PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Medellín, 16 de diciembre de 2020

Señor (a)
EDGAR VERGARA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1683641
Cargo del supervisor COORDINADOR
Dependencia CENTRO PARA EL DESARROLLO DEL HÁBITAT Y LA CONSTRUCCIÓN
Medellín

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.1683641 del año 2020

PAULA JOSEFINA BRAND TOBON identificado con la cédula de ciudadanía No. 43200080 de Medellín , en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro para el Desarrollo del Hábitat y la Construcción, 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: DIECISIETE MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE ($18.950.750) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de **DOS MILLONES DOCIENTOS SETENTA Y CUATRO NOVENTA** ($ 2.274.090,00), correspondientes al mes de julio de 2020. En mensualidades vencidas de **TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/L ($3.790.150)** cada uno, o el valor proporcional que corresponda al tiempo contractual ejecutado. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de AHORROS No. 511763323 del Banco AVVILLAS cuyo titular es el contratista; **PARÁGRAFO PRIMERO:** el valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el objeto contractual. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARÁGRAFO TECERO:** Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) debe presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato del cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de salud, pensión y riesgos laborales, así como el informe de ejecución, planilla de pago y los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Por un periodo de 5 meses sin exceder el calendario académico vigente.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal como instructor de formación titulada y complementaria del Centro para el Desarrollo del Hábitat y la Construcción en el área de emprendimiento.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	**Obligaciones**	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
1.	Cumplir a cabalidad el objeto del contrato en los programas y lugares que el Sena indique	Ejecuté formación en las Fichas que se relacionan a continuación: Ficha: 2214003 Competencia: EMPRENDIMIENTO Lugar: CDHC Horario: lunes 6:00 PM A 9:00 PM Ficha2219127competencia: EMPRENDIMIENTO Lugar: CDHC Horario: LUNES DE 3:00 PM A 6:00 PM Ficha: 2169592 Competencia: EMPRENDIMIENTO. Lugar: CDHC Horario: JUEVES DE 6:00 am 9:00 am Ficha: 2219131 Competencia: EMPRENDIMIENTO. Lugar: CDHC Horario : LUNES 12:00 PM – 3:00 PM	Acta de asistencia en el drive Orientar formación virtual a cada una de las fichas asignadas

		2157370 - básico mercadeo y servicio al cliente Las otras 20 horas en apoyo a los proyectos productivos los días miércoles y viernes de 8:00 am a 5:00 pm	
2.	Contar con la certificación vigente de la norma de competencia “Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados” o su actualización “Orientar formación presencial de acuerdo con el procedimiento técnico y normativo” con plazo máximo del 31 de julio del 2020.	Se realiza descarga de certificados SENA el soporte de aprobación de la competencia solicitada.	Se realiza entrega del certificado de competencia.
3.	Planear las actividades de aprendizaje, según el desarrollo curricular del programa a impartir (proyecto formativo, planeación operativa con equipo ejecutor, guías de aprendizaje integradas, instrumentos de evaluación).	Se construye las guías de aprendizaje según la estructura curricular y la planeación pedagógica para cursos de formación.	Guías de aprendizaje
4.	Impartir formación profesional de manera integral de conformidad con los programas de formación definidos y el cronograma concertado con el coordinador académico.	Se imparte formación según la programación asignada por el coordinador académico, según lineamientos institucionales y para cada trimestre en formación titulada y complementaria	Se imparte formación según la programación asignada por el coordinador académico, según lineamientos institucionales y para cada trimestre en formación titulada y complementaria
5.	Desarrollar su función como instructor con total autonomía sin subordinación alguna, pero respetando los principios, normas y reglamentos del SENA sobre la materia de orden pedagógico y calidad.	Se orienta la formación en cada uno de los cursos de formación cumpliendo con el reglamento del Sena. Por otra parte, se da cumplimiento a las obligaciones según PEI.	Se orienta la formación en cada uno de los cursos de formación cumpliendo con el reglamento del Sena. Por otra parte, se da cumplimiento a las obligaciones según PEI.
6.	Participar en las actividades de inducción de los aprendices de		Registro fotográfico

	formación titulada, según lineamientos institucionales	Disponibilidad para el apoyo inmediato en los procesos de autoevaluación del centro CDHC	Actas de asistencia
7.	Responder por el buen uso de los materiales, equipos y demás elementos de la institución puestos bajo su cuidado para las actividades inherentes al objeto del contrato.	Se hace uso de los materiales dispuestos en cada uno de los ambientes de aprendizaje preservando su conservación, e indicando a los aprendices el buen uso.	Listado de asistencia para cada uno de las fichas.
8.	Mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor en el LMS, el cual debe contener plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje según procedimientos, guías de aprendizaje, formato de acta con los planes de mejoramiento, formato de planeación seguimiento y evaluación de la etapa productiva, registro de inasistencias en el LMS y listas de asistencia firmadas por los aprendices.	Se actualiza con permanencia el portafolio de evidencias del instructor en el LMS cumpliendo con los requerimientos exigidos por la institución.	Portafolio LMS
9.	Hacer seguimiento al portafolio de evidencias del aprendiz según procedimiento de ejecución de la formación profesional integral	Se realiza seguimiento al portafolio de evidencia del aprendiz, generando alertas en su formación con los respectivos planes de mejoramiento según el caso,	Portafolio LMS
10.	Reportar y mantener actualizado en el aplicativo Sofia Plus en un plazo de 3 día hábiles actividades tales como: creación de rutas, juicios de evaluación y asociación de aprendices, comunicando oportunamente al supervisor del contrato las anomalías, inconsistencias y novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información	Actualización del aplicativo Sofía Plus, según las novedades a los seguimiento al aprendiz.	Aplicativo Sofía Plus actualizada según los lineamientos institucionales
11.	Verificar la suficiencia y la calidad de la información que suministran las evidencias de aprendizaje identificando con el aprendiz sus	Se realiza seguimiento al aprendiz sobre la trazabilidad en el cumplimiento de sus competencias, logros, dificultades; siempre	Aplicativo Sofía Plus

	logros y dificultades durante su etapa lectiva, registrando y emitiendo los juicios evaluativos correspondientes en SOFIA PLUS.	realizando retroalimentación del proceso de formación.	
12.	Hacer seguimiento y evaluar la etapa productiva de los aprendices que le sean asignados para tal fin.	Se propone realizar seguimiento al aprendiz sobre la trazabilidad en el cumplimiento de sus competencias, logros, dificultades; siempre realizando retroalimentación del proceso de formación.	Aplicativo Sofía Plus
13.	Aplicar a cabalidad las medidas pertinentes y necesarias a la luz del reglamento del aprendiz, en lo correspondiente a faltas académicas y disciplinarias	Presentar informes al coordinador de las faltas o inconvenientes que se presenten en el proceso de formación y así poder tomar las medidas correctivas de acuerdo con el reglamento estudiantil.	Asistir a los comités fijados para acordar con los aprendices los planes de mejoramiento
14.	Participar en los comités de que trata el reglamento del aprendiz vigente aportándole información pertinente que ayuden a clarificar la situación académica o disciplinaria de los aprendices	Se asiste a las diferentes reuniones programadas por el CDHC. Cuando sea requerido por el comité que hace seguimiento o determinan los aprendices que cumplan con el plan de mejoramiento, estar atento a participar	Actas de reunión y listado de asistencia Plan de mejoramiento
15	Participar en los equipos de ejecución de la formación por grupo o área según el procedimiento establecido para garantizar la integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimenten bancos de pruebas para la selección de aprendices	Se asiste a las diferentes reuniones programadas por el CDHC. Cuando sea requerido por los equipos de ejecución encargados de la formación.	Actas de reunión y listado de asistencia
16	Realizar reconocimiento de aprendices previos para los aprendices de conformidad con el reglamento de la institución.	Dar reconocimiento a los aprendices que ya han visto y acreditan los resultados de aprendizaje de la competencia de emprendimiento	Conversatorio, talleres prácticos y certificación de los resultados aprobado en el Sena
17	Cumplir las normas ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional que apliquen dentro de sus actividades para la protección de la integridad	Participo y cuido de las normas que tienen que ver con la protección de la vida y el medio ambiente en los diferentes espacios de formación. Por otra parte se cumple con las normas ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.	Listado de asistencia de Sensibilización con los temas de auto cuidado y manejo del

	personal y de los recursos naturales de agua, aire y suelo.		ambiente en los diferentes espacios de formación.
18.	Contribuir en la implementación, mantenimiento y mejoramiento continuo del Sistema Institucional de Gestión y autocontrol SIGA	Desde nuestro que hacer apoyamos el sistema de gestión de calidad que desarrolla la institución Se cumple con lo requerido por Sistema Integral de Gestión de Calidad.	Actas y formatos del sistema de gestión de calidad.
19	Participar en los comités de evaluación de los procesos contractuales relacionado con su objeto, cuando se requiera	Tener disponibilidad para participar en procesos designados por la institución.	No he sido requerido para participar de dichos procesos
20.	Apoyar en la supervisión de los contratos propios de su área, previa designación por parte de la Subdirección, para ello deberá dar cumplimiento del Manual de Supervisión e Interventoría del Servicio Nacional de Aprendizaje Sena, adoptado mediante la Resolución 0202 de febrero 10 de 2014, la que la modifique o sustituya.	Disponibilidad para apoyar los procesos de supervisión en caso de ser requerido	No hubo lugar a la ejecución de esta actividad en el presente mes
21.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato.	Se asiste y participa en las reuniones programadas por el Supervisor el contrato.	Listado de asistencia y acta de reunión y compromiso.
22.	Presentar mensualmente la planilla de cobro de los honorarios, acompañado del respectivo informe de actividades y pago de seguridad en Salud, Pensiones y ARL dentro de las fechas señaladas por el SENA, so pena en incurrir en causal de multa señalada en el contrato.	Se entrega con oportunidad la planilla de cobro de honorarios con informe de actividades y pago de seguridad social en Salud, Pensiones y ARL	Planilla de cobro Informe de actividades y pago de SS, pensiones y ARL
23.	Apoyar los procesos de investigación aplicada e innovación que se desarrolle en el CDHC	Disponibilidad para el apoyo inmediato en los procesos de investigación del cetro CDHC	No hubo lugar a la ejecución de esta actividad en el presente mes
24.	Apoyar los procesos de autoevaluación para la obtención y/o mantenimiento del registro		No hubo lugar a la ejecución de esta

	calificado de los programas de formación titulada del CDHC	Disponibilidad para el apoyo inmediato en los procesos de autoevaluación del centro CDHC	actividad en el presente mes
25.	Participar en la elaboración de actividades del equipo pedagógico del centro de formación.	Se asiste y participa en las reuniones programadas por el equipo pedagógico del centro. Como también en el desarrollo de la guía de aprendizaje que corresponde al área de Emprendimiento Empresarial	Actas de reunión y listado de asistencia
26	Participar en la elaboración o actualización de diseños curriculares según requerimientos del centro de formación o de las redes de conocimiento.	Participar de los equipos ejecutores de los diferentes programas técnicos y tecnológicos con el fin de estar articulados en los procesos de formación y en el apoyo de los diseños curriculares	Actas de reunión de los equipos ejecutores por áreas de formación
27	Hacer entrega del carné institucional una vez se dé por terminado el presente contrato	Una vez finalizado el contrato se realizará entrega del carné institucional	Una vez finalizado el contrato se entregará el Paz y salvo

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y fotocopia de la planilla-recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, 8610073969 expedido por **ASOPAGOS** correspondiente al mes de noviembre del año 2020 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma
PAULA JOSEFINA BRAND TOBON
Contratista
C.C. No43.200.080

Recibí a satisfacción:

Firma
EDGARD VERGARA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1683641

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Medellín, 16 de diciembre de 2020

Señor (a)
EDGAR VERGARA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1683641
Cargo del supervisor COORDINADOR
Dependencia CENTRO PARA EL DESARROLLO DEL HÁBITAT Y LA CONSTRUCCIÓN
Medellín

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.1683641 del año 2020

PAULA JOSEFINA BRAND TOBON identificado con la cédula de ciudadanía No. 43200080 de Medellín , en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro para el Desarrollo del Hábitat y la Construcción, 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: DIECISIETE MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE ($18.950.750) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de **DOS MILLONES DOCIENTOS SETENTA Y CUATRO NOVENTA** ($ 2.274.090,00), correspondientes al mes de julio de 2020. En mensualidades vencidas de **TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/L ($3.790.150)** cada uno, o el valor proporcional que corresponda al tiempo contractual ejecutado. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de AHORROS No. 511763323 del Banco AVVILLAS cuyo titular es el contratista; **PARÁGRAFO PRIMERO:** el valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el objeto contractual. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARÁGRAFO TECERO:** Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) debe presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato del cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de salud, pensión y riesgos laborales, así como el informe de ejecución, planilla de pago y los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Por un periodo de 5 meses sin exceder el calendario académico vigente.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal como instructor de formación titulada y complementaria del Centro para el Desarrollo del Hábitat y la Construcción en el área de emprendimiento.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	**Obligaciones**	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
1.	Cumplir a cabalidad el objeto del contrato en los programas y lugares que el Sena indique	Ejecuté formación en las Fichas que se relacionan a continuación: FICHAS : 2071554 – 2171074 – 2178190 – 2060348 – 2110477 – 1965869 – 2060964 – 1833236 – 2061999 – 2062049 – 2022815 – 20656551 – 2063728 – 2022815. EMPRENDIMIENTO INNOVADOR Ficha: 2214003 Competencia: EMPRENDIMIENTO Lugar: CDHC Horario: lunes 6:00 PM A 9:00 PM Ficha2219127competencia: EMPRENDIMIENTO Lugar: CDHC Horario: LUNES DE 3:00 PM A 6:00 PM Ficha: 2169592 Competencia: EMPRENDIMIENTO. Lugar: CDHC Horario: JUEVES DE 6:00 am 9:00 am	Acta de asistencia en el drive Orientar formación virtual a cada una de las fichas asignadas

		Ficha: 2219131 Competencia: EMPRENDIMIENTO. Lugar: CDHC Horario : LUNES 12:00 PM – 3:00 PM 2157370 - básico mercadeo y servicio al cliente Las otras 20 horas en apoyo a los proyectos productivos los días miércoles y viernes de 8:00 am a 5:00 pm	
2.	Contar con la certificación vigente de la norma de competencia “Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados” o su actualización “Orientar formación presencial de acuerdo con el procedimiento técnico y normativo” con plazo máximo del 31 de julio del 2020.	Se realiza descarga de certificados SENA el soporte de aprobación de la competencia solicitada.	Se realiza entrega del certificado de competencia.
3.	Planear las actividades de aprendizaje, según el desarrollo curricular del programa a impartir (proyecto formativo, planeación operativa con equipo ejecutor, guías de aprendizaje integradas, instrumentos de evaluación).	Se construye las guías de aprendizaje según la estructura curricular y la planeación pedagógica para cursos de formación.	Guías de aprendizaje
4.	Impartir formación profesional de manera integral de conformidad con los programas de formación definidos y el cronograma concertado con el coordinador académico.	Se imparte formación según la programación asignada por el coordinador académico, según lineamientos institucionales y para cada trimestre en formación titulada y complementaria	Se imparte formación según la programación asignada por el coordinador académico, según lineamientos institucionales y para cada trimestre en formación titulada y complementaria
5.	Desarrollar su función como instructor con total autonomía sin subordinación alguna, pero respetando los principios, normas y reglamentos del SENA sobre la materia de orden pedagógico y calidad.	Se orienta la formación en cada uno de los cursos de formación cumpliendo con el reglamento del Sena. Por otra parte, se da cumplimiento a las obligaciones según PEI.	Se orienta la formación en cada uno de los cursos de formación cumpliendo con el reglamento del Sena. Por otra parte, se da

			cumplimiento a las obligaciones según PEI.
6.	Participar en las actividades de inducción de los aprendices de formación titulada, según lineamientos institucionales	Disponibilidad para el apoyo inmediato en los procesos de autoevaluación del centro CDHC	Registro fotográfico Actas de asistencia
7.	Responder por el buen uso de los materiales, equipos y demás elementos de la institución puestos bajo su cuidado para las actividades inherentes al objeto del contrato.	Se hace uso de los materiales dispuestos en cada uno de los ambientes de aprendizaje preservando su conservación, e indicando a los aprendices el buen uso.	Listado de asistencia para cada uno de las fichas.
8.	Mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor en el LMS, el cual debe contener plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje según procedimientos, guías de aprendizaje, formato de acta con los planes de mejoramiento, formato de planeación seguimiento y evaluación de la etapa productiva, registro de inasistencias en el LMS y listas de asistencia firmadas por los aprendices.	Se actualiza con permanencia el portafolio de evidencias del instructor en el LMS cumpliendo con los requerimientos exigidos por la institución.	Portafolio LMS
9.	Hacer seguimiento al portafolio de evidencias del aprendiz según procedimiento de ejecución de la formación profesional integral	Se realiza seguimiento al portafolio de evidencia del aprendiz, generando alertas en su formación con los respectivos planes de mejoramiento según el caso,	Portafolio LMS
10.	Reportar y mantener actualizado en el aplicativo Sofia Plus en un plazo de 3 día hábiles actividades tales como: creación de rutas, juicios de evaluación y asociación de aprendices, comunicando oportunamente al supervisor del contrato las anomalías, inconsistencias y novedades de	Actualización del aplicativo Sofía Plus, según las novedades a los seguimiento al aprendiz.	Aplicativo Sofía Plus actualizada según los

	aprendices y hallazgos en el registro de la información		lineamientos institucionales
11.	Verificar la suficiencia y la calidad de la información que suministran las evidencias de aprendizaje identificando con el aprendiz sus logros y dificultades durante su etapa lectiva, registrando y emitiendo los juicios evaluativos correspondientes en SOFIA PLUS.	Se realiza seguimiento al aprendiz sobre la trazabilidad en el cumplimiento de sus competencias, logros, dificultades; siempre realizando retroalimentación del proceso de formación.	Aplicativo Sofía Plus
12.	Hacer seguimiento y evaluar la etapa productiva de los aprendices que le sean asignados para tal fin.	Se propone realizar seguimiento al aprendiz sobre la trazabilidad en el cumplimiento de sus competencias, logros, dificultades; siempre realizando retroalimentación del proceso de formación.	Aplicativo Sofía Plus
13.	Aplicar a cabalidad las medidas pertinentes y necesarias a la luz del reglamento del aprendiz, en lo correspondiente a faltas académicas y disciplinarias	Presentar informes al coordinador de las faltas o inconvenientes que se presenten en el proceso de formación y así poder tomar las medidas correctivas de acuerdo con el reglamento estudiantil.	Asistir a los comités fijados para acordar con los aprendices los planes de mejoramiento
14.	Participar en los comités de que trata el reglamento del aprendiz vigente aportándole información pertinente que ayuden a clarificar la situación académica o disciplinaria de los aprendices	Se asiste a las diferentes reuniones programadas por el CDHC. Cuando sea requerido por el comité que hace seguimiento o determinan los aprendices que cumplan con el plan de mejoramiento, estar atento a participar	Actas de reunión y listado de asistencia Plan de mejoramiento
15	Participar en los equipos de ejecución de la formación por grupo o área según el procedimiento establecido para garantizar la integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimenten bancos de pruebas para la selección de aprendices	Se asiste a las diferentes reuniones programadas por el CDHC. Cuando sea requerido por los equipos de ejecución encargados de la formación.	Actas de reunión y listado de asistencia
16	Realizar reconocimiento de aprendices previos para los aprendices de conformidad con el reglamento de la institución.	Dar reconocimiento a los aprendices que ya han visto y acreditan los resultados de aprendizaje de la competencia de emprendimiento	Conversatorio, talleres prácticos y certificación de los resultados aprobado en el Sena

17	Cumplir las normas ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional que apliquen dentro de sus actividades para la protección de la integridad personal y de los recursos naturales de agua, aire y suelo.	Participo y cuido de las normas que tienen que ver con la protección de la vida y el medio ambiente en los diferentes espacios de formación. Por otra parte se cumple con las normas ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.	Listado de asistencia de Sensibilización con los temas de auto cuidado y manejo del ambiente en los diferentes espacios de formación.
18.	Contribuir en la implementación, mantenimiento y mejoramiento continuo del Sistema Institucional de Gestión y autocontrol SIGA	Desde nuestro que hacer apoyamos el sistema de gestión de calidad que desarrolla la institución Se cumple con lo requerido por Sistema Integral de Gestión de Calidad.	Actas y formatos del sistema de gestión de calidad.
19	Participar en los comités de evaluación de los procesos contractuales relacionado con su objeto, cuando se requiera	Tener disponibilidad para participar en procesos designados por la institución.	No he sido requerido para participar de dichos procesos
20.	Apoyar en la supervisión de los contratos propios de su área, previa designación por parte de la Subdirección, para ello deberá dar cumplimiento del Manual de Supervisión e Interventoría del Servicio Nacional de Aprendizaje Sena, adoptado mediante la Resolución 0202 de febrero 10 de 2014, la que la modifique o sustituya.	Disponibilidad para apoyar los procesos de supervisión en caso de ser requerido	No hubo lugar a la ejecución de esta actividad en el presente mes
21.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato.	Se asiste y participa en las reuniones programadas por el Supervisor el contrato.	Listado de asistencia y acta de reunión y compromiso.
22.	Presentar mensualmente la planilla de cobro de los honorarios, acompañado del respectivo informe de actividades y pago de seguridad en Salud, Pensiones y ARL dentro de las fechas señaladas por el SENA, so pena en incurrir en causal de multa señalada en el contrato.	Se entrega con oportunidad la planilla de cobro de honorarios con informe de actividades y pago de seguridad social en Salud, Pensiones y ARL	Planilla de cobro Informe de actividades y pago de SS, pensiones y ARL
23.	Apoyar los procesos de investigación aplicada e		No hubo lugar a la ejecución de esta

	innovación que se desarrolle en el CDHC	Disponibilidad para el apoyo inmediato en los procesos de investigación del cetro CDHC	actividad en el presente mes
24.	Apoyar los procesos de autoevaluación para la obtención y/o mantenimiento del registro calificado de los programas de formación titulada del CDHC	Disponibilidad para el apoyo inmediato en los procesos de autoevaluación del centro CDHC	No hubo lugar a la ejecución de esta actividad en el presente mes
25.	Participar en la elaboración de actividades del equipo pedagógico del centro de formación.	Se asiste y participa en las reuniones programadas por el equipo pedagógico del centro. Como también en el desarrollo de la guía de aprendizaje que corresponde al área de Emprendimiento Empresarial	Actas de reunión y listado de asistencia
26	Participar en la elaboración o actualización de diseños curriculares según requerimientos del centro de formación o de las redes de conocimiento.	Participar de los equipos ejecutores de los diferentes programas técnicos y tecnológicos con el fin de estar articulados en los procesos de formación y en el apoyo de los diseños curriculares	Actas de reunión de los equipos ejecutores por áreas de formación
27	Hacer entrega del carné institucional una vez se dé por terminado el presente contrato	Una vez finalizado el contrato se realizará entrega del carné institucional	Una vez finalizado el contrato se entregará el Paz y salvo

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y fotocopia de la planilla-

recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, 8608596126 – **8608596126 –** 8608689725 – 8609525375 – 8610073969 - 8610073969 expedido por **ASOPAGOS** correspondiente a Los meses de julio – agosto – septiembre – octubre – noviembre y diciembre del año 2020 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma
PAULA JOSEFINA BRAND TOBON
Contratista
C.C. No43.200.080

Recibí a satisfacción:

Firma
EDGARD VERGARA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1683641

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: PAULA JOSEFINA BRAND TOBON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA EL DESARROLLO DEL HABITAT Y LA CONSTRUCCIÓN

FECHA INICIAL: 01/12/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 16/12/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2214003 - MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2233672 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2219130 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2222571 - INSTALACIONES PARA SUMINISTRO DE GAS COMBUSTIBLE EN EDIFICACIONES RESIDENCIALES Y COMERCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

01.INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INSTALAR REDES INTERNAS DE GAS SEGÚN DISEÑO Y NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 11,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2228946 - CONSTRUCCIONES LIVIANAS INDUSTRIALIZADAS EN SECO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

01.INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Instalar sistemas constructivos en seco de acuerdo con planos y especificaciones técnicas

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Replantear los diseños de acuerdo con planos y especificaciones técnicas de construcción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 11,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2219131 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS

INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2219127 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 59,80

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

01/12/2020	10/12/2020	OTROS	20,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	20,00

INSTRUCTOR: PAULA JOSEFINA BRAND TOBON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA EL DESARROLLO DEL HABITAT Y LA CONSTRUCCIÓN

BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. **Identificación del plan de sesión:**

Nombre del programa formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO:** **2219127 (COMPLEMENTARIA) CADA 15 DIAS**
Ficha No.:	
Denominación del proyecto formativo:	
Fase del proyecto:	Análisis
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.
Competencia a desarrollar:	*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa. *Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa. * Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa. *Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	**40 HORAS**

SEMANA DE ALISTAMIENTO

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN
05/12/2020	05/12/2020

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	TARDE	NOCHE	FIN DE SEMANA
		6:00 PM -10:00PM	

Objetivos de la sesión:

- Sensibilizar en la cultura emprendedora, motivando para que en un futuro sean creadores de empresa y así ser generadores de empleo , apoyando a la propia economía y a su vez a la del país .

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

Sensibilizar a los aprendices en principios de emprendimiento y conceptos, para motivarlos a emprender.

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Video
- Test del emprendimiento
- Consulta

Preparación (Recursos y medios):

- **Diapositivas de introducción al emprendimiento y conceptos.**
- **Sesiones en línea.**
- **Diagnóstico de emprendimiento**

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

ACTTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: **Realizar sesiones en línea.** **Alimentar la plataforma territorio** **Revisar las actividades** **Calificar las actividades.**	**10 minutos**

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: **Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio**	
Desarrollo: **Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea**	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: **Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.**	
Observaciones:	

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Instructor Responsable: **PAULA BRAND TOBON**	

C0NSULTA DE EMPRENDIMIENTO

Ficha:1833236

JHON FREDY JARAMILLO PATIÑO

EMPRENDEDORES COLOMBIANOS

Eduardo Macias y Beatriz Fernández

Creadores de crepes & waffles

Estos dos estudiantes del CESA se asociaron (1980) para abrir en Bogotá una pequeña crepería estilo rústico francés, con una barra en madera y un ambiente joven e informal. Un día una señora entró a la cocina le dijo a Beatriz que sus wafles eran “horribles” y le

enseño una receta con la que actualmente se sigue usando y que ha llevado a crepes & wafles a tener más de 54 puntos, en Colombia y 6 países más.

La diferencia, no el valor agregado, los nichos distintos, el ahorro y la eficiencia, un manejo adecuado, pero sobre todo el respeto a los empleados la pasión son la filosofía empresarial de esta pareja.

La dificultad que tuvieron los emprendedores fue que al principio les toco cambiar lo planteado porque no había sido exitoso al mismo tiempo aceptaron el cambio y las enseñanzas de un tercero.

Las fortalezas para ser exitosos fueron que le dieron un valor agregado a su producto, supieron identificar el nicho del mercado en el que iba a competir y han sabido crear una buena imagen frente a los clientes y el cambio del entorno.

Este año celebran 40 años y como un reconocimiento a su trayectoria, recibieron el año pasado el premio El **Emprendedor del Año EY** en Colombia en la categoría Máster, y así representaran a Colombia en el emprendedor del año mundial en Mónaco.

EN POCAS PALABRAS CUAL ES EL ORIGEN Y LA EVOLUCIÓN DE LA MARCA

Dicho por ellos:

Nuestro origen se da en la universidad. Como estudiantes empezamos con esta idea que la refrescamos con nuestros sueños, la empoderamos con nuestra capacidad de hacer y reconocer que crepes & Waffles tenía que ser algo más que un buen negocio.

Entendimos desde el comienzo que “Si llegas al corazón, te quedas en la mente” y por eso evolucionamos bajo el principio de mi filosofía: “Sentirse bien, hacer el bien y hacerlo bien”.

¿CÓMO SE PREPARAN PARA GANTARIZAR EL CRECIMIENTO DE LA CADENA EN EL TIEMPO?

Estando fuerte a nuestros valores, seguros en nuestro conocimiento, atentos a los cambios rápidos del mercado, siendo innovadores para mantenernos a la vanguardia, y siguiendo nuestra intuición, que fue lo que nos llevó a ser una empresa distinta desde el principio.

¿CÓMO ESTÁ HOY LA COMPAÑÍA EN COLOMBIA Y EL EXTERIOR?

Posicionada en el corazón de Colombia, e internacionalmente encaminándola con este propósito.

¿SOÑABAN CON LO QUE TIENEN HOY?

Nunca imaginamos que ese comienzo sin experiencia ni conocimiento, pero con ese ingrediente mágico que es la fuerza del amor propuesto en acción, nos iba a llevar a donde estamos hoy. Nadie es consciente de la fuerza interior que tiene para realizar grandes obras.

¿CUÁL HA SIDO EL MOMENTO MÁS COMPLEJO Y CÓMO FUE SUPERADO?

Ha sido desafiar la academia, las teorías y las creencias, para hacer empresa siguiendo mi intuición. Desde el comienzo entendí que economía no era solamente las fuerzas de la oferta y la demanda, sino la relación de los seres humanos entre sí y todos con el ecosistema.

REFLECCIÓN

QUIEN SE LLEVÓ MI QUESO

Debemos siempre estar atentos y pendiente de los cambios de nuestro entorno para cada día mejorar y cambiar nuestros métodos de trabajo y de vida y así siempre estar a la altura de cada problema para lograr darle la mejor solución.

No quedarnos en una zona de confort por más bien que estemos ya que luego nos quedaremos estancados sin avances ni mejoras.

Quejarnos menos de nuestros problemas y no echarle la culpa a nadie ni a nada de lo que nos pase, solo pensar en cosas positivas y dejar todos nuestros miedos a un lado para así superarnos cada vez más y lograr todo lo que nos propongamos como persona y laboralmente.

HISTORIA DE UN EMPRENDEDOR COLOMBIANO

TECNOLOGIA CONSTRUCCION

FICHA 1833236

EMPRENDIMIENTO

ESTUDIANTE:

SANTIAGO VARGAS RIVERA

C.C 1.017.184.281

DOCENTE

PAULA BRAD TOBÓN

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)

2020

CARLOS ARDILA LULLE

Empresario colombiano (4 de julio de 1930 en Bucaramanga). Uno de los cuatro hombres con mayor poder adquisitivo en Colombia finalizando el siglo XX. Carlos Ardila Lulle empieza su carrera haciendo pruebas de sabores para gaseosas y termina manejando la industria nacional más grande del sector. Su fortuna sobrepasa los mil millones de dólares. Tiene inversiones en sectores de bebidas, textiles y comunicaciones, entre otros. Ardila Lulle es Ingeniero Civil de la Facultad de Minas de la Universidad Nacional de Colombia, seccional Medellín.

Carlos Ardila Lulle dio el primer paso hacia su inmensa fortuna la mañana de 1953, cuando un judío, vendedor de frasquitos de esencias concentradas, lo visitó en su improvisado laboratorio químico en un segundo piso de Cali, que antes había albergado un cafetín de mala muerte.

Meses antes había entrado a trabajar en la fábrica de gaseosas Lux, empresa en la cual su suegro tenía algunas acciones. Allí se desempeñaba simultáneamente como Gerente de ventas, gerente financiero y de mercadeo. Entre los frascos que el vendedor le dejara aquella mañana, a él le llamó la atención uno rotulado "Esencia de manzana". Se preguntó por qué en ninguna parte del mundo habría una gaseosa hecha de esta fruta y decidió experimentar con la esencia. Fueron noches enteras de hacer toda suerte de mezclas en su licuadora doméstica, buscando Un color y un sabor que lo convencieran hasta que dio con el líquido rosado y dulzón que hoy todos los colombianos conocen con el nombre de Manzana Postobón. El primer sorprendido fue él cuando, a las pocas semanas, su creación superaba en ventas todas las líneas tradicionales de la empresa. Aunque él todavía no lo supiera, a partir de ese momento habían empezado a cumplirse las predicciones que su mamá hacía en las visitas, según las cuales su hijo sería uno de los hombres más importantes de Colombia

Salvo el entusiasmo de la mamá, nada en sus orígenes ni en sus circunstancias permitía prever el cumplimiento de este pronóstico. Descendiente de emigrantes alemanes por parte de madre y de comuneros santandereanos por parte de padre, sus primeros años transcurrieron en un discreto ambiente de clase media bumanguesa. Después de destacarse como el mejor estudiante en el colegio de jesuitas de su ciudad y en la Escuela de Minas de Medellín, Ardila se casó a los 20 años con una antioqueña, María Eugenia Gaviria, cuyo padre lo vinculó al negocio de las gaseosas.

Durante los diez años siguientes, su mundo sería la empresa de gaseosas Lux, a la cual se entregaría con la dedicación casi fanática con que emprende todas sus actividades. Lux, sin embargo, era una empresa minima comparada con el gigante de las gaseosas de la época que era Postobón. En 1968, Ardila concibió una idea que para una mente menos audaz hubiera sido un despropósito; hacer que su pequeña empresa, mediante hábiles maniobras financieras, se adueñara de Postobón.

David pasaba a controlar a Goliat conformando así la base de lo que posteriormente sería el imperio económico más rentable de Colombia. Este fue creciendo rápidamente, ramificándose hacia todas las industrias afines a las gaseosas. Ardila descubrió que la clave era la integración.

En 1970 compró Peldar, para autoabastecerse de vidrio para las botellas. Después vendrían las tapas, a través de "Tapas La Libertad". Seguiría la distribución, con

una flota de camiones que hoy pasa de 3 mil. El último paso sería el azúcar a través de una negociación de los ingenios Manuelita y Cauca con la familia Eder, que habría de terminar en una participación en dos empresas independientes: Manuelita para los Eder y Cauca para Ardila.

Cauca es hoy el cuarto ingenio más grande de Latinoamérica. En 1978, lo que algunos consideran un exceso de ambición lo llevó a adquirir en forma sorpresiva el control de Coltejer. Inicialmente el negocio pareció brillante, pero al poco tiempo se tornó evidente que, por una vez, su toque mágico había fallado. Coltejer resultó un hueso duro de roer. Plantas totalmente obsoletas y presiones laborales gigantescas hacían que lo que se consideraba la primera industria del país, en realidad no fuera más que el primer elefante blanco. Las cifras necesarias para evitar un colapso de la textilera eran grandes aun para Ardila.
Miles de millones de pesos han tenido que ser inyectados para mantener a flote y llevar a cabo la restauración de la empresa. La mayor parte de las cuentas han tenido que correr por cuenta de las gaseosas.

Ardila ha tomado filosóficamente esta nueva situación. En lugar de pensar en dónde estaría de no haber comprado a Coltejer, considera que el destino lo ha colocado frente a un reto de la dimensión de sus capacidades. Sacar adelante a la empresa lo motiva más que cualquier yate o isla griega que pudiera comprar. No quiere esto decir que su estilo de vida se haya tornado austero, ni que su imperio no tenga las ramificaciones que entraña el gran poder económico. En primer lugar, los medios de comunicación: Ardila adquirió RCN y rápidamente la convirtió en una de las cadenas de radio y TV más importantes del país. Después vendría la compra de los diarios conservadores-ésta es su filiación política-El Siglo y La República, de los cuales es hoy el mayor accionista. El paso siguiente sería el de los grandes lujos: aerolínea propia,-Avianca, de la cual posee el 40% y que le mantiene su jet privado-; y la media docena de espectaculares mansiones que funcionan a todo timbal en distintos puntos del país. Todas tienen piscina, no sólo por placer, sino porque la natación hace parte de su ejercicio diario.

Las paredes que encierran la de Bogotá son simultáneamente pantalla panorámica de cine, donde se proyectan las últimas películas. Además de sus invitados permanentes, estas mansiones están acondicionadas para alojar a la escolta de 26 hombres que le guardan las espaldas de día y de noche.

A pesar de haber adquirido ya una fortuna, cuya cifra difícilmente se puede imaginar, y de estar rodeado-de lujos que un colombiano medio sólo ve en las películas de James Bond, la vida de Carlos Ardila sigue siendo el trabajo y su jornada no baja de las 18 horas. Su horario es sui-generis. El día empieza a las 10 am. con una hora de natación. A partir de las 12 atiende en su despacho, en el piso 34 del Edificio Coltejer en Medellín, o en su oficina de la calle 94 en Bogotá. En Bogotá combina el trabajo con la vida social, pero en Medellín generalmente permanece en su oficina hasta las 4 am. Con la excepción de Coltejer, a la cual le dedica tres cuartas partes de su tiempo, su control de las empresas consiste básicamente en el manejo de balances. Con este método logra dirigir 56 plantas industriales, que constituyen el núcleo de su organización.

Cualquier persona que habla con él queda asombrada por la abrumadora cantidad de información que acumula en la cabeza. Con el mismo conocimiento de causa da datos precisos sobre la producción de carbón de Polonia, sobre el prime rate en Nueva York o la cotización del oro en la bolsa de Johannesburgo. No hay nada en su imperio que escape a su control. Desde los ensanches de sus fábricas, hasta los más mínimos detalles del funcionamiento doméstico. Su sentido del orden raya en el fanatismo y ha logrado extenderlo a toda su organización, de tal suerte que en sus empresas no se ve una colilla de cigarrillo en el piso.

La personalidad de este magnate no se limita a su habilidad para hacer negocios. A pesar de la distancia que ha recorrido, este hombre corpulento de 52 años conserva la capacidad de acercarse a la gente, de tener amigos y de ganarse el aprecio de sus subalternos. Mientras que la mitad de los colombianos compran lotería para volverse millonarios, para este millonario -que logró serlo a punta de trabajo el mayor placer de la vida no cuesta sino 120 pesos: un buen plato de fríjoles con garra.

Grupo Ardila Lulle

- Postobón
- RCN (radio y televisión)
- Incauca
- Ingenio Providencia
- Los Coches
- Sonolux
- Peldar
- Liquid
- Coltefinanciera

- EDINSA
- CIAMSA
- Sucromile
- Bananal
- Cipreses de Colombia
- Tapas La Libertad

Reflexión personal del emprendedor y el video (Quien se ha llevado mi queso)

Realmente me ha parecido que ha caído como anillo al dedo poder ver ambos aspectos, tanto el video como investigar la vida de un emprendedor, ya que por la situación de confinamiento que estamos viviendo ahora, tenemos dos opciones: ver como una oportunidad lo sucedido o llorar y sufrir por todo lo que estamos viendo.
Haciendo analogía con el taller es posible ver que en el caso de los ratones que al ver la dificultades salieron a buscar nuevos horizontes y también como el empresario Ardila Lule, al comprar coltejer se encontró también con un obstáculo gigante, en ambos ejemplos la solución y lo que ha hecho salir adelante es su persistencia y el poder ver el obstáculo como oportunidad de aprendizaje y que a su vez este se convierta en todo un manual de éxito ya que al sobrellevar la situación se encuentra en el foco de todos por ser ya una figura pública y de tanto reconocimiento. Lo cual motiva a todos los que en algún momento queremos emprender.

BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. **Identificación del plan de sesión:**

Nombre del programa formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO:** **2219127 (COMPLEMENTARIA) CADA 15 DIAS**
Ficha No.:	
Denominación del proyecto formativo:	
Fase del proyecto:	Análisis
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.
Competencia a desarrollar:	*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa. *Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa. * Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa. *Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	**40 HORAS**

SEMANA DE ALISTAMIENTO

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN
27/10/2020	27/10/2020

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	TARDE	NOCHE	FIN DE SEMANA
		6:00 PM -10:00PM	

Objetivos de la sesión:

- Sensibilizar en la cultura emprendedora, motivando para que en un futuro sean creadores de empresa y así ser generadores de empleo , apoyando a la propia economía y a su vez a la del país .

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

Sensibilizar a los aprendices en principios de emprendimiento y conceptos, para motivarlos a emprender.

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Video
- Test del emprendimiento
- Consulta

Preparación (Recursos y medios):

- **Diapositivas de introducción al emprendimiento y conceptos.**
- **Sesiones en línea.**
- **Diagnóstico de emprendimiento**

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

ACTTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: **Realizar sesiones en línea.** **Alimentar la plataforma territorio** **Revisar las actividades** **Calificar las actividades.**	**10 minutos**

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: **Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio**	
Desarrollo: **Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea**	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: **Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.**	
Observaciones:	

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Instructor Responsable: **PAULA BRAND TOBON**	

C0NSULTA DE EMPRENDIMIENTO

Ficha:1833236

JHON FREDY JARAMILLO PATIÑO

EMPRENDEDORES COLOMBIANOS

Eduardo Macias y Beatriz Fernández

Creadores de crepes & waffles

Estos dos estudiantes del CESA se asociaron (1980) para abrir en Bogotá una pequeña crepería estilo rústico francés, con una barra en madera y un ambiente joven e informal. Un día una señora entró a la cocina le dijo a Beatriz que sus wafles eran “horribles” y le

enseño una receta con la que actualmente se sigue usando y que ha llevado a crepes & wafles a tener más de 54 puntos, en Colombia y 6 países más.

La diferencia, no el valor agregado, los nichos distintos, el ahorro y la eficiencia, un manejo adecuado, pero sobre todo el respeto a los empleados la pasión son la filosofía empresarial de esta pareja.

La dificultad que tuvieron los emprendedores fue que al principio les toco cambiar lo planteado porque no había sido exitoso al mismo tiempo aceptaron el cambio y las enseñanzas de un tercero.

Las fortalezas para ser exitosos fueron que le dieron un valor agregado a su producto, supieron identificar el nicho del mercado en el que iba a competir y han sabido crear una buena imagen frente a los clientes y el cambio del entorno.

Este año celebran 40 años y como un reconocimiento a su trayectoria, recibieron el año pasado el premio El **Emprendedor del Año EY** en Colombia en la categoría Máster, y así representaran a Colombia en el emprendedor del año mundial en Mónaco.

EN POCAS PALABRAS CUAL ES EL ORIGEN Y LA EVOLUCIÓN DE LA MARCA

Dicho por ellos:

Nuestro origen se da en la universidad. Como estudiantes empezamos con esta idea que la refrescamos con nuestros sueños, la empoderamos con nuestra capacidad de hacer y reconocer que crepes & Waffles tenía que ser algo más que un buen negocio.

Entendimos desde el comienzo que “Si llegas al corazón, te quedas en la mente” y por eso evolucionamos bajo el principio de mi filosofía: “Sentirse bien, hacer el bien y hacerlo bien”.

¿CÓMO SE PREPARAN PARA GANTARIZAR EL CRECIMIENTO DE LA CADENA EN EL TIEMPO?

Estando fuerte a nuestros valores, seguros en nuestro conocimiento, atentos a los cambios rápidos del mercado, siendo innovadores para mantenernos a la vanguardia, y siguiendo nuestra intuición, que fue lo que nos llevó a ser una empresa distinta desde el principio.

¿CÓMO ESTÁ HOY LA COMPAÑÍA EN COLOMBIA Y EL EXTERIOR?

Posicionada en el corazón de Colombia, e internacionalmente encaminándola con este propósito.

¿SOÑABAN CON LO QUE TIENEN HOY?

Nunca imaginamos que ese comienzo sin experiencia ni conocimiento, pero con ese ingrediente mágico que es la fuerza del amor propuesto en acción, nos iba a llevar a donde estamos hoy. Nadie es consciente de la fuerza interior que tiene para realizar grandes obras.

¿CUÁL HA SIDO EL MOMENTO MÁS COMPLEJO Y CÓMO FUE SUPERADO?

Ha sido desafiar la academia, las teorías y las creencias, para hacer empresa siguiendo mi intuición. Desde el comienzo entendí que economía no era solamente las fuerzas de la oferta y la demanda, sino la relación de los seres humanos entre sí y todos con el ecosistema.

REFLECCIÓN

QUIEN SE LLEVÓ MI QUESO

Debemos siempre estar atentos y pendiente de los cambios de nuestro entorno para cada día mejorar y cambiar nuestros métodos de trabajo y de vida y así siempre estar a la altura de cada problema para lograr darle la mejor solución.

No quedarnos en una zona de confort por más bien que estemos ya que luego nos quedaremos estancados sin avances ni mejoras.

Quejarnos menos de nuestros problemas y no echarle la culpa a nadie ni a nada de lo que nos pase, solo pensar en cosas positivas y dejar todos nuestros miedos a un lado para así superarnos cada vez más y lograr todo lo que nos propongamos como persona y laboralmente.

HISTORIA DE UN EMPRENDEDOR COLOMBIANO

TECNOLOGIA CONSTRUCCION

FICHA 1833236

EMPRENDIMIENTO

ESTUDIANTE:

SANTIAGO VARGAS RIVERA

C.C 1.017.184.281

DOCENTE

PAULA BRAD TOBÓN

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)

2020

CARLOS ARDILA LULLE

Empresario colombiano (4 de julio de 1930 en Bucaramanga). Uno de los cuatro hombres con mayor poder adquisitivo en Colombia finalizando el siglo XX. Carlos Ardila Lulle empieza su carrera haciendo pruebas de sabores para gaseosas y termina manejando la industria nacional más grande del sector. Su fortuna sobrepasa los mil millones de dólares. Tiene inversiones en sectores de bebidas, textiles y comunicaciones, entre otros. Ardila Lulle es Ingeniero Civil de la Facultad de Minas de la Universidad Nacional de Colombia, seccional Medellín.

Carlos Ardila Lulle dio el primer paso hacia su inmensa fortuna la mañana de 1953, cuando un judío, vendedor de frasquitos de esencias concentradas, lo visitó en su improvisado laboratorio químico en un segundo piso de Cali, que antes había albergado un cafetín de mala muerte.

Meses antes había entrado a trabajar en la fábrica de gaseosas Lux, empresa en la cual su suegro tenía algunas acciones. Allí se desempeñaba simultáneamente como Gerente de ventas, gerente financiero y de mercadeo. Entre los frascos que el vendedor le dejara aquella mañana, a él le llamó la atención uno rotulado "Esencia de manzana". Se preguntó por qué en ninguna parte del mundo habría una gaseosa hecha de esta fruta y decidió experimentar con la esencia. Fueron noches enteras de hacer toda suerte de mezclas en su licuadora doméstica, buscando Un color y un sabor que lo convencieran hasta que dio con el líquido rosado y dulzón que hoy todos los colombianos conocen con el nombre de Manzana Postobón. El primer sorprendido fue él cuando, a las pocas semanas, su creación superaba en ventas todas las líneas tradicionales de la empresa. Aunque él todavía no lo supiera, a partir de ese momento habían empezado a cumplirse las predicciones que su mamá hacía en las visitas, según las cuales su hijo sería uno de los hombres más importantes de Colombia

Salvo el entusiasmo de la mamá, nada en sus orígenes ni en sus circunstancias permitía prever el cumplimiento de este pronóstico. Descendiente de emigrantes alemanes por parte de madre y de comuneros santandereanos por parte de padre, sus primeros años transcurrieron en un discreto ambiente de clase media bumanguesa. Después de destacarse como el mejor estudiante en el colegio de jesuitas de su ciudad y en la Escuela de Minas de Medellín, Ardila se casó a los 20 años con una antioqueña, María Eugenia Gaviria, cuyo padre lo vinculó al negocio de las gaseosas.

Durante los diez años siguientes, su mundo sería la empresa de gaseosas Lux, a la cual se entregaría con la dedicación casi fanática con que emprende todas sus actividades. Lux, sin embargo, era una empresa minima comparada con el gigante de las gaseosas de la época que era Postobón. En 1968, Ardila concibió una idea que para una mente menos audaz hubiera sido un despropósito; hacer que su pequeña empresa, mediante hábiles maniobras financieras, se adueñara de Postobón.

David pasaba a controlar a Goliat conformando así la base de lo que posteriormente sería el imperio económico más rentable de Colombia. Este fue creciendo rápidamente, ramificándose hacia todas las industrias afines a las gaseosas. Ardila descubrió que la clave era la integración.

En 1970 compró Peldar, para autoabastecerse de vidrio para las botellas. Después vendrían las tapas, a través de "Tapas La Libertad". Seguiría la distribución, con

una flota de camiones que hoy pasa de 3 mil. El último paso sería el azúcar a través de una negociación de los ingenios Manuelita y Cauca con la familia Eder, que habría de terminar en una participación en dos empresas independientes: Manuelita para los Eder y Cauca para Ardila.

Cauca es hoy el cuarto ingenio más grande de Latinoamérica. En 1978, lo que algunos consideran un exceso de ambición lo llevó a adquirir en forma sorpresiva el control de Coltejer. Inicialmente el negocio pareció brillante, pero al poco tiempo se tornó evidente que, por una vez, su toque mágico había fallado. Coltejer resultó un hueso duro de roer. Plantas totalmente obsoletas y presiones laborales gigantescas hacían que lo que se consideraba la primera industria del país, en realidad no fuera más que el primer elefante blanco. Las cifras necesarias para evitar un colapso de la textilera eran grandes aun para Ardila.
Miles de millones de pesos han tenido que ser inyectados para mantener a flote y llevar a cabo la restauración de la empresa. La mayor parte de las cuentas han tenido que correr por cuenta de las gaseosas.

Ardila ha tomado filosóficamente esta nueva situación. En lugar de pensar en dónde estaría de no haber comprado a Coltejer, considera que el destino lo ha colocado frente a un reto de la dimensión de sus capacidades. Sacar adelante a la empresa lo motiva más que cualquier yate o isla griega que pudiera comprar. No quiere esto decir que su estilo de vida se haya tornado austero, ni que su imperio no tenga las ramificaciones que entraña el gran poder económico. En primer lugar, los medios de comunicación: Ardila adquirió RCN y rápidamente la convirtió en una de las cadenas de radio y TV más importantes del país. Después vendría la compra de los diarios conservadores-ésta es su filiación política-El Siglo y La República, de los cuales es hoy el mayor accionista. El paso siguiente sería el de los grandes lujos: aerolínea propia,-Avianca, de la cual posee el 40% y que le mantiene su jet privado-; y la media docena de espectaculares mansiones que funcionan a todo timbal en distintos puntos del país. Todas tienen piscina, no sólo por placer, sino porque la natación hace parte de su ejercicio diario.

Las paredes que encierran la de Bogotá son simultáneamente pantalla panorámica de cine, donde se proyectan las últimas películas. Además de sus invitados permanentes, estas mansiones están acondicionadas para alojar a la escolta de 26 hombres que le guardan las espaldas de día y de noche.

A pesar de haber adquirido ya una fortuna, cuya cifra difícilmente se puede imaginar, y de estar rodeado-de lujos que un colombiano medio sólo ve en las películas de James Bond, la vida de Carlos Ardila sigue siendo el trabajo y su jornada no baja de las 18 horas. Su horario es sui-generis. El día empieza a las 10 am. con una hora de natación. A partir de las 12 atiende en su despacho, en el piso 34 del Edificio Coltejer en Medellín, o en su oficina de la calle 94 en Bogotá. En Bogotá combina el trabajo con la vida social, pero en Medellín generalmente permanece en su oficina hasta las 4 am. Con la excepción de Coltejer, a la cual le dedica tres cuartas partes de su tiempo, su control de las empresas consiste básicamente en el manejo de balances. Con este método logra dirigir 56 plantas industriales, que constituyen el núcleo de su organización.

Cualquier persona que habla con él queda asombrada por la abrumadora cantidad de información que acumula en la cabeza. Con el mismo conocimiento de causa da datos precisos sobre la producción de carbón de Polonia, sobre el prime rate en Nueva York o la cotización del oro en la bolsa de Johannesburgo. No hay nada en su imperio que escape a su control. Desde los ensanches de sus fábricas, hasta los más mínimos detalles del funcionamiento doméstico. Su sentido del orden raya en el fanatismo y ha logrado extenderlo a toda su organización, de tal suerte que en sus empresas no se ve una colilla de cigarrillo en el piso.

La personalidad de este magnate no se limita a su habilidad para hacer negocios. A pesar de la distancia que ha recorrido, este hombre corpulento de 52 años conserva la capacidad de acercarse a la gente, de tener amigos y de ganarse el aprecio de sus subalternos. Mientras que la mitad de los colombianos compran lotería para volverse millonarios, para este millonario -que logró serlo a punta de trabajo el mayor placer de la vida no cuesta sino 120 pesos: un buen plato de fríjoles con garra.

Grupo Ardila Lulle

- Postobón
- RCN (radio y televisión)
- Incauca
- Ingenio Providencia
- Los Coches
- Sonolux
- Peldar
- Liquid
- Coltefinanciera

- EDINSA
- CIAMSA
- Sucromile
- Bananal
- Cipreses de Colombia
- Tapas La Libertad

Reflexión personal del emprendedor y el video (Quien se ha llevado mi queso)

Realmente me ha parecido que ha caído como anillo al dedo poder ver ambos aspectos, tanto el video como investigar la vida de un emprendedor, ya que por la situación de confinamiento que estamos viviendo ahora, tenemos dos opciones: ver como una oportunidad lo sucedido o llorar y sufrir por todo lo que estamos viendo.
Haciendo analogía con el taller es posible ver que en el caso de los ratones que al ver la dificultades salieron a buscar nuevos horizontes y también como el empresario Ardila Lule, al comprar coltejer se encontró también con un obstáculo gigante, en ambos ejemplos la solución y lo que ha hecho salir adelante es su persistencia y el poder ver el obstáculo como oportunidad de aprendizaje y que a su vez este se convierta en todo un manual de éxito ya que al sobrellevar la situación se encuentra en el foco de todos por ser ya una figura pública y de tanto reconocimiento. Lo cual motiva a todos los que en algún momento queremos emprender.

BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. **Identificación del plan de sesión:**

Nombre del programa formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO:** **1220041 (COMPLEMENTARIA)**
Ficha No.:	2219130
Denominación del proyecto formativo:	
Fase del proyecto:	Análisis
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.
Competencia a desarrollar:	*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa. *Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa. * Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa. *Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	**40 HORAS**

SEMANA DE ALISTAMIENTO

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN
03/12/2020	03/12/2020

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	TARDE	NOCHE	FIN DE SEMANA
	12:00 PM – 3:00PM		

Objetivos de la sesión:

- Sensibilizar en la cultura emprendedora, motivando para que en un futuro sean creadores de empresa y así ser generadores de empleo , apoyando a la propia economía y a su vez a la del país .

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

Sensibilizar a los aprendices en principios de emprendimiento y conceptos, para motivarlos a emprender.

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Video
- Test del emprendimiento
- Consulta

Preparación (Recursos y medios):

- **Diapositivas de introducción al emprendimiento y conceptos.**
- **Sesiones en línea.**
- **Diagnóstico de emprendimiento**

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

ACTTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: **Realizar sesiones en línea.** **Alimentar la plataforma territorio** **Revisar las actividades** **Calificar las actividades.**	**10 minutos**

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: **Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio**	
Desarrollo: **Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea**	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: **Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.**	
Observaciones:	

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Instructor Responsable: **PAULA BRAND TOBON**	

AREA:EMPRENDIMIENTO

SENA BUENOS AIRES

WILDER ANDRES MUÑOZ MONSALVE

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

INTRUCTOR

PAULA BRAND

QUE ES EMPRENDIMIENTO? Es una persona que tiene una idea y tiene un desempeño arduo o considerable para que esta se cumpla meta o propósito como empresa o alguna otra actividad que requiera esfuerzo

Emprendedor Alberto (Beto) Pérez bailarín caleño preparador físico y coreógrafo de importantes artistas colombianos uno de ellos es Shakira en 1999 emigro a estados unidos y gracias a su experiencia como entrenador empezó a dar clases de aeróbicos con una rutina llena de sabor Colombiano más conocido como zumba en el 2001 creo la empresa llamada zumba fitness y otorga licencias para

personas que quieran llevar acondicionamiento zumba para sus gimnasios

QUIEN SE A LLEVADO MI QUESO?

No debemos quedarnos en una zona de confort debemos cambiar dejar el miedo de salir de la zona de confort los cambios son buenos aprendes cosas nuevas, ves mejores cosas aprendes si retomas las ideas de los demás y solución de problemas pueden llegar a un acuerdo y tener mejores cambios, recibir consejos, otras ideas, pensamientos no es malo para una mejor decisión frente a algún problema o situación podemos salir adelante si creemos, confiamos y muchas veces nos arriesgamos.

Juan Carlos Higuita Flórez

SENA

TRABAJO DE EMPRENDIMIENTO

FICHA: 2062049

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

¿Qué es emprendimiento?

Para mi emprendimiento es tener una idea y poder buscar la manera de sacar esta adelante ya sea de un negocio. También esto trata de que si también tengo ya mi negocio hacerlo crecer mas y poder hacerlo más exitoso para mi este es mi esto es emprender sacar todo lo que pienso adelante.

Para sacar muchas veces estas ideas adelante tenemos que trabajar mucho y esforzarnos porque muchas veces no va hacer muy fácil por el ejemplo en la idea de un negocio es difícil sacar adelante por lo que hay demasiados emprendedores y siempre es duro sacarnos un puesto entre tantos emprendedores, pero las ganas y el buen trabajo y esfuerzo son los que al final nos recompensaran con un negocio exitoso.

Se conoce como **emprendimiento** a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El **emprendimiento** es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

Emprendedor exitoso en Colombia

ARTURO CALLE

La empresa de confecciones que lleva el mismo nombre de su fundador es conocida por su elegancia, es un referente para los hombres y muchos colombianos lucen sus paños día a día. Arturo Calle empezó en un pequeño local del sector de San Victorino en Bogotá en el año 1965.

Hoy en día la marca está en la mayoría de ciudades del país y tiene centros de distribución en Medellín, Cali y Bogotá. El presidente Juan Manuel Santos dijo abiertamente que solo viste trajes de esta marca.

comenzó a tejerse hace más de 70 años, en el barrio Manrique de Medellín. Allí nació Arturo Calle el 13 de agosto de 1938. Con tan solo diez años de edad este paisa ya se había convertido en un experto vendedor de frutas, hortalizas y flores en la plaza de mercado en el barrio Robledo en Medellín.

Desde muy joven, Arturo Calle comprendió el deber que tiene cualquier ciudadano en la construcción de una mejor sociedad. “Mi madre me enseñó el valor de la solidaridad. A menudo, ella llegaba a casa con la mitad del mercado porque repartía

gran parte de lo que había comprado entre los pobres que encontraba en el camino", señala Calle.

El ejemplo de su madre y su visión del mundo, llevaron a este empresario a invertir en lo social desde temprana edad, labor que se formaliza en 1981 con la creación de la Fundación ARTURO CALLE, a través de la cual se ofrece respaldo a iniciativas que fomentan la educación, la salud y la adquisición de vivienda propia. Hoy en día, la firma apoya a 200 fundaciones mensualmente.

Las nuevas generaciones al mando de la compañía también han aprendido de la vocación social de Arturo Calle, lo cual garantiza la continuidad de su espíritu filantrópico sustentado en el principio de aprender a compartir. *"ARTURO CALLE es una empresa que le pertenece a los colombianos por una razón muy sencilla, uno no se lleva nada cuando se muere. Me siento satisfecho por haber sembrado las bases de este gran edificio que genera empleo y que construye país"*, finaliza Calle.

Resumen del video ¿quién se comió mi queso?

Mi reflexión del video es que tu al principio de la vida vas a encontrar algo donde estarás muy cómodo y te sentirás muy feliz, pero como las cosas de la vida todo no dura para siempre y todo lo que habías encontrado con mucho esfuerzo se te podría acabar muy fácil de la nada sin que te des cuenta. Ya con esto tendrías que salir a buscar nuevos retos y oportunidades, pero como se ve en el video hay personas que porque tienen conocimiento no buscan nada nuevo porque se aferran demasiado a algo mientras hay unas personas que si se les acaban las oportunidades salen sin miedo a buscar nuevos conocimientos y retos para la vida.

También se debe saber que si se te acaban las oportunidades debes buscar mas sin miedo porque si te quedas te estarás haciendo daño a ti mismo mientras en la búsqueda de oportunidades podrás adquirir muchas cosas positivas y gracias a esto no tendrás miedo a salir siempre que se te acabe una oportunidad saldrás a buscar más oportunidades sin miedo.

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. **Identificación del plan de sesión:**

Nombre del programa formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO:** **1220041 (COMPLEMENTARIA)**
Ficha No.:	2219131
Denominación del proyecto formativo:	
Fase del proyecto:	Análisis
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.
Competencia a desarrollar:	*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa. *Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa. * Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa. *Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	**40 HORAS**

SEMANA DE ALISTAMIENTO

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN
11/12/2020	11/12/2020

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	TARDE	NOCHE	FIN DE SEMANA
	12:00 PM – 3:00PM		

Objetivos de la sesión:

- Sensibilizar en la cultura emprendedora, motivando para que en un futuro sean creadores de empresa y así ser generadores de empleo , apoyando a la propia economía y a su vez a la del país .

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

Sensibilizar a los aprendices en principios de emprendimiento y conceptos, para motivarlos a emprender.

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Video
- Test del emprendimiento
- Consulta

Preparación (Recursos y medios):

- **Diapositivas de introducción al emprendimiento y conceptos.**
- **Sesiones en línea.**
- **Diagnóstico de emprendimiento**

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

ACTTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: **Realizar sesiones en línea.** **Alimentar la plataforma territorio** **Revisar las actividades** **Calificar las actividades.**	**10 minutos**

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: **Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio**	
Desarrollo: **Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea**	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: **Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.**	
Observaciones:	

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Instructor Responsable: **PAULA BRAND TOBON**	

AREA:EMPRENDIMIENTO

SENA BUENOS AIRES

WILDER ANDRES MUÑOZ MONSALVE

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

INTRUCTOR

PAULA BRAND

QUE ES EMPRENDIMIENTO? Es una persona que tiene una idea y tiene un desempeño arduo o considerable para que esta se cumpla meta o propósito como empresa o alguna otra actividad que requiera esfuerzo

Emprendedor Alberto (Beto) Pérez bailarín caleño preparador físico y coreógrafo de importantes artistas colombianos uno de ellos es Shakira en 1999 emigro a estados unidos y gracias a su experiencia como entrenador empezó a dar clases de aeróbicos con una rutina llena de sabor Colombiano más conocido como zumba en el 2001 creo la empresa llamada zumba fitness y otorga licencias para

personas que quieran llevar acondicionamiento zumba para sus gimnasios

QUIEN SE A LLEVADO MI QUESO?

No debemos quedarnos en una zona de confort debemos cambiar dejar el miedo de salir de la zona de confort los cambios son buenos aprendes cosas nuevas, ves mejores cosas aprendes si retomas las ideas de los demás y solución de problemas pueden llegar a un acuerdo y tener mejores cambios, recibir consejos, otras ideas, pensamientos no es malo para una mejor decisión frente a algún problema o situación podemos salir adelante si creemos, confiamos y muchas veces nos arriesgamos.

Juan Carlos Higuita Flórez

SENA

TRABAJO DE EMPRENDIMIENTO

FICHA: 2062049

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

¿Qué es emprendimiento?

Para mi emprendimiento es tener una idea y poder buscar la manera de sacar esta adelante ya sea de un negocio. También esto trata de que si también tengo ya mi negocio hacerlo crecer mas y poder hacerlo más exitoso para mi este es mi esto es emprender sacar todo lo que pienso adelante.

Para sacar muchas veces estas ideas adelante tenemos que trabajar mucho y esforzarnos porque muchas veces no va hacer muy fácil por el ejemplo en la idea de un negocio es difícil sacar adelante por lo que hay demasiados emprendedores y siempre es duro sacarnos un puesto entre tantos emprendedores, pero las ganas y el buen trabajo y esfuerzo son los que al final nos recompensaran con un negocio exitoso.

Se conoce como **emprendimiento** a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El **emprendimiento** es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

Emprendedor exitoso en Colombia

ARTURO CALLE

La empresa de confecciones que lleva el mismo nombre de su fundador es conocida por su elegancia, es un referente para los hombres y muchos colombianos lucen sus paños día a día. Arturo Calle empezó en un pequeño local del sector de San Victorino en Bogotá en el año 1965.

Hoy en día la marca está en la mayoría de ciudades del país y tiene centros de distribución en Medellín, Cali y Bogotá. El presidente Juan Manuel Santos dijo abiertamente que solo viste trajes de esta marca.

comenzó a tejerse hace más de 70 años, en el barrio Manrique de Medellín. Allí nació Arturo Calle el 13 de agosto de 1938. Con tan solo diez años de edad este paisa ya se había convertido en un experto vendedor de frutas, hortalizas y flores en la plaza de mercado en el barrio Robledo en Medellín.

Desde muy joven, Arturo Calle comprendió el deber que tiene cualquier ciudadano en la construcción de una mejor sociedad. “Mi madre me enseñó el valor de la solidaridad. A menudo, ella llegaba a casa con la mitad del mercado porque repartía

gran parte de lo que había comprado entre los pobres que encontraba en el camino", señala Calle.

El ejemplo de su madre y su visión del mundo, llevaron a este empresario a invertir en lo social desde temprana edad, labor que se formaliza en 1981 con la creación de la Fundación ARTURO CALLE, a través de la cual se ofrece respaldo a iniciativas que fomentan la educación, la salud y la adquisición de vivienda propia. Hoy en día, la firma apoya a 200 fundaciones mensualmente.

Las nuevas generaciones al mando de la compañía también han aprendido de la vocación social de Arturo Calle, lo cual garantiza la continuidad de su espíritu filantrópico sustentado en el principio de aprender a compartir. *"ARTURO CALLE es una empresa que le pertenece a los colombianos por una razón muy sencilla, uno no se lleva nada cuando se muere. Me siento satisfecho por haber sembrado las bases de este gran edificio que genera empleo y que construye país"*, finaliza Calle.

Resumen del video ¿quién se comió mi queso?

Mi reflexión del video es que tu al principio de la vida vas a encontrar algo donde estarás muy cómodo y te sentirás muy feliz, pero como las cosas de la vida todo no dura para siempre y todo lo que habías encontrado con mucho esfuerzo se te podría acabar muy fácil de la nada sin que te des cuenta. Ya con esto tendrías que salir a buscar nuevos retos y oportunidades, pero como se ve en el video hay personas que porque tienen conocimiento no buscan nada nuevo porque se aferran demasiado a algo mientras hay unas personas que si se les acaban las oportunidades salen sin miedo a buscar nuevos conocimientos y retos para la vida.

También se debe saber que si se te acaban las oportunidades debes buscar mas sin miedo porque si te quedas te estarás haciendo daño a ti mismo mientras en la búsqueda de oportunidades podrás adquirir muchas cosas positivas y gracias a esto no tendrás miedo a salir siempre que se te acabe una oportunidad saldrás a buscar más oportunidades sin miedo.

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. **Identificación del plan de sesión:**

Nombre del programa formación	**EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO:** **2214003**
Ficha No.:	
Denominación del proyecto formativo:	
Fase del proyecto:	Análisis
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.
Competencia a desarrollar:	*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa. *Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa. * Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa. *Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	**40 HORAS**

SEMANA DE ALISTAMIENTO	
FECHA DE INICIO	**FECHA DE TERMINACIÓN**

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

03/12/2020	**03/12/2020**

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	**TARDE**	**NOCHE**	**FIN DE SEMANA**
		6:00 PM -10:00PM	

Objetivos de la sesión:

- Sensibilizar en la cultura emprendedora, motivando para que en un futuro sean creadores de empresa y así ser generadores de empleo, apoyando a la propia economía y a su vez a la del país .

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

Sensibilizar a los aprendices en principios de emprendimiento y conceptos, para motivarlos a emprender.

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Video
- Test del emprendimiento
- Consulta

Preparación (Recursos y medios):

- **Diapositivas de introducción al emprendimiento y conceptos.**
- **Sesiones en línea.**
- **Diagnóstico de emprendimiento**

ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

ACTTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: **Realizar sesiones en línea.** **Alimentar la plataforma territorio** **Revisar las actividades** **Calificar las actividades.**	**10 minutos**

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: **Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio**	
Desarrollo: **Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea**	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: **Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.**	
Observaciones:	

Instructor Responsable: **PAULA BRAND TOBON**	

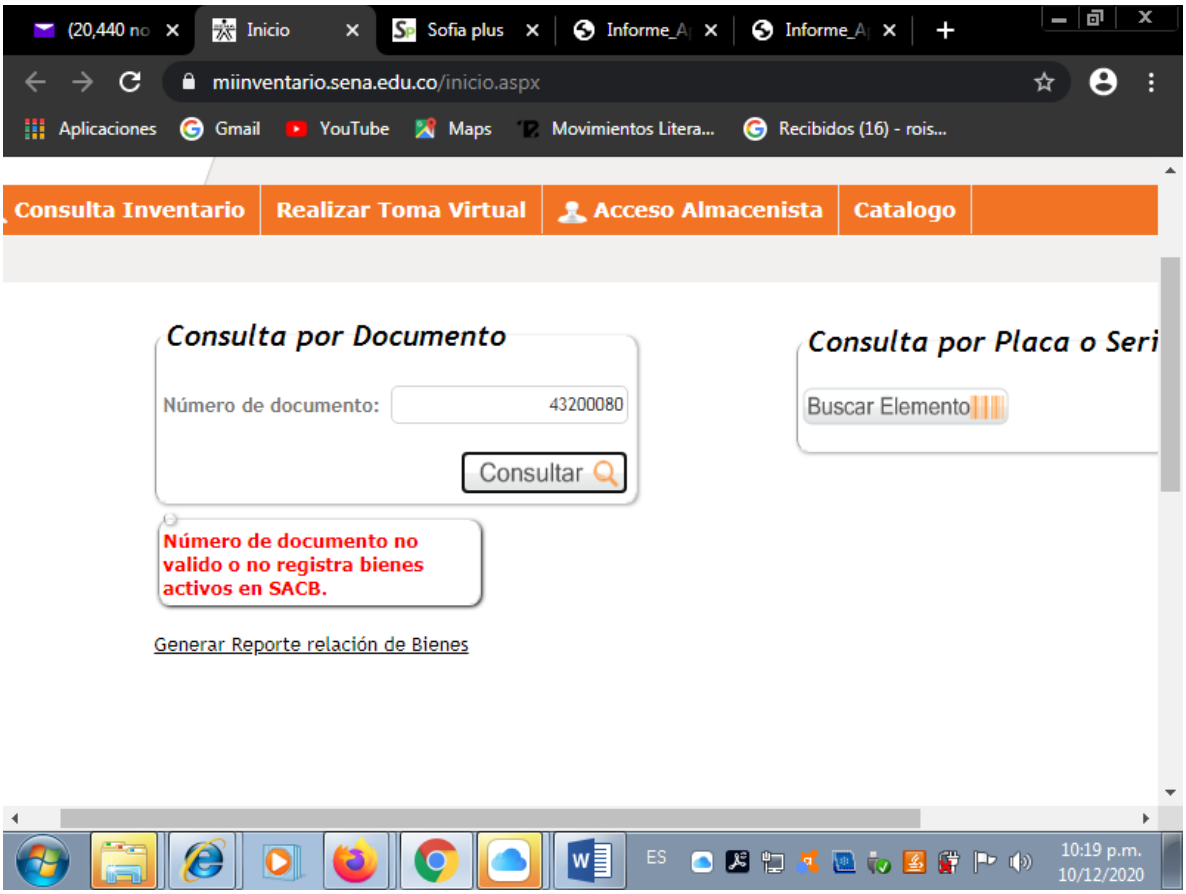
Cuarto trimestre 2020							
	NOMBRE INSTRUCTOR:		Paula Bran				
	AREA	**Nombre del Programa:**					
	Ficha:		**Lugar de Formacion:**		**Jornadas:**		tarde
FECHA DE INICIACION			**FECHA DE TERMINACION**				
HORARIO	**LUNES**	**MARTES**	**MIERCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**	**SABADO**	**DOMINGO**
6-7							
7-8							
8-9	roductivo eta	roductivo eta	roductivo eta	roductivo eta	roductivo eta		
9-10							
10-11							
11-12							
12-13				INSTRUCTOR LIDER William Sosa Ficha 2169592 INSTRUCTOR PROGRAMADO	**INSTRUCTOR LIDER Carlos Londoño Ficha:**		
13-14							
14-15							
15-16							
16-17							
17-18		Emprendimeito tecncio de redesd e gas Nuevo					
19-20			**Instructor Lider** Luis fernando Alvarez **Instructor programado** Paula brand emprendimiento Ficha 1965869 tecnologo redes de gas				
20-21		**Ficha: 2117134 INSTRUCTOR LIDER** Luis Jose Peñate **INSTRUCTOR PROGRAMADO** Paula Brand-Emprendimiento					
21- 22		**COMPETENCIA PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA**					
	4	8	8	7	7		

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

De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB el Sr(a) BRAND TOBON PAULA JOSEFINA identificado(a) con CC. 43200080 NO registra bienes a cargo.

Fecha de emisión del reporte: 11 de diciembre de 2020 a las 13:08:25

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


(20,440 no
Inicio
Sofia plus
Informe_A
Informe_A
miinventario.sena.edu.co/inicio.aspx
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Movimientos Litera...
Recibidos (16) - rois...
Consulta Inventario
Realizar Toma Virtual
Acceso Almacenista
Catalogo
Consulta por Documento
Número de documento:
43200080
Consultar
Consulta por Placa o Seri
Buscar Elemento
Número de documento no valido o no registra bienes activos en SACB.
Generar Reporte relación de Bienes
ES
10:19 p.m.
10/12/2020