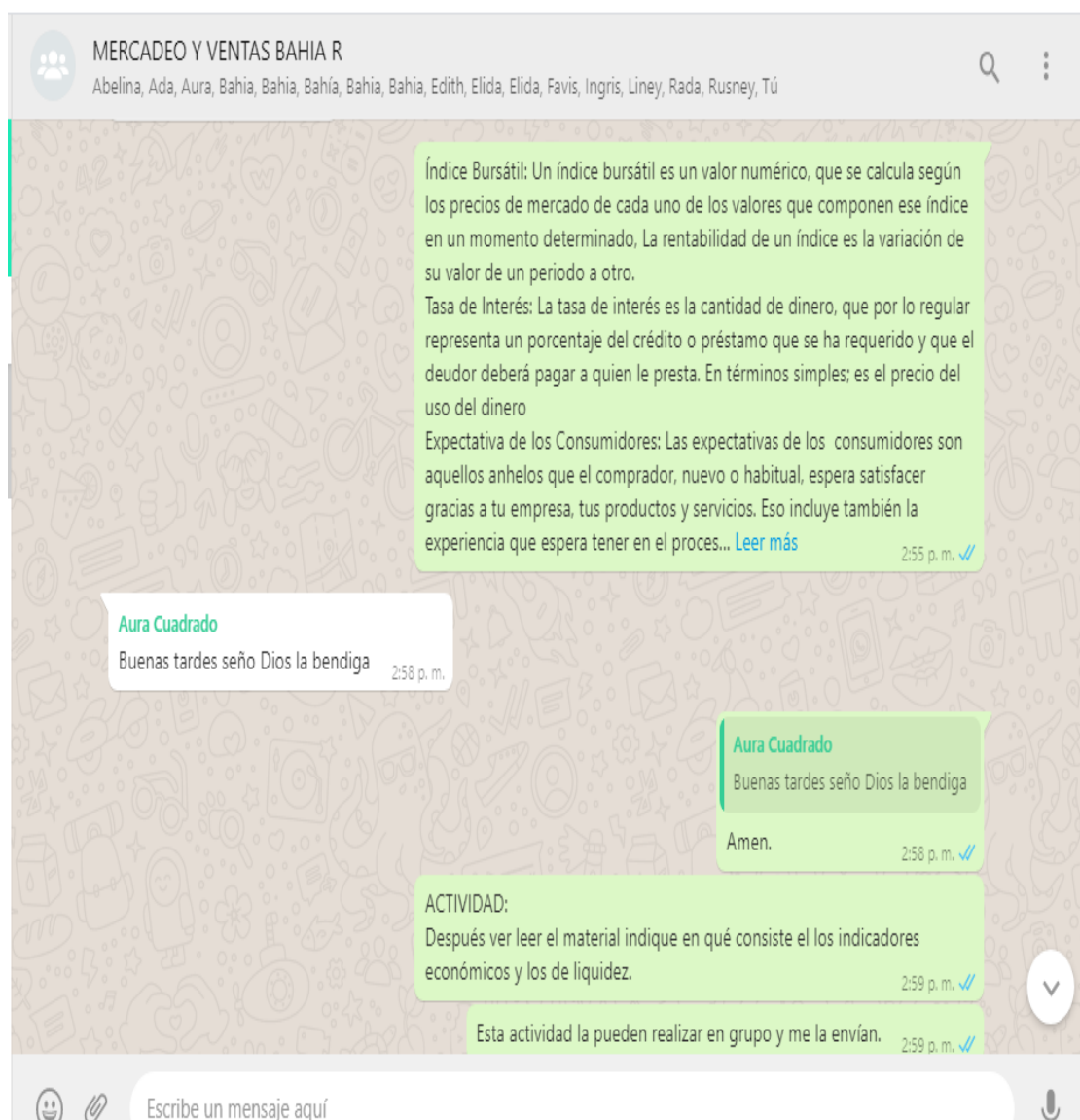
FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MOÑITO VEREDA BAHIA RADA.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

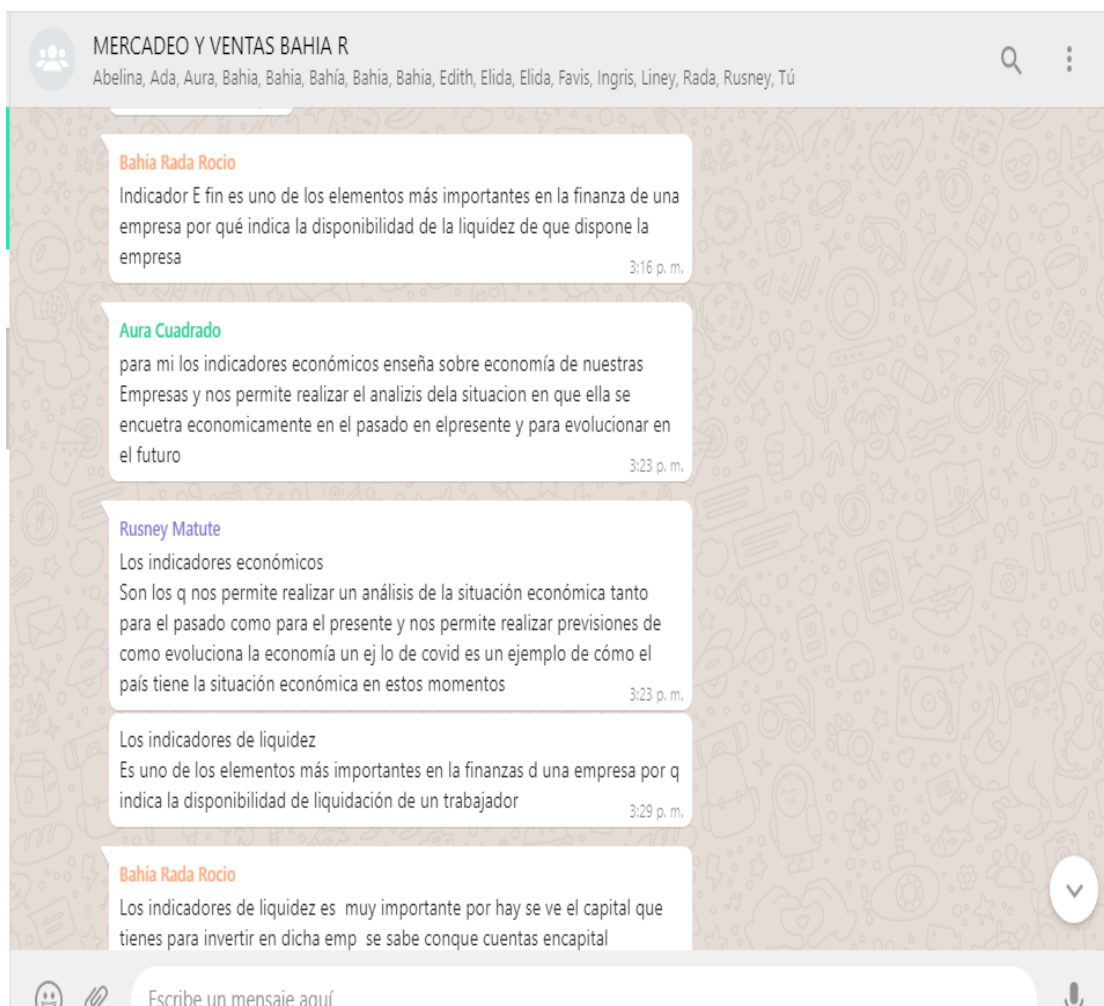
FECHA:	7 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	21744044
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MOÑITO VEREDA BAHIA RADA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ROCIO CORREA DE FAJARDO
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3135393534
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
<p>ACTIVIDADES DESARROLLADAS:</p> <p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p> <p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p> <p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS</p> <p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: POR MEDIO DE WHATSAAP ENVIO MATERIAL SOBRE INDICADORES ECONOMICOS.</p>	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).





EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).



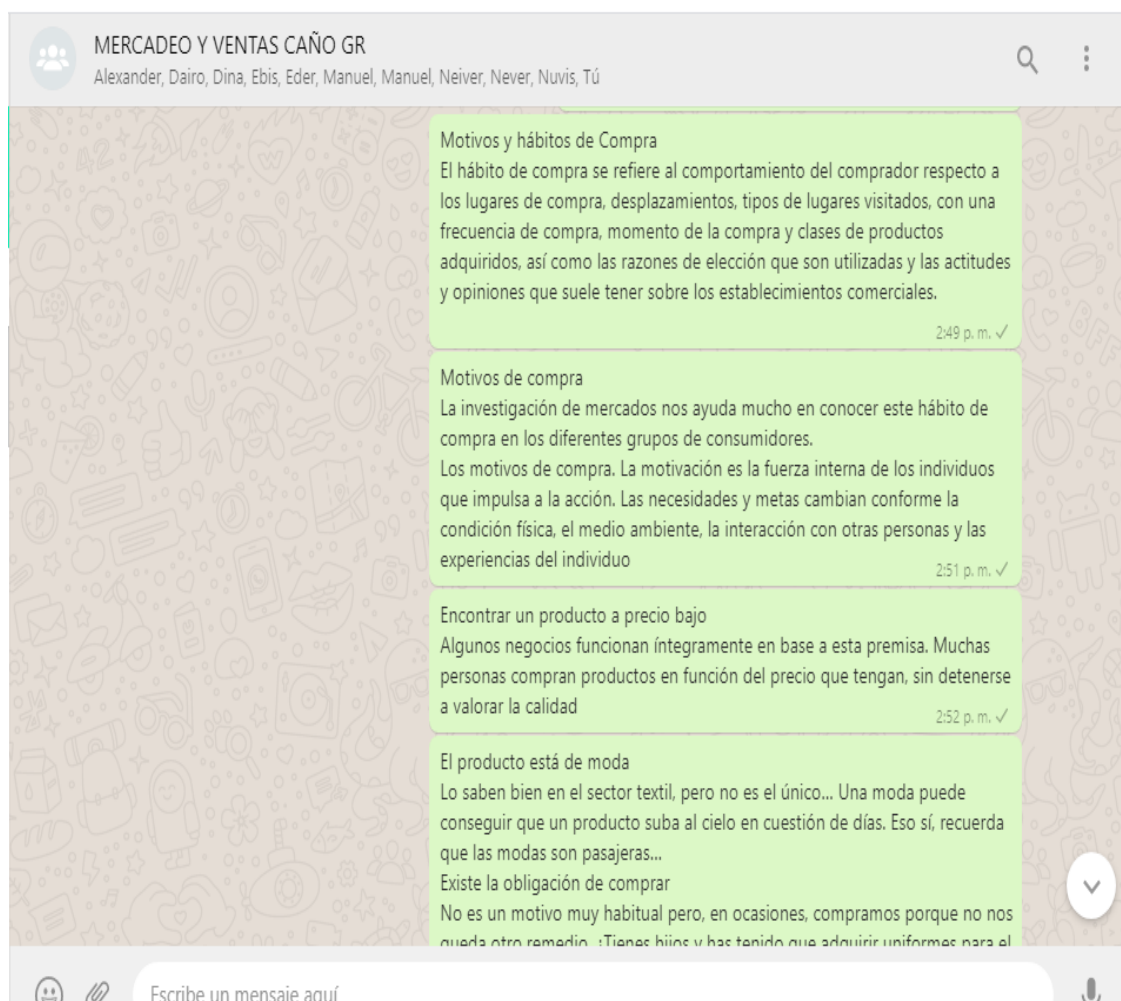


FICHA: 2176804 MUNICIPIO DE SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE.

**INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA**

FECHA:	8 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2176804
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN BERNARDO VEREDA CAÑO GRANDE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DAIRO MARQUEZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6478780
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:	
<p>Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO</p>	
<p>Competencias: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS</p>	
<p>Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTE DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS</p>	
<p>Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE MOTIVOS Y HABITOS DE COMPRA.</p>	

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).



EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).





FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MONTERIA - GARZONES.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	09 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	21744044
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MONTERIA- GARZONES
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DEIMER CALY
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3125233869
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

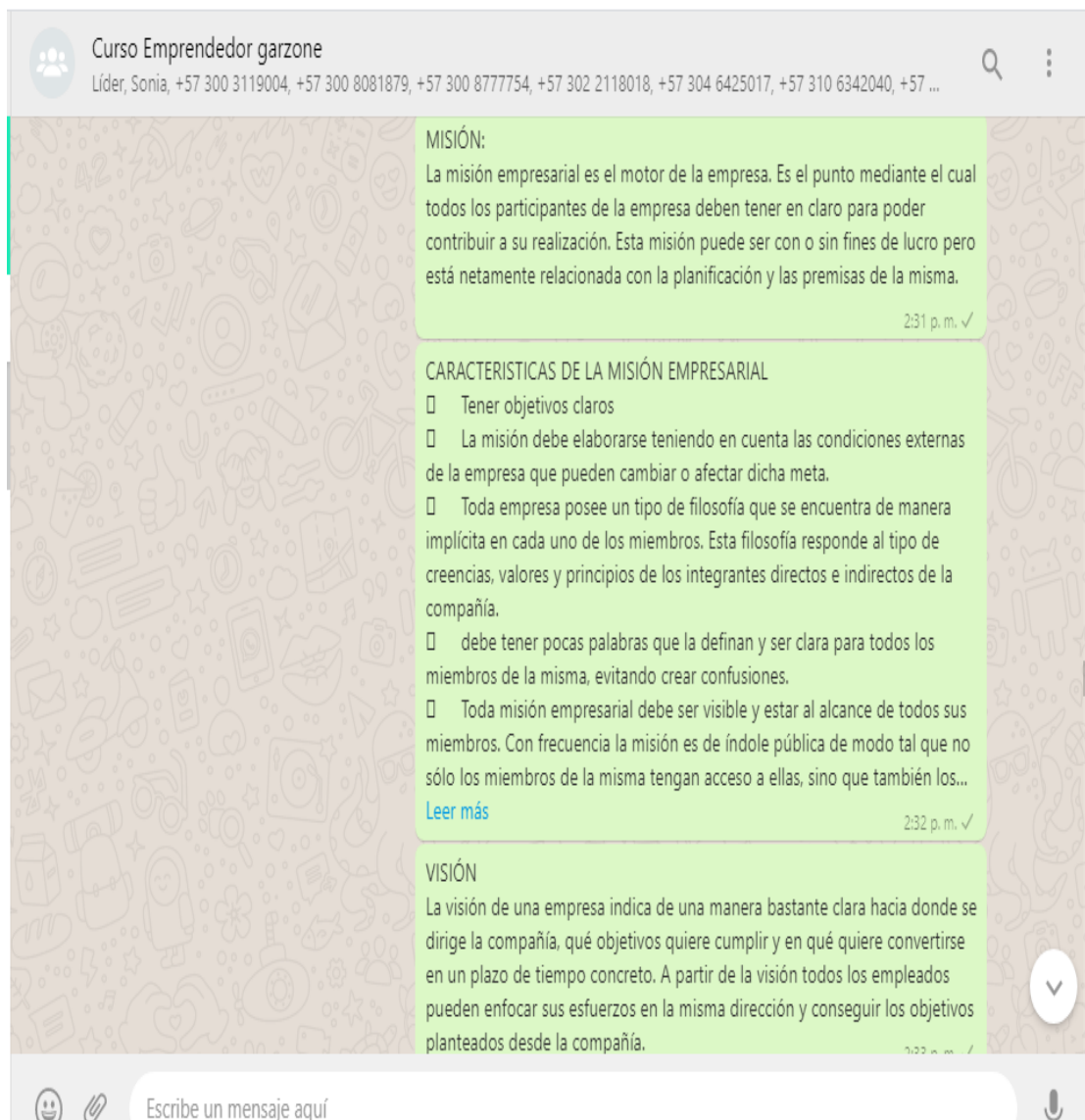
Fase del Proyecto: CURSO COMPLEMENTARIO

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

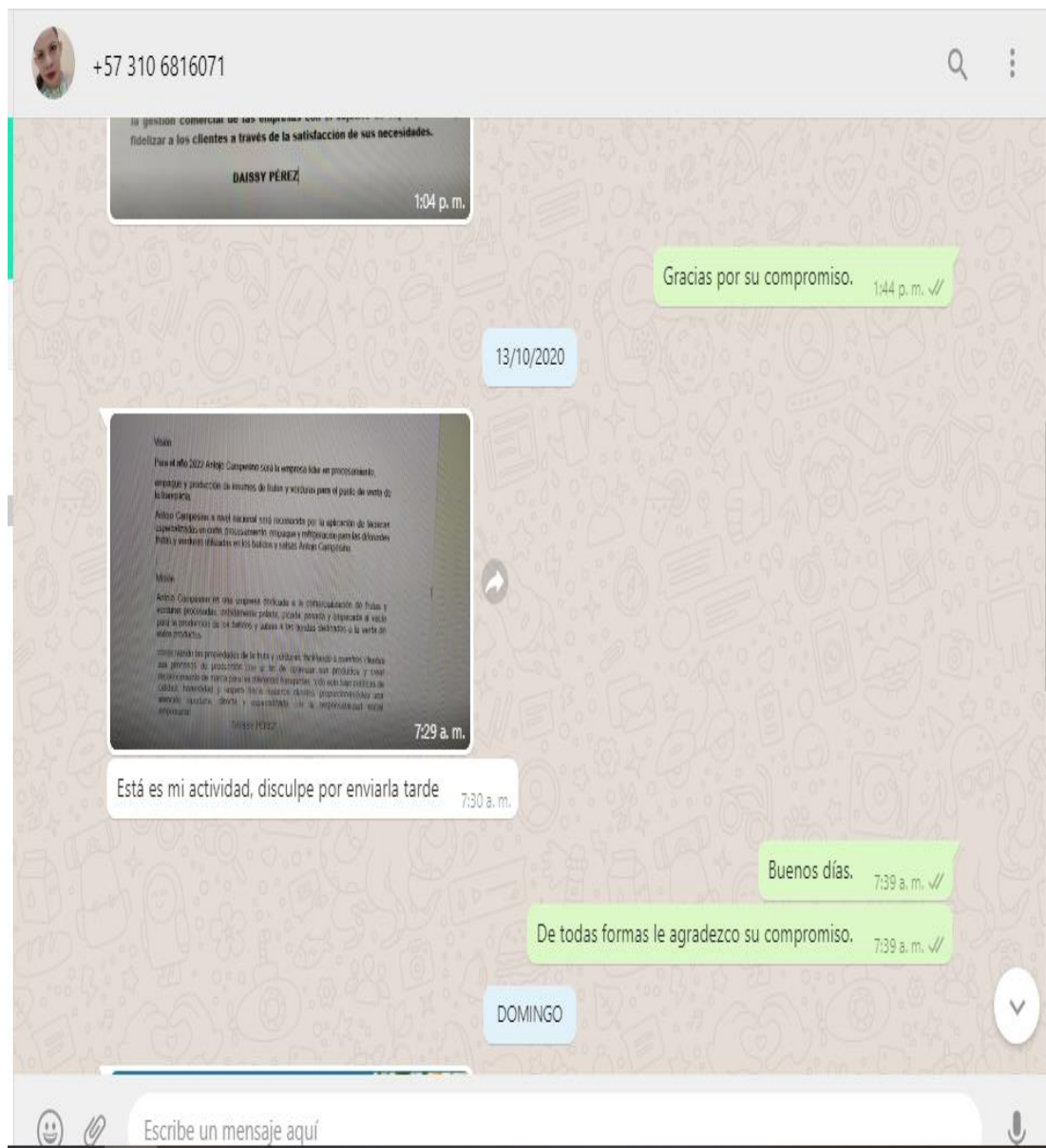
Resultados de Aprendizaje a alcanzar: DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: ENVIO POR WHATSAAP MATERIAL SOBRE MISIÓN Y VISIÓN .

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).



EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).



FICHA: 2174404 MUNICIPIO DE MOÑITO VEREDA LA UNION.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES
DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	10 DE OCTUBRE DE 2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	GIRLEZA ANGULO GARCIA
CÓDIGO DE FICHA:	2180708
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y VERDURAS.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MOÑITO – VEREDA LA UNION
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	RODOLFO MARTINEZ GUZMAN
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3133761685
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Fase del Proyecto: EJECUCIÓN

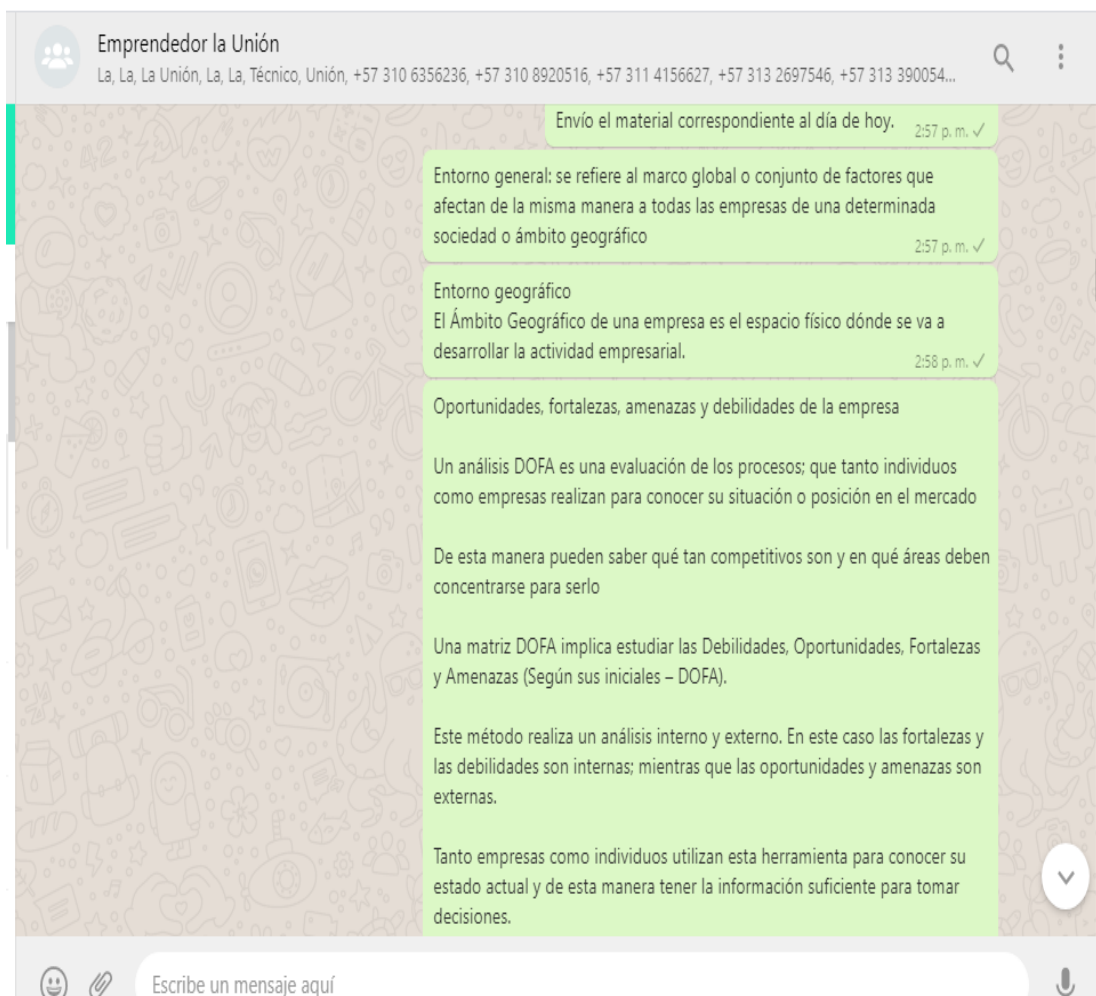
Actividad del Proyecto: DISEÑAR LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

Competencias: ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGIA Y GUIA.

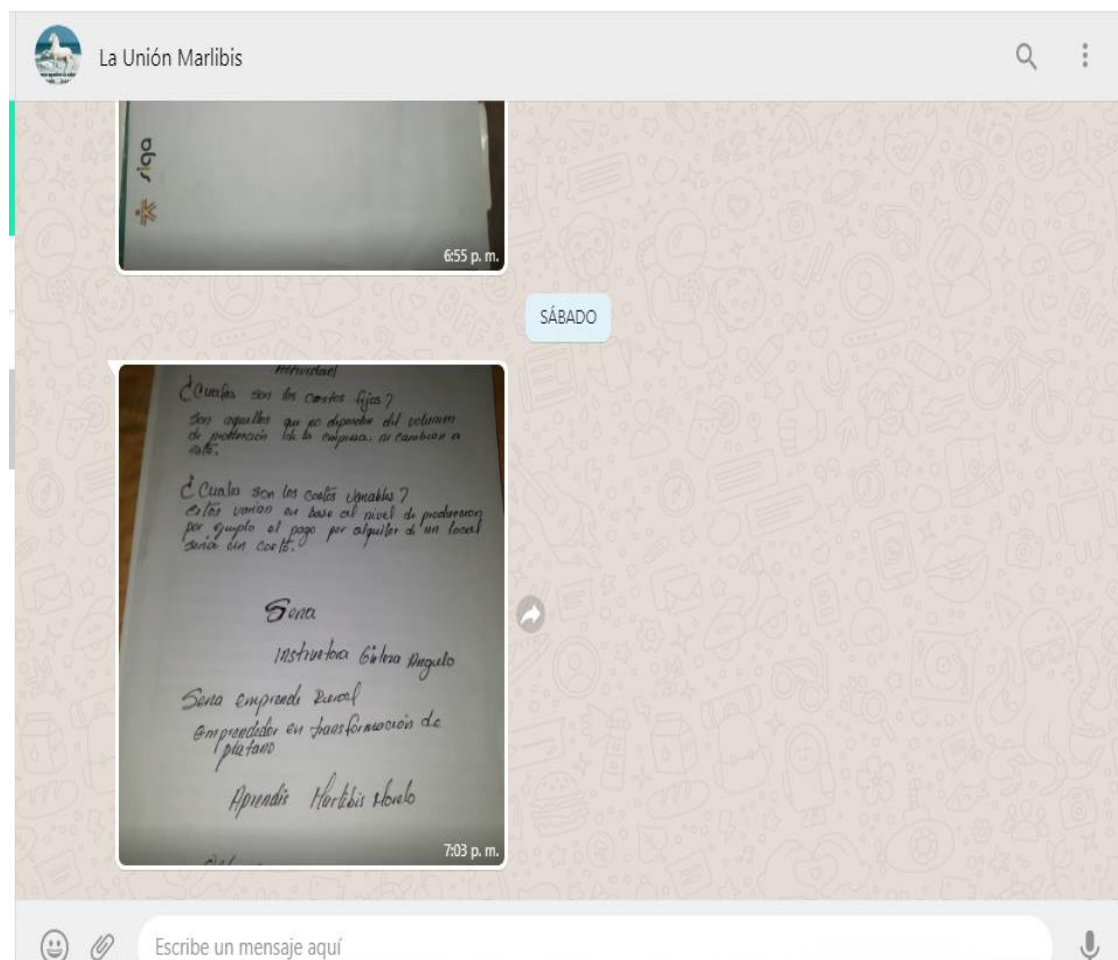
Resultados de Aprendizaje a alcanzar: ELABORAR LOS COMPONENTES DEL AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACION FINANCIERA Y PRESUPUESTOS

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: POR MEDIO DE WHATSAAP ENVIO MATERIAL SOBRE CULTURA ORGANIZACIONAL.

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).



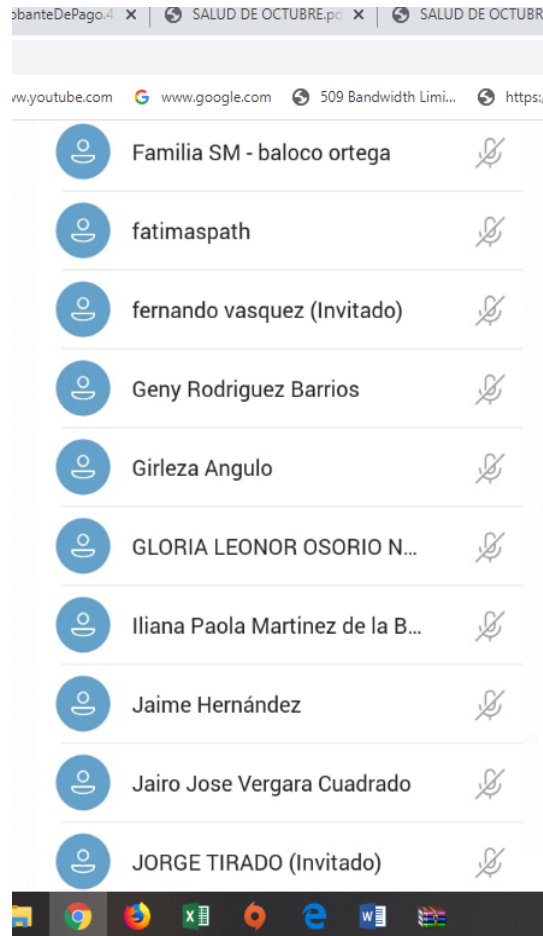
EVIDENCIAS: (pantallazos de la retroalimentación).



ANEXOS:

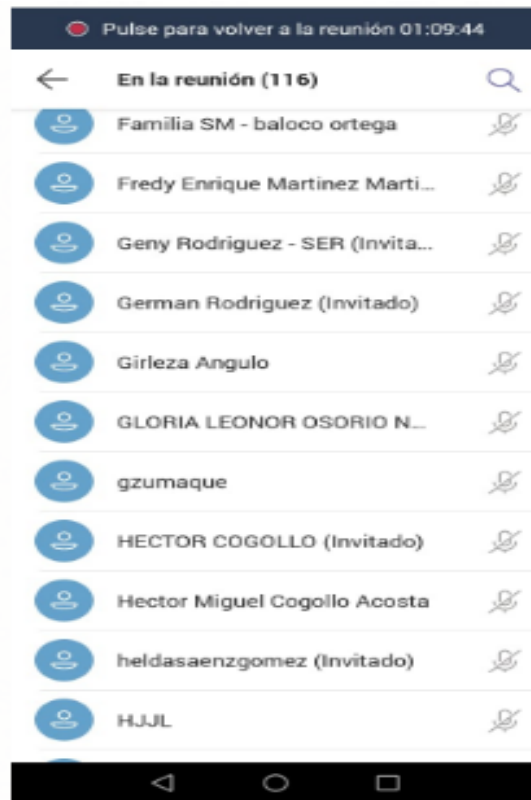
OBLIGACIÓN #12 EVIDENCIA DE MATRICULA SOBRE CURSO DE UTILIZACION DE HERRAMIENTAS TIC EN LA FORMACION DE PROCESOS FORMATIVOS.

TRANSFERENCIA DE INVIMA 24 DE SEPTIEMBRE





25 DE SEPTIEMBRE ASISTENCIA EDT







TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: GIRLEZA ANGULO GARCIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/10/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2174408 - MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **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 SEGÚN TIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDO TÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CON LAS 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 ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS 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 ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA 2077809 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES
DE APRENDIZAJE: 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 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

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 - REALIZAR SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE ACUERDO CON INDICADORES DEFINIDOS.

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

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 2176804 - EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE
DE APRENDIZAJE: DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN DE DERIVADOS DE PLÁTANO DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS A BASE DE PLÁTANO SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

- **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 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

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 - REALIZAR SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE ACUERDO CON INDICADORES DEFINIDOS.

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

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 :	16,00
--------------------------------------	--------------

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2174883 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Implementar condiciones bioseguras según sistema de producción pecuaria y normativa sanitaria
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Levantar aves según guía técnica 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 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

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 - REALIZAR SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE ACUERDO CON INDICADORES DEFINIDOS.

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

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:**

2179377 - 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 SEGÚN TIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDO TÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CON LAS 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 ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS 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 ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	72,00
--------------------------------------	--------------

FICHA DE APRENDIZAJE:

2180708 - EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACION DE PLATANO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN DE DERIVADOS DE PLÁTANO DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS A BASE DE PLÁTANO SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

- **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 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

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 - REALIZAR SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE ACUERDO CON INDICADORES DEFINIDOS.

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

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 : 28,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 164,00

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: GIRLEZA ANGULO GARCIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE
INFORMAL EN COMISIONES DE SERVICIOS**

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA: SAN BERNARDO DEL VIENTO 13 , 15 Y 16 /10/2020, MOÑITO 14/10/2020,

NOMBRE DEL FUNCIONARIO: GIRLEZA ANGULO GARCIA

No. DOCUMENTO IDENTIDAD: 50.933.950

Codigo Regional	23
Codigo Centro:	911510
Fecha de elaboración:	13/10/2010

En desarrollo de la comisión No. 0397 durante los días 13, 14,15,16 del mes de OCTUBRE del 2020 se informa que en los tramos detallados a continuacion, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
13/10/2020	SAN BERNARDO DEL VIENTO - VEREDA: JOSE MANUEL- SAN BERNARDO DEL VIENTO	MOTO	20000
14/10/2020	MOÑITO- VEREDA: BAHIA RADA - MOÑITO	MOTO	10000
15/10/2020	SAN BERNARDO DEL VIENTO- VEREDA: CAÑO GRANDE - SAN BERNARDO DEL VIENTO	MOTO	20000
16/10/2020	SAN BERNARDO DEL VIENTO - ISLA DEL QUESO - SAN BERNARDO DEL VIENTO	MOTO	20000

RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A: **70.000.00**

Para efectos legales el funcionario certifica bajo la gravedad del juramento, que las actividades objeto del desplazamiento se cumplieron a cabalidad y el valor cobrado corresponde al valor efectivamente pagado al prestador del servicio de transporte informal.

Este formato aplica unicamente para justificar gastos de transporte en aquellos sitios donde no se cuenta con transporte formal.

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el comisionado y su jefe inmediato, se autoriza el presente gasto

COMISIONADO		JEFE INMEDIATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	GIRLEZA ANGULO GARCIA	Nombre completo:	JIMMY TORRES BUSTILLO	Nombre completo:	JOSE NICOLAS BARRIOS S
Cargo:	INSTRUCTOR SER	Cargo:	COORDINADOR ACADEMICO	Cargo:	SUBDIRECTOR CABP
Firma:		Firma:		Firma:	

Jose Nicolas
Barrios Sierra
2020.10.23
13:16:41 -05'00'



GRF-F-057 V.01



No: 0397

ORDEN DE VIAJE CONTRATISTA

(FORMATO 2 ACTUALIZADO SEPTIEMBRE 29 DE 2020)

Atentamente solicito el tramite presupuestal y pago del anticipo para el desplazamiento del contratista:

Nombre	GIRLEZA ANGULO GARCIA		c.c No.	50.933.950	de	MONTERIA
Contrato No.	1338052	de	15 DE FEBRERO DE 2020			
Valor Honorarios mensual	3.317.600	Valor 100%	3.317.600			
Régimen del IVA:	SIMPLIFICADO					
Salida estimada	13/10/2020	Llegada estimada	16/10/2020	dias	4	
Destino ciudad	Varios municipios		C B			
Manutencion Diaria	336.598					

Pasaje Aereo	☐	Pasaje Terrestre	☒	Ruta	SAN BERNARDO(DIA 13C), MOÑITOS (DIA 14 B),SAN BERNARDO (DIA 15C), SAN BERNARDO(DIA16C)
OBJETIVOS:	IMPARTIR FORMACION EN EL AREA COMERCIAL Y DE EMPRENDIMIENTO DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL				

Valores a reconocer:	
Gastos de manutención	336.598
Gtos transporte por comision	242.000
Otros gastos	
Valor neto a reconocer	578.598

REGISTRO PRESUPUESTAL No:	164820		
FECHA:	9/10/2020	FIRMA:	Diana Chavez

SON: Quinientos setenta y ocho mil quinientos noventa y ocho pesos m/cte

CUENTA No.	9188015279	TIPO :	AHORRO	BANCO :	BANCOLOMBIA
AUTORIZO PARA QUE DEL SALDO DEL CONTRATO SE DESCUENTE EL VALOR RECONOCIDO SI EN CINCO DIAS NO LO HE LEGALIZADO O EFECTUADO EL REINTEGRO.					
RECIBI DE CONFORME		COMISIONADO:	50.933.950	de	MONTERIA
		C.C.			

No. CDP	2620	de	09/09/2020
Observaciones	SEGÚN RESOLUCIONES Nos. 092 DE 2015 y 2384 DE 2017 - CIRCULAR 01-3-2020-000173 DE 23/09/2020		
JIMMY TORRES BUSTILLO			
Coordinador Academico			
JOSE NICOLAS BARRIOS SIERRA			
Firma Solicitante - Ordenador del Gasto			

LEGALIZACION ORDEN DE VIAJE CONTRATISTA

	Valores a legalizar	SALDO	
Gastos de manutención	336.598	0	SALDO A FAVOR
Gtos transporte por comision	242000	0	
Otros gastos	0	0	VALOR A REINTEGRAR
Valor neto a legalizar	578598-	0	

EL SOLICITANTE CERTIFICA QUE EL COMISIONADO AUTORIZADO EN ESTA COMISION U ORDEN DE SERVICIOS CUMPLIO A SATISFACCION CON LOS OBJETIVOS PREVISTOS.	
	Jose Nicolas Barrios Sierra 2020.10.22 19:49:30 -05'00'
JOSE NICOLAS BARRIOS SIERRA	
Firma Solicitante - Ordenador del Gasto	



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8

Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería



TIQUETE DE VIAJE

N° 433804

ORIGEN:

Montería.

DESTINO:

San Bernardo.

TARIFA:

\$

20.000

DÍA

13

MES

10

AÑO

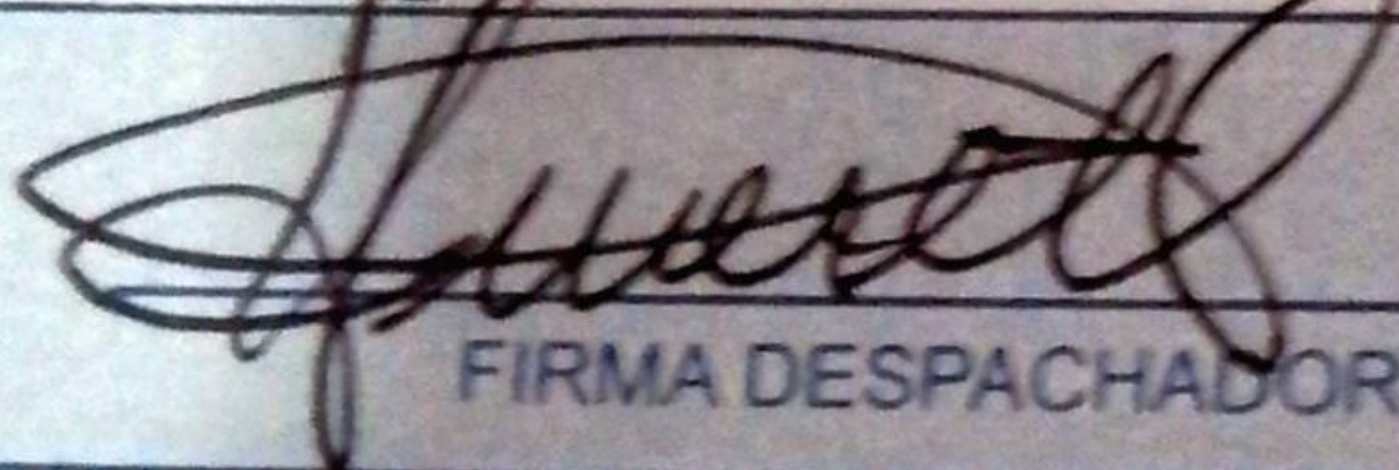
20

HORA

BUS N°

NOMBRE:

Girleza Angulo.



FIRMA DESPACHADOR:



282535881



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8

Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería



TIQUETE DE VIAJE

N° 438808

ORIGEN:

San Bernardo.

DESTINO:

Montería.

TARIFA:

\$ 20.000

DÍA

13

MES

10

AÑO

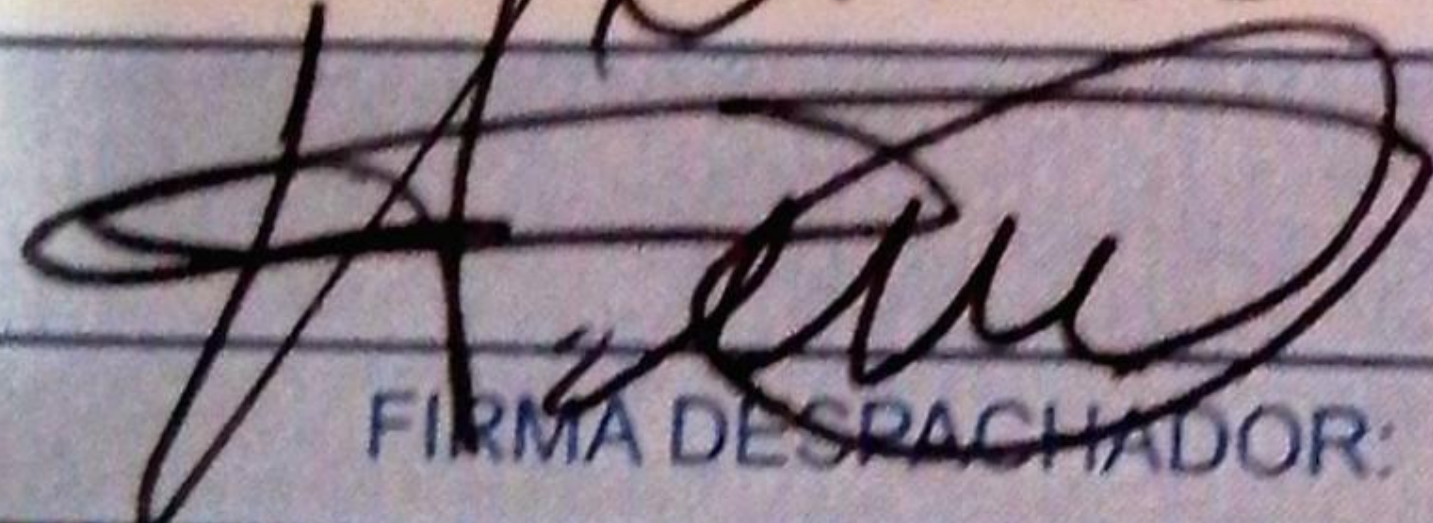
20

HORA

BUS N°

NOMBRE:

Dirleza Angulo.



FIRMA DESPACHADOR:



202535001



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8

Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería



TIQUETE DE VIAJE

N° 332298

ORIGEN:

Montería.

DESTINO:

Moñito

TARIFA:

\$ 23000

DÍA

14

MES

10

AÑO

20

HORA

BUS N°

NOMBRE:

Pirleza Angulo.

FIRMA DESPACHADOR:



202535001



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8

Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería

TIQUETE DE VIAJE

N° 932609

ORIGEN:

Moni^ofo.

DESTINO:

Montería.

TARIFA:

\$

23000

DÍA

14

MES

10

AÑO

20

HORA

BUS N°

NOMBRE:

Girleza Angulo.

FIRMA DESPACHADOR:



202535001



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8

Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería

TIQUETE DE VIAJE

443743

N°

ORIGEN:

Montería

DESTINO:

San Bernardo.

TARIFA:

\$ 23.000

DÍA

15

MES

10

AÑO

20

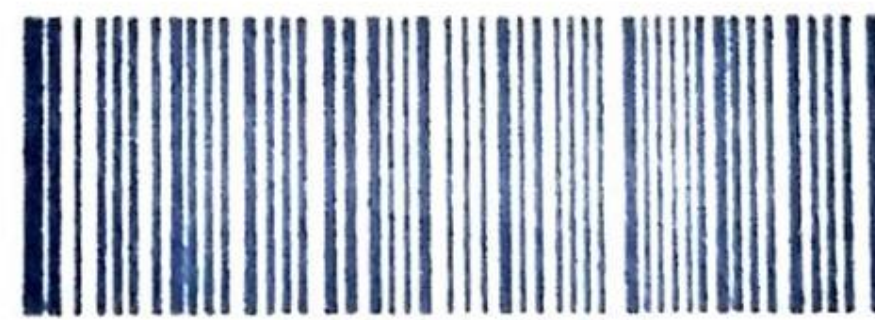
HORA

BUS N°

NOMBRE:

Girleza Angulo.

FIRMA DESPACHADOR:



202535001



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8

Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería



TIQUETE DE VIAJE

443735

N°

ORIGEN:

San Bernardo.

DESTINO:

Montería.

TARIFA:

\$

23.000

DÍA

15

MES

10

AÑO

20

HORA

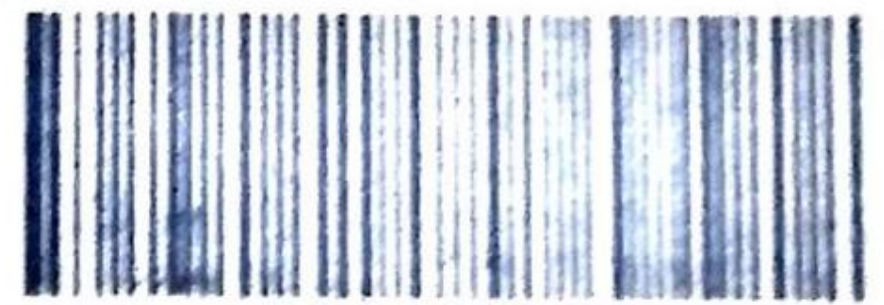
BUS N°

NOMBRE:

Girleza Angulo.



FIRMA DESPACHADOR:



202535001



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8

Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería



TIQUETE DE VIAJE

439808

N°

ORIGEN:

Montería.

DESTINO:

San Bernardo.

TARIFA:

\$ 20.000

DÍA

16

MES

10

AÑO

20

HORA

BUS N°

NOMBRE:

Pirleza Angulo.

FIRMA DESPACHADOR:



202535001



SOTRACOR

Sociedad Transportadora de Córdoba

NIT. 891.000.093-8
Calle 41 N° 20-11 TEL.: 782 24 13 - Terminal de Transporte de Montería

TIQUETE DE VIAJE

N° 443745

ORIGEN:

San Bernardo.

DESTINO:

Montería.

TARIFA:

\$

20.000

DÍA

16

MES

10

AÑO

20

HORA

BUS N°

NOMBRE:

Pirleza Angulo.



202535001

FIRMA DESPACHADOR:



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Montería 22 Octubre de 2020

PRESENTADO A: JOSE NICOLAS BARRIO subdirector encargado CABP

ORDEN DE VIAJE No: 0397

FECHA DE INICIO:

13, 14,15,16 de octubre de 2020

FECHA DE FINALIZACION:

13, 14,15,16 de octubre de 2020

LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO

Montería – San Bernardo del Viento- Montería
Montería – Moñito - Montería
Montería – San Bernardo del Viento - Montería
Montería – San Bernardo del Viento - Montería

REGIONAL / CENTRO DE FORMACION

**MONTERIA – CORDOBA-
CENTRO
AGROPECUARIO Y DE
BIOTECNOLOGIA EL
PORVENIR**

OTRA : (ciudad)

San Bernardo del Viento –
vereda: jose Manuel
Moñito – vereda: Bahía Rada
San Bernardo del Viento –
vereda: Caño Grande
San Bernardo –vereda: Isla del
Queso

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:

Impartir formación en el área de comercialización.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Día 1: 13/10/2020 Montería - San Bernardo de Viento

1. **Actividades ejecutadas:** Impartir formación en la parte comercial. fichas Numero: 2077809
EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS. EN EL MUNICIPIO: SAN BERNARDO
DEL VIENTO VEREDA: JOSE MANUEL.

Día 2: 14/10/2020 Montería - Moñito

2. **Actividades ejecutadas:** Impartir formación en mercadeo y ventas. ficha Numero: 2174408
MERCADERO Y VENTAS EN EL MUNICIPIO: DE MOÑITO VEREDA: BAHIA RADA.

Día 3: 15/10/2020 Montería - San Bernardo

3. **Actividades ejecutadas:** Impartir formación en Mercadeo y Ventas ficha Numero: 2179377
FORTALECIMIENTO CUPO DE MERCADERO Y VENTAS. EN EL MUNICIPIO: DE San Bernardo
VEREDA: Caño Grande.

Día 4: 16/10/2020 Montería - San Antero

4. **Actividades ejecutadas:** Impartir formación en la parte comercial fichas Numero: 2080478
EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS. EN EL MUNICIPIO: SAN BERNARDO
DEL VIENTO VEREDA: ISLA DEL QUESO .

RESULTADOS:

1. Se realizó formación sobre la forma como van a realizar la metodología tropenbos.
2. Se realizó proceso de refuerzo en las actividades enviadas.

3. Se realizó proceso de refuerzo en las actividades enviadas. 4. Se realizó refuerzo sobre los temas enviados y se procede a la legalización de la documentación pendiente en la unidad productiva		
EVIDENCIAS O SOPORTES: 1. Listado de asistencia 2. Soportes de viáticos (tiquetes)		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Impartir formación en comercialización en temas de mercadeo y ventas, legalización de documentación y explicación sobre cómo trabajar la metodología tropenbos. En las fichas Numero: 2077809, 2174408, 2179377, 2080478	Aprendices – instructor	13, 14,15,16 de octubre de 2020
CONCLUSIONES		
Relacione los resultados de la comisión Se cumplió con todas las actividades propuestas en la formación		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		FIRMA
GIRLEZA ANGULO GARCIA		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
Coordinador Academico	JIMMY TORRES BUSTILLO	

ANEXOS

SAN BERNARDO DEL VIENTO VEREDA JOSÉ MANUEL



SAN BERNARDO DEL VIENTO VEREDA CAÑO BAIRADA



SAN BERNARDO DEL VIENTO VEREDA CAÑO GRANDE



}



SAN BERNARDO DEL VIENTO VEREDA ISLA DEL QUESO



Dirección de Empleo y Trabajo
Formato Lista de Asistencia Condiciones de Salud Actividades Presenciales
Programa SER y Atención a Víctimas

REGIONAL: **CORDOBA**
 CENTRO DE FORMACIÓN / DEPENDENCIA: **Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir.**
 CIUDAD, MUNICIPIO Y/O VEREDA: **San Bernardo del Viento Vereda Jose Manuel.**
 FECHA: **13- octubre 2020**
 NOMBRE DE QUIEN EJECUTA LA ACTIVIDAD: **Ortiza Angulo Garcia** ROL: **Instructora**
 ACTIVIDAD DESARROLLADA: **Formación en el área de comercialización.**
 NUMERO DE FICHA (SOLO PARA FORMACIÓN): **2180708**
 LOCALIZACIÓN Y NOMBRE DEL AMBIENTE DONDE SE REALIZA LA ACTIVIDAD: **Casa Comunal.**

HORARIO:

10-18

N°	NOMBRE	APELLIDOS	CC/CI	TELÉFONO/CEL	E-MAIL	Actualmente se encuentra diagnosticado con Covid-19				Últimos 14 días ha estado en contacto con personas diagnosticadas con Covid-19				No ha presentado síntomas asociados al Covid-19 como fiebre, tos, dificultad al respirar, los ojos rojos, dolor de garganta, pérdida de gusto, diarrea.				FIRMA PARTICIPANTE
						SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Manuel	Jimenez					X		X			X	X					Manuel
2	Jose	Carbajal					X		X			X	X					Jose Carbajal
3	Jairo	Mejia B					X		X			X	X					Jairo B.
4	Pedro	Anaya S.					X		X			X	X					Pedro Anaya
5	Bartolome	Mendoza					X		X			X	X					Bartolome
6	Jose I.	Diaz					X		X			X	X					Jose Diaz
7	Andres	Hernandez					X		X			X	X					Andres H.
8	JUIS D.						X		X			X	X					Juis David
9	JUZ E.						X		X			X	X					Juz E.
10																		
11																		
12																		
13																		
14																		
15																		
16																		
17																		

Scanned by **TapScanner**

Dirección de Empleo y Trabajo
Formato Lista de Asistencia Condiciones de Salud Actividades Presenciales
Programa SER y Atención a Víctimas

REGIONAL: **Cordoba**
CENTRO DE FORMACIÓN / DEPENDENCIA: **Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir.**
CIUDAD, MUNICIPIO Y/O VEREDA: **Amónito Vereda Bahía Rada**
FECHA: **14 de octubre - 2020**
NOMBRE DE QUIEN EJECUTA LA ACTIVIDAD: **Grileza Angulo Garcia** ROL: **Instructora**
ACTIVIDAD DESARROLLADA: **Formación en Mercadeo y Ventas**
NÚMERO DE FICHA (SOLO PARA FORMACIÓN): **2174408**
LOCALIZACIÓN Y NOMBRE DEL AMBIENTE DONDE SE REALIZA LA ACTIVIDAD: **Casa de la Lider.**

HORARIO: **10-18**

N°	NOMBRE	ATELUCOS	C.C./I	TELÉFONO/CEL	E-MAIL	Actualmente se atenciones diagnosticado con Covid-19 esta y la razón de los resultados de la prueba				Última la vez que ha estado en contacto con personas diagnosticadas con Covid-19 o que estén a la espera de resultados				Ha presentado síntomas asociados al Covid-19 como fiebre, tos, dolor de cabeza, pérdida de olfato o gusto, dificultad para respirar				FIRMA PARTICIPANTE
						SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	DUSMEY	Yalute Ramos	34882644				X	X		X	X							Desney M.
2	Elida	Ramos O.	1070815455	3113803077			X	X		X	X							Elida
3	Eleida	Rodriguez M.	34882644	3218900856			X	X		X	X							Eleida
4	Nancy	Morelo E.	26146310	3216919967			X	X		X	X							Nancy M.
5	Avelina	Carmona	26136601	3214661082			X	X		X	X							Avelina
6	Lincy	Hedraño	1.070806038	3205190316			X	X		X	X							Lincy
7	Ingris	Gómez	1.070820442	3106223757			X	X		X	X							Ingris
8	Eliona	pueblo H.	50972245	3114107069			X	X		X	X							Eliona
9	Rocio	Correa F.	26173748	3135343534			X	X		X	X							Rocio
10	Ana E.	padilla P.	50.971479	3126890484			X	X		X	X							Ana E.
11	Norvadis	Rodriguez	26146309	3135052666			X	X		X	X							Norvadis
12	Viviana	Suriga	52691025	3144307077			X	X		X	X							Viviana
13	Edelmira	pueblo	26147816	3145889045			X	X		X	X							Edelmira
14	Yolanda	Torres.	32211821				X	X		X	X							Yolanda
15	Martha	Barras	1070813153	31350888783			X	X		X	X							Martha

28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40

Firma del abonador
Girleza Augusto G.

Dirlezo Augusto G.
Firma del responsable

Dirección de Empleo y Trabajo
Formato Lista de Asistencia Condiciones de Salud Actividades Presenciales
Programa JIR y Atención a Víctimas

REGIONAL: **Cordoba**
CENTRO DE FORMACIÓN: **Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir**
CIUDAD MUNICIPIO Y VEREDA: **San Bernardo Vereda Cabo grande**
FECHA: **15- octubre - 2020**
NOMBRE DE QUIEN LLEVA LA ACTIVIDAD: **Gertrud Angulo Garcia Instructora**
ACTIVIDAD: **Formación en Mercadeo y Ventas**
NÚMERO DE LISTA (SOL) PARA FORMACIÓN: **2179377**

Casa del Lider.
10-18

Nº	NOMBRE	APellidos	C.C.P.	TELEFONOS	TAMAIL	S	NO	S	NO	S	NO	S	NO	OTROS PARTICIPANTES
1	Miguel A	Angulo	10939100			X	X	X	X					Miguel Angulo
2	Ludis	Angulo	509715933127301772			X	X	X	X					Ludis
3	Yanidis	Saavedra	1003564623155607224			X	X	X	X					Yanidis
4	Neiver	Angulo	10708185363162255370			X	X	X	X					Neiver
5	Manuel	Angulo	10938581			X	X	X	X					Manuel
6	Dairo	Marquez	787585673126478780			X	X	X	X					Dairo
7	Elis Gore	Angulo	109435823164594859			X	X	X	X					Elis Gore
8	x Manuel	Torres	10708212873122191965			X	X	X	X					x Manuel Torres
9	Nubis E.	Angulo	10708154543235984075			X	X	X	X					Nubis E.
10	Dina	Narvaez	1070812382			X	X	X	X					Dina
11	Orlando	Olea	10938362											Orlando
12														
13														
14														
15														
16														
17														

Scanned by **TapScanner**

Dirección de Empleo y Trabajo
Formato Lista de Asistencia Condiciones de Salud Actividades Presenciales
Programa SER y Atención a Víctimas

REGIONAL: <u>Cordoba</u>																		
CENTRO DE FORMACIÓN / DEPENDENCIA: <u>Centro agropecuario y de biotecnología el parvenir</u>																		
CIUDAD, MUNICIPIO Y/O VEREDA: <u>San Bernardo del Viento vereda 15a del queso</u>																		
FECHA: <u>16- octubre - 2020</u>																		
NOMBRE DE QUIEN SE CUMPLE LA ACTIVIDAD: <u>Gileza Angulo Garcia</u> ROL: <u>Instructora</u>																		
ACTIVIDAD DESARROLLADA: <u>Actividad de Comercialización</u>																		
NÚMERO DE FICHA (SOLO PARA FORMACIÓN):																		
LOCALIZACIÓN Y NOMBRE DEL AMBIENTE DONDE SE REALIZA LA ACTIVIDAD: <u>CASA COMUNAL</u>																		
MODALIDAD: <u>10-18</u>																		
N°	NOMBRE	APELLIDO	C.C.YT	TELÉFONO/FAX	E-MAIL	Actualmente se encuentra diagnosticado con Covid-19 o está a la espera de los resultados de la prueba				Últimos 14 días ha estado en contacto con personas diagnosticadas con Covid-19 o con alguien a la espera de los resultados de la prueba				Ha presentado síntomas asociados al Covid-19 como fiebre, dificultad al respirar, tos persistente, dolor de garganta, pérdida de olfato o gusto, diarrea				FIRMA PARTICIPANTE
						SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO					
1	GLENIS	GUTIERRES	50792033		x6615 6.2	X	X		X	X						x6615 6.2		
2	ARNOBIS	COGOLLO	10939871			X	X		X	X						ARNOBIS		
3	JUSTO	RAMIREZ	10939332			X	X		X	X						Justo		
4	JULS WILSON	MORELO	10942016			X	X		X	X						x6615 6.2		
5	SILVIA	DIAZ	33092873			X	X		X	X						x6615 6.2		
6	JOSE	MADARRIAGA	10938800			X	X		X	X						JOSE		
7	ADOLBER	COGOLLO	10940000			X	X		X	X						Adolberto		
8	NILSON	GUZMAN	10941864			X	X		X	X						NILSON		
9	MANUEL	MEDINA	10944454			X	X		X	X						MANUEL		
10	FELIPE	MORELO	10936640			X	X		X	X						FELIPE		
11	MIRADYS	COGOLLO	26133045			X	X		X	X						MIRADYS		
12	JOSE	MADARRIAGA	10941263			X	X		X	X						JOSE		
13																		
14																		
15																		
16																		
17																		

[illegible]

Dirlezo Augusto G.
Firma del responsable