PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

Abril de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Generalidades:

1) Este formato tiene por objeto dar cuenta de la ejecución mensual que un contratista desarrolla con ocasión de un contrato de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.
2) La acreditación del documento por el contratista brinda al supervisor las herramientas que le permiten verificar la ejecución del contrato para efectos de pago.
3) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
4) Este formato es diligenciado por el contratista y es revisado y aprobado por el supervisor del contrato. De igual forma, también podrá ser suscrito por el ordenador del gasto.
5) Su diligenciamiento se debe dar cada vez que se realice un reporte mensual de actividades.
6) **El formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas administradas por Colombia Compra Eficiente.
7) Este formato, una vez diligenciado, deberá archivarse de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
8) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo "[]" son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
9) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
10) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
11) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 20 de Mayo del 2026

Señor(a)
ENAIS MARINA ORTEGA MORELO
Supervisor(a) contrato nro. No. CO1.PCCNTR. 9268566
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de Mayo del año 2026

Referencia: No. CO1.PCCNTR. 9268566 del año 2026

ENRIQUE JUAN LOPEZ FUENTES, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1067897869 de montería, en mi calidad de Contratista del SENA, 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS SETENTA Y SEIS PESOS M/CTE ($ 37.899.976) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) ocho (8) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($4.737.497).

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre del 2026.

Objeto: CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Alistar procesos formativos e impartir 160 horas mensuales de formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el Centro de formación.	Se realizó alistamiento de procesos académicos, impartiendo formación, en las fichas: 3314451, 3314615, 3406262, 3066298 en los municipios de Montelíbano y Montería respectivamente.	Fotografías y listados de asistencia
2	Autogestionar formación complementaria y Eventos de Divulgación Tecnológica de acuerdo con su área de desempeño, presentando la documentación requerida para ello y realizar el proceso requerido para tal fin.	Se gestiono formación complementaria para próximamente ser matriculada	No aplica
3	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados.	Durante el mes de ejecución no se asociaron fichas por encontrarse todas ya en ejecución.	No aplica
4	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se apoya constantemente con el desarrollo de la formación en los distintos programas asignados en Montería y Montelíbano, y se asistió a la jornada de alistamiento para planear e impartir una formación profesional integral conforme a los estipulado en el sena	No aplica
5	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Se presenta informe de ejecución contractual dentro de la fecha requerida por el supervisor de contrato según correo electrónico remitido por la secretaria de la coordinación académica.	Se reporta en el presente informe los requerimientos de la ejecución del contrato y las actividades concertadas con los aprendices, además de los requerimientos del supervisor de contrato.
6	Dar aviso oportuno sobre las novedades de ambientes y materiales de formación.	No se realizó la obligación contractual sobre el ambiente de formación ya que hasta el momento no se han encontrado novedades en el mismo.	No aplica

7	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.	Se prestó con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Pantallazo del portafolio del instructor en el DRIVE del correo personal.
8	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante el mes no se realizaron actividades de apoyo a la supervisión de contratos	No aplica
9	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sena Sofía plus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.	No se realizó emisión de juicios evaluativos para las fichas cargadas en la plataforma Sena sofiaplus.	No aplica
10	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación soporte inherente a la formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.	Se mantiene el portafolio del instructor según lo indicado en la Guía para desarrollar procesos formativos.	Pantallazo del portafolio del instructor (OneDrive) MES DE MAYO
11	Los instructores contratistas que se vinculen a proyectos de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, deberán atender los lineamientos operativos SENNOVA indicados por el SENA, previa concertación con el Supervisor o Dinamizador y cargar horas adicionales en el aplicativo Sofiaplus Parágrafo: En el proceso de concertación, se deberá aprobar por las partes un cronograma de trabajo y entregables.	Durante el mes no se apoyó proyectos de investigación e innovación desarrollados en el centro de formación.	No aplica
12	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.	Durante el mes objeto de cobro no se realizó reporte grupal de deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo, dado que se retomaron las formaciones en los grupos.	No aplica
13	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.	Se realizó el debido acompañamiento y motivación a los aprendices para continuar formándose en los programas. Además, no hubo novedades presentadas por los aprendices.	No aplica
14	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes:	Se cumplió con los protocolos de autocuidado y bioseguridad. No se presentaron incidentes,	No aplica

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

NOTA INTERNA: Diligenciar del cuadro conforme las siguientes instrucciones. Obligaciones: Transcribir las obligaciones específicas del contrato; Acciones realizadas: Haga una reseña de los hechos y circunstancias que dieron lugar al cumplimiento de la obligación en el respectivo mes. De no haber sido necesaria la ejecución en el respectivo informe mensual, indicar que "Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación"; Evidencias: Reseñe el material probatorio que corrobore la ejecución de la actividad, y de ser el caso, adjuntar la respectiva evidencia.

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 para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización 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.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

NOTA INTERNA. Diligenciar el cuadro con la información de cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntando con el respectivo informe el respectivo 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: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. 37063655 de asopagos referente al mes de abril

Cordialmente,

Enrique Juan Lopez Fuentes

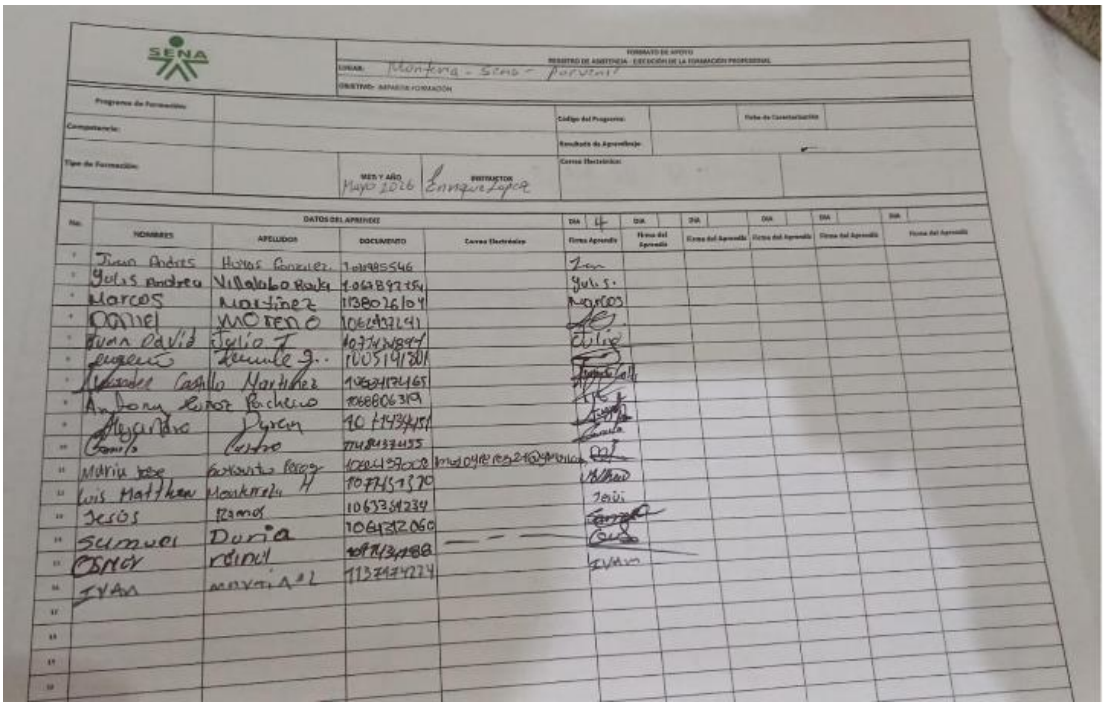
ENRIQUE JUAN LOPEZ FUENTES
Contratista
C.C. No. 1067897869 de M/ría

ENAIS MARINA ORTEGA MORELO
Supervisor del contrato No. CO1.PCCNTR. 9268566 del año 2026

Control de Cambios

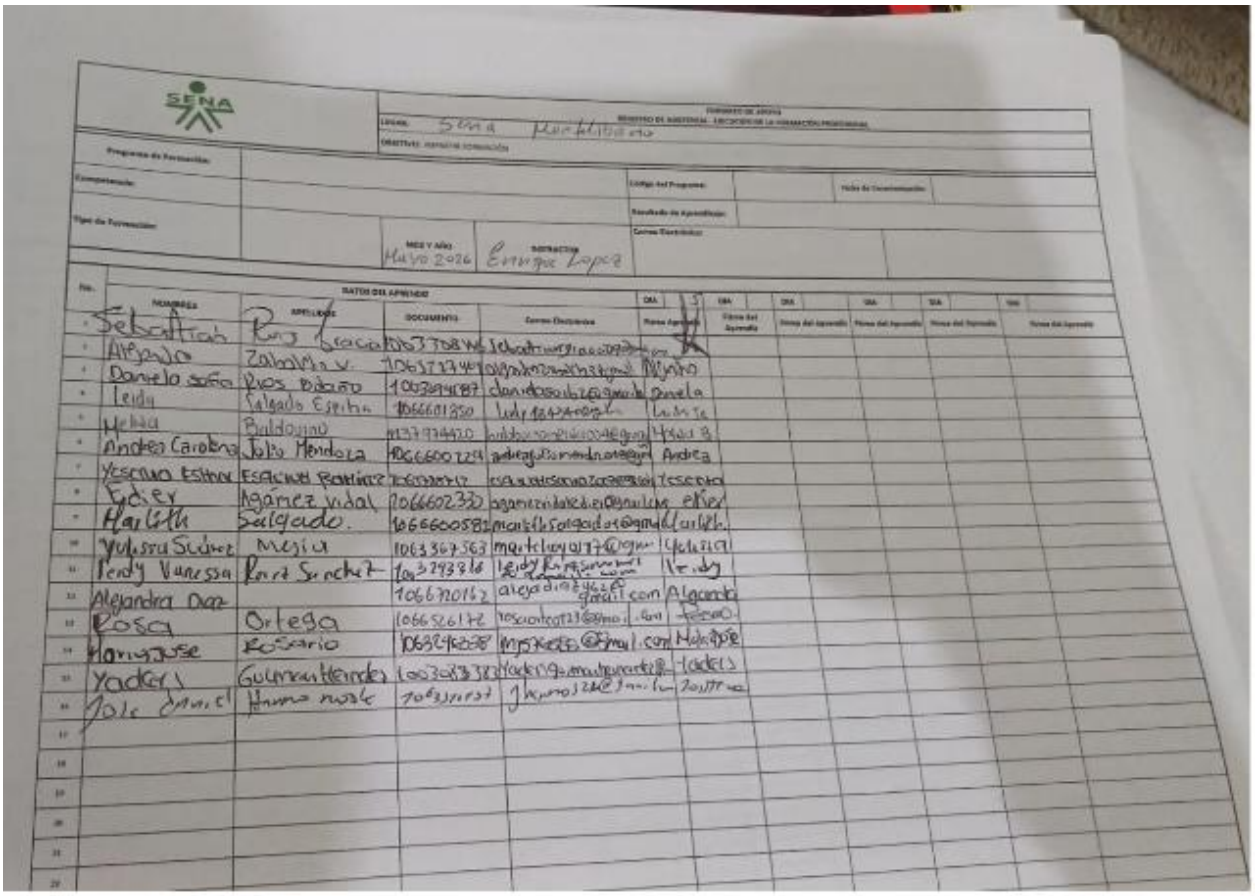
VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente.
2	Abril 2026	Se realizó ajuste en la redacción de la Nota Interna, en la cual se sustituyó la expresión “No se requirió la actividad” por “Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.





Lista de asistencia





Lista de asistencia

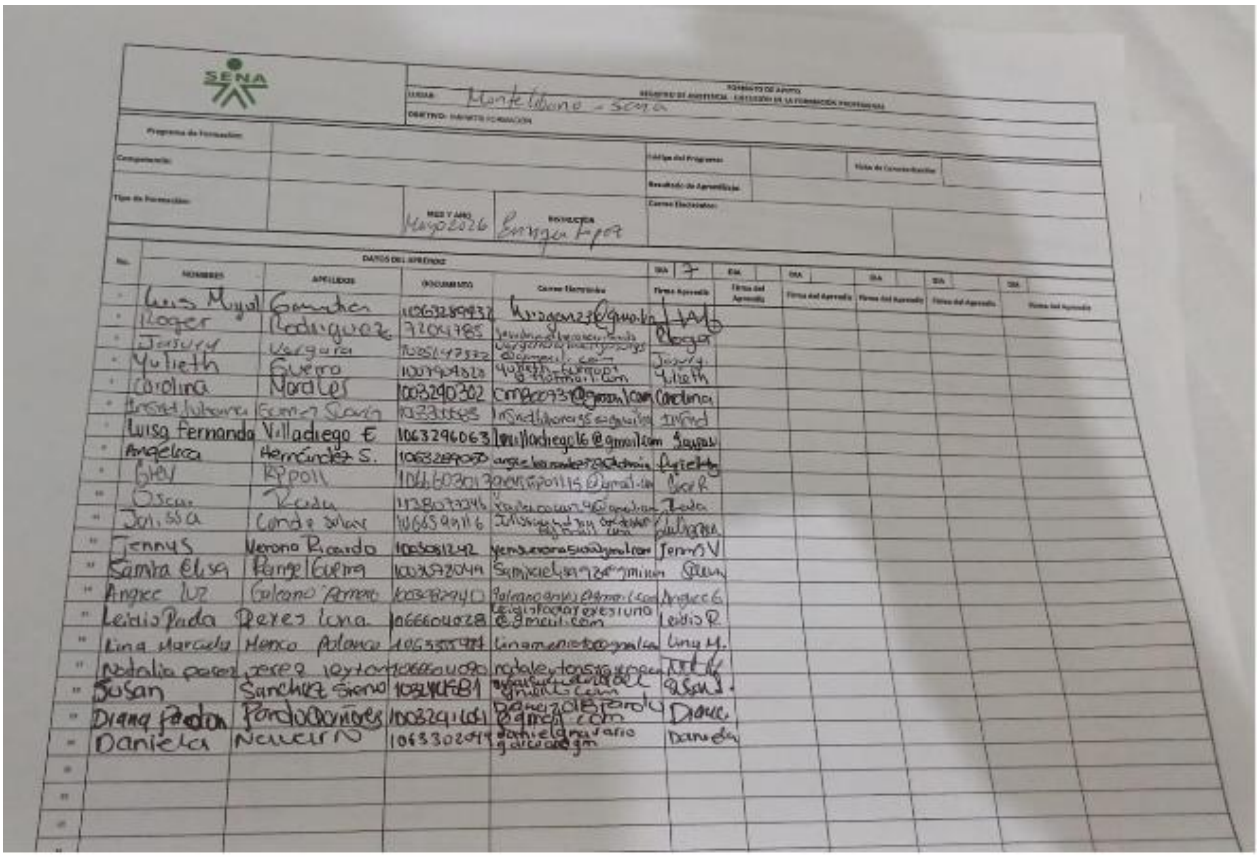






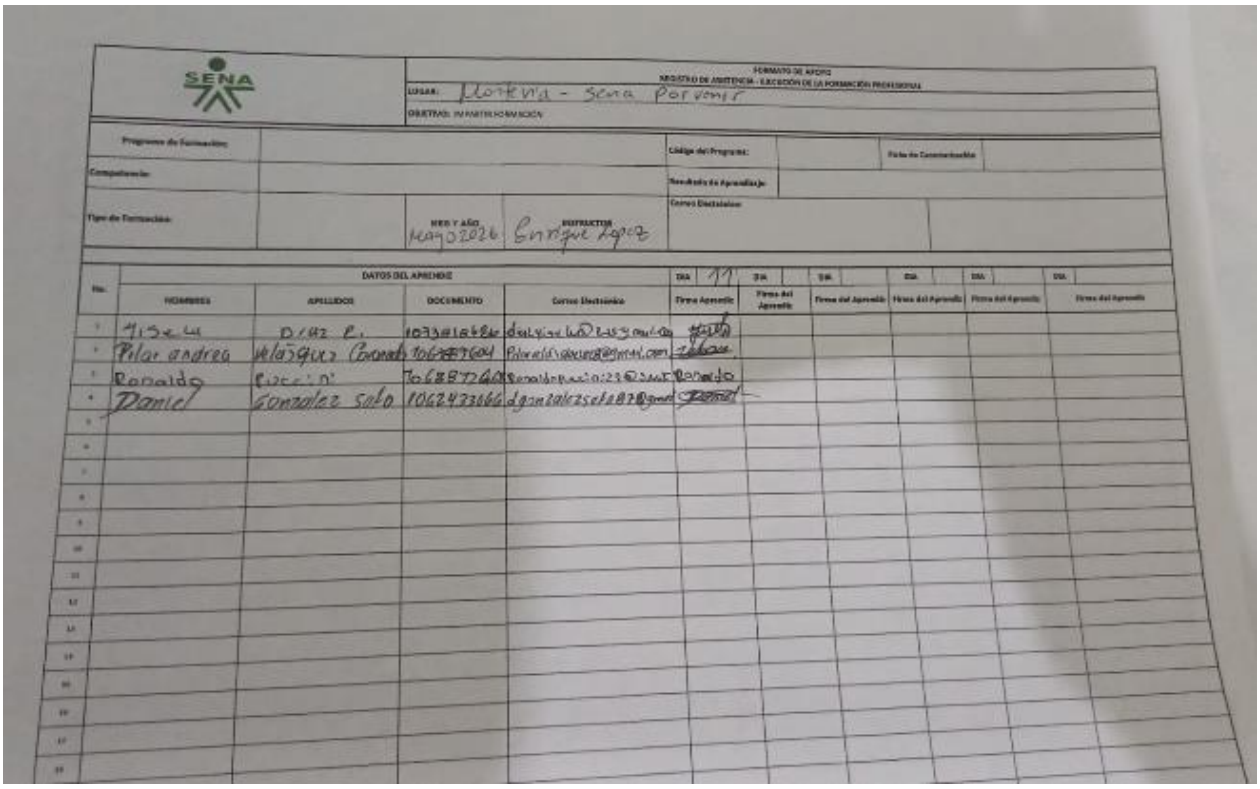
Lista de asistencia





Lista de asistencia





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

LUGAR: Motilla - Sena Porvenir
OBJETIVO: INFRAESTRUCTURA

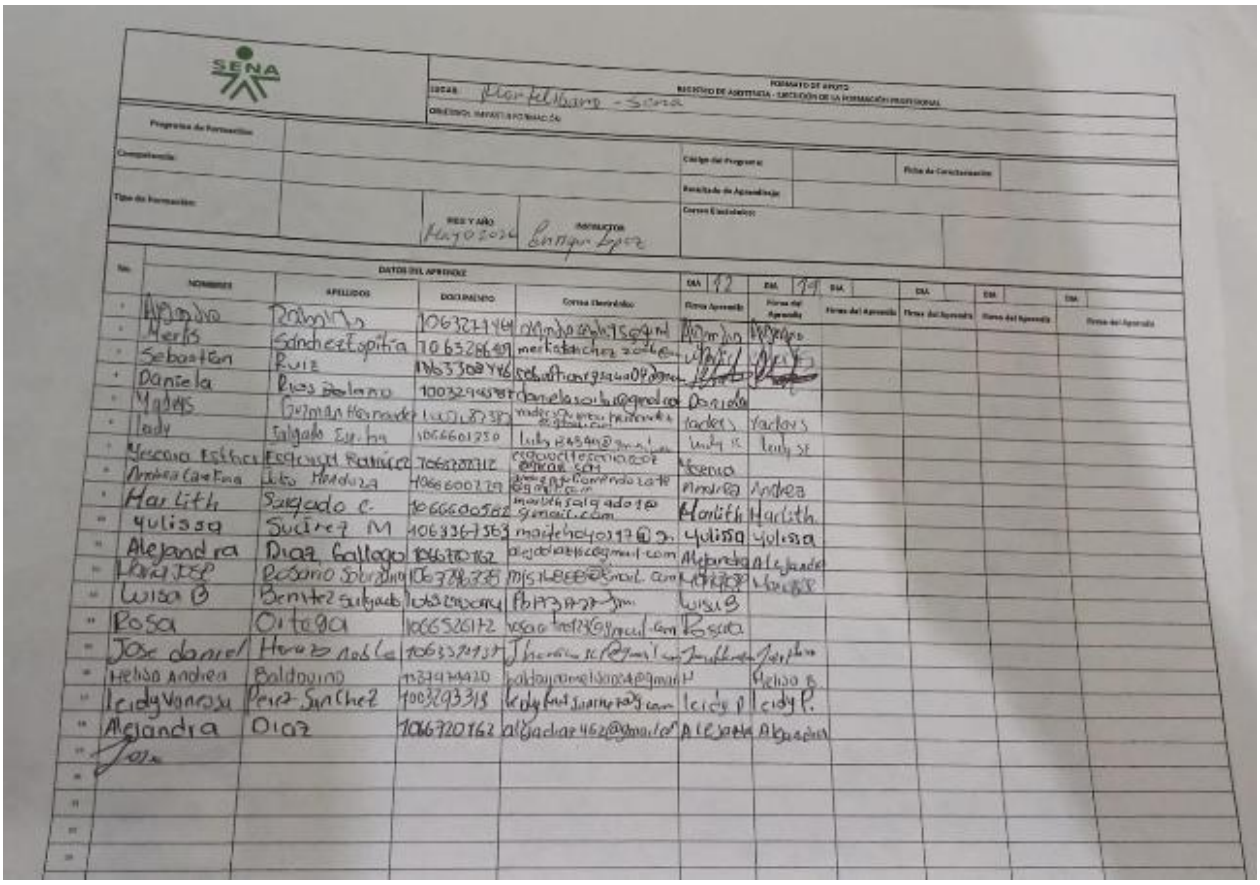
Programa de Formación:		Código del Programa:	Ficha de Caracterización:
Competencia:		Resultado de Aprendizaje:	
Tipo de Formación:	MES Y AÑO: Mayo 2026	INSTRUCTOR: Enrique Lopez	Correo Electrónico:

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 11	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	NOMBRES	APELLIDOS	DOCUMENTO	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Yise M	Diaz R.	1073818488	dmlyise1@hotmail.com						
2	Pilar andrea	Velasquez Coronado	1062887604	Pilarvelasquez@gmail.com						
3	Ronaldo	Cucc'i D'	1062872605	ronaldopaulo2356@gmail.com	Ronaldo					
4	Daniel	Gonzalez soto	1062433666	dgonzalez5e1887@gmail.com						
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										

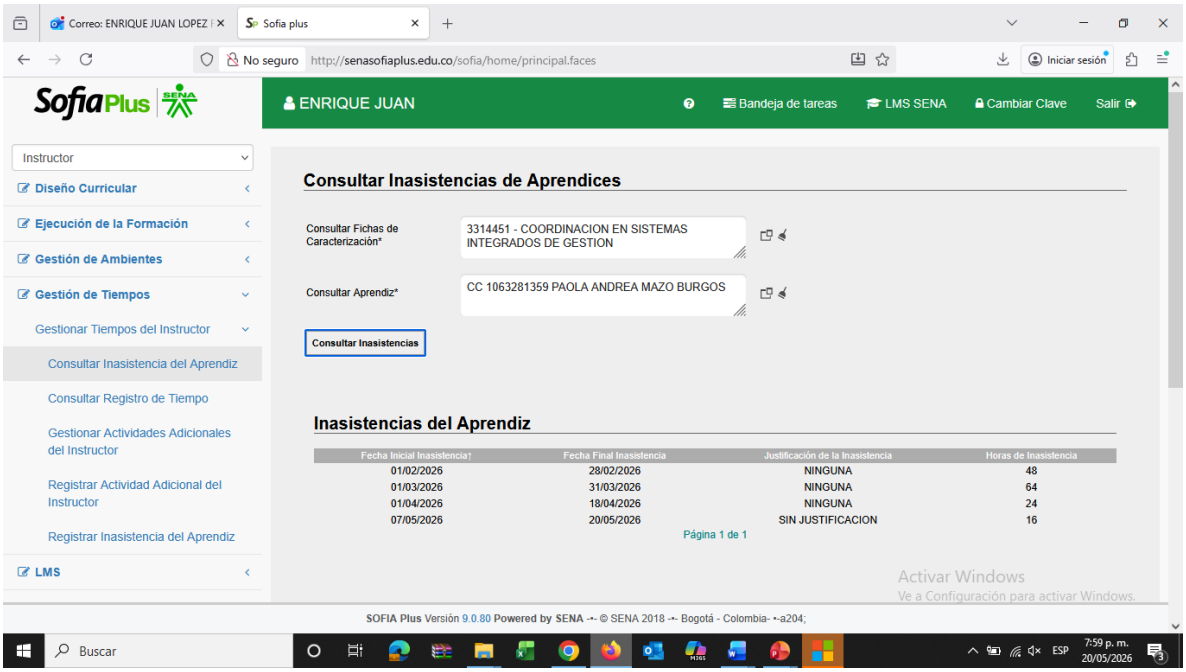
Lista de asistencia

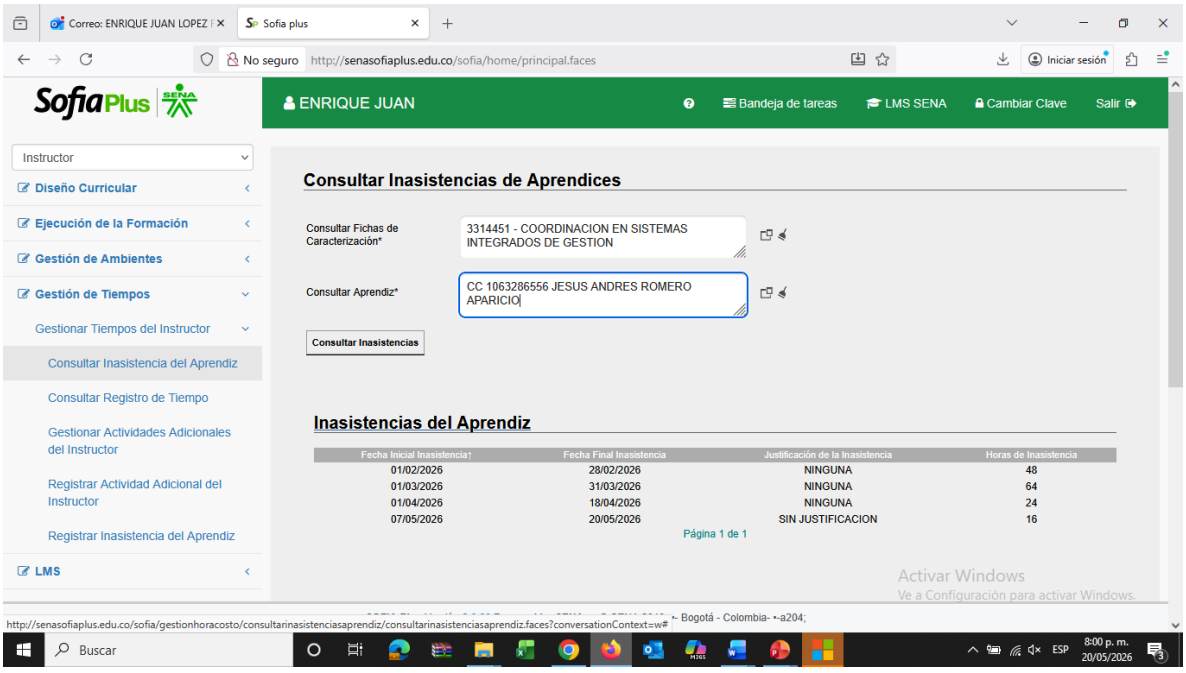


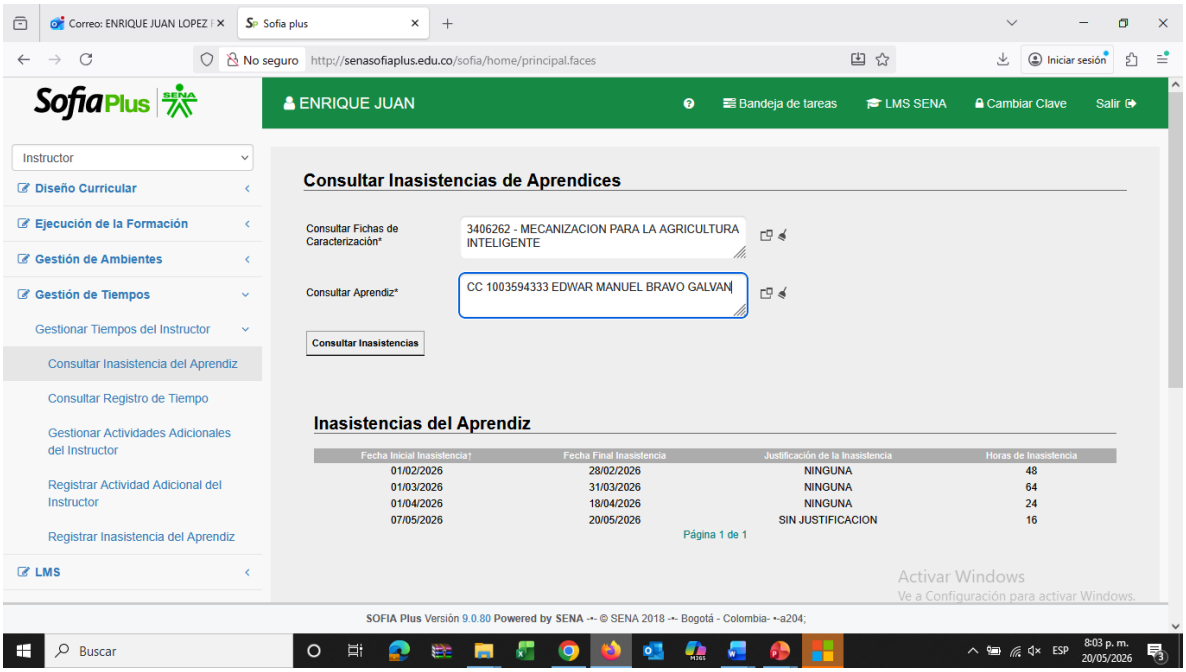


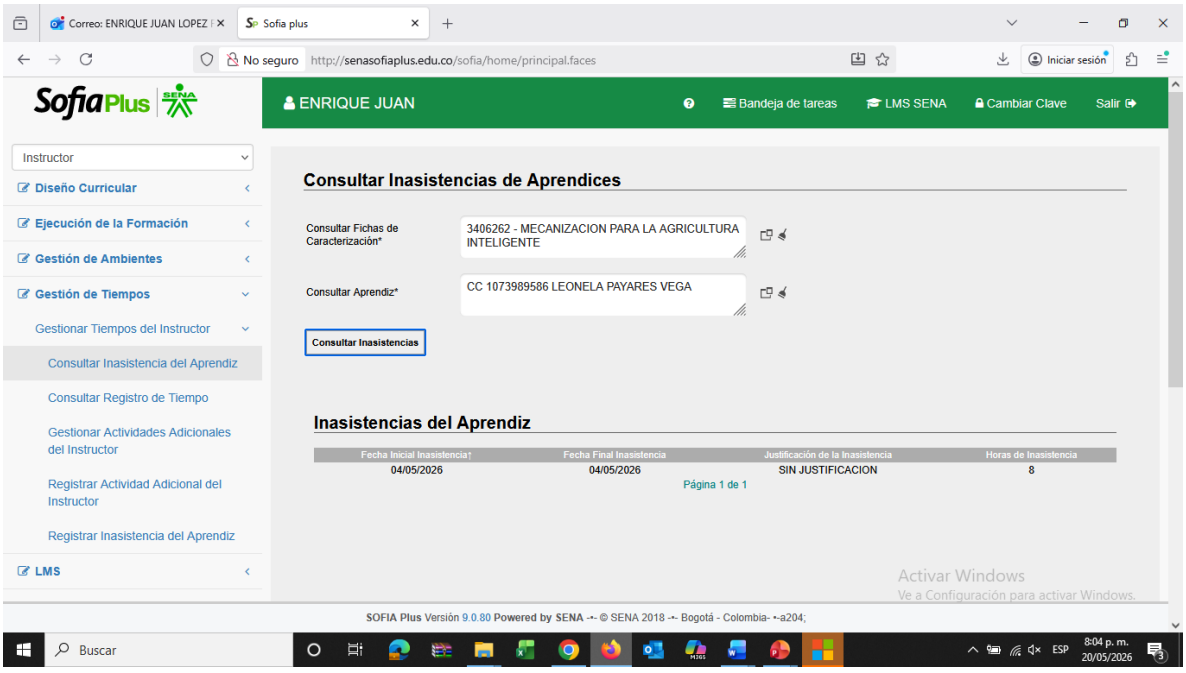


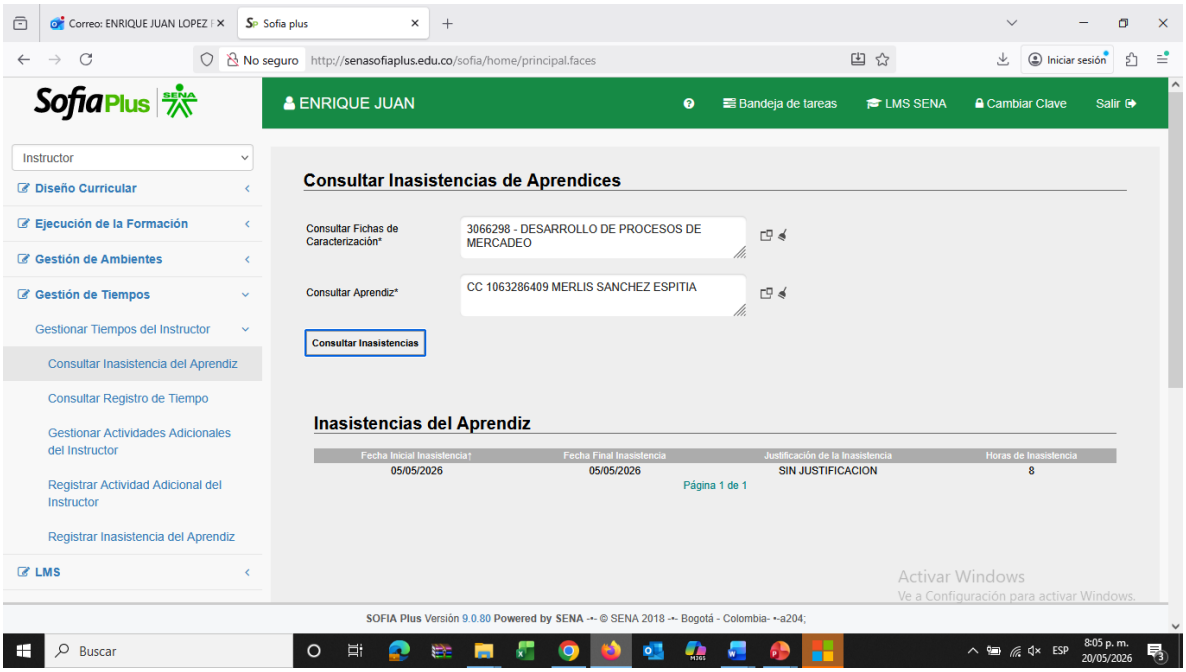
Lista de asistencia

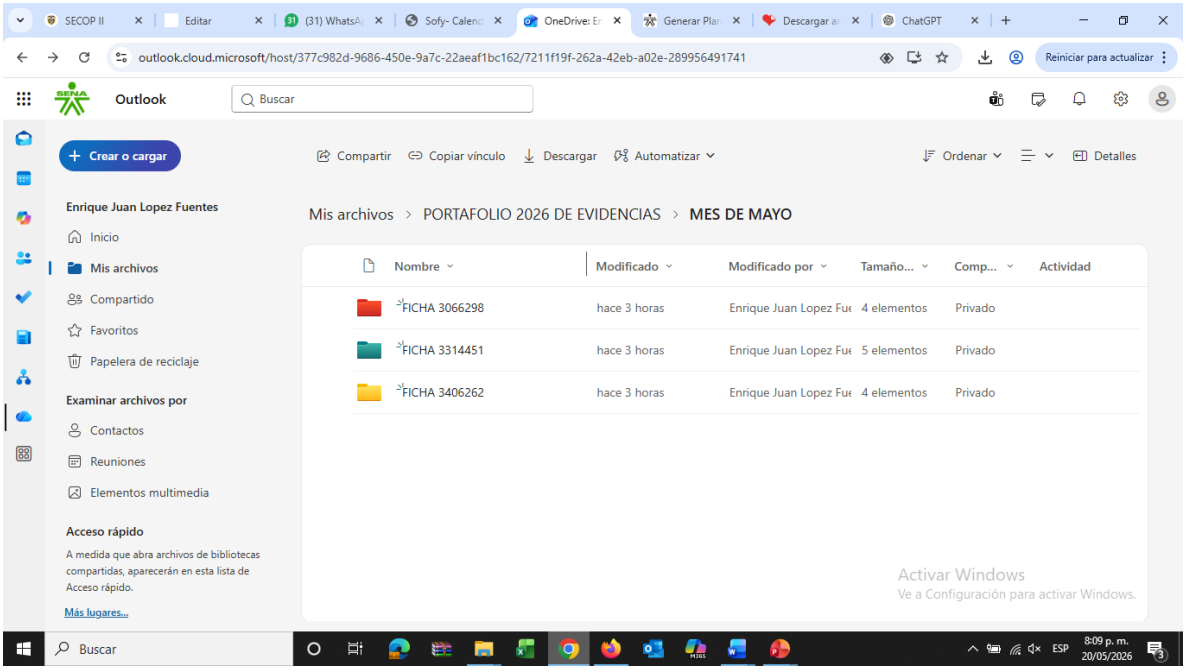

Correo: ENRIQUE JUAN LOPEZ
Sofia plus
No seguro
http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Iniciar sesión
SofiaPlus
ENRIQUE JUAN
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Consultar Inasistencias de Aprendices
Consultar Fichas de Caracterización*
3314451 - COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION
Consultar Aprendiz*
CC 1063281359 PAOLA ANDREA MAZO BURGOS
Consultar Inasistencias
Inasistencias del Aprendiz
Fecha Inicial Inasistencia
Fecha Final Inasistencia
Justificación de la Inasistencia
Horas de Inasistencia
01/02/2026 28/02/2026 NINGUNA 48
01/03/2026 31/03/2026 NINGUNA 64
01/04/2026 18/04/2026 NINGUNA 24
07/05/2026 20/05/2026 SIN JUSTIFICACION 16
Página 1 de 1
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a204;
Buscar
ESP
7:59 p. m.
20/05/2026

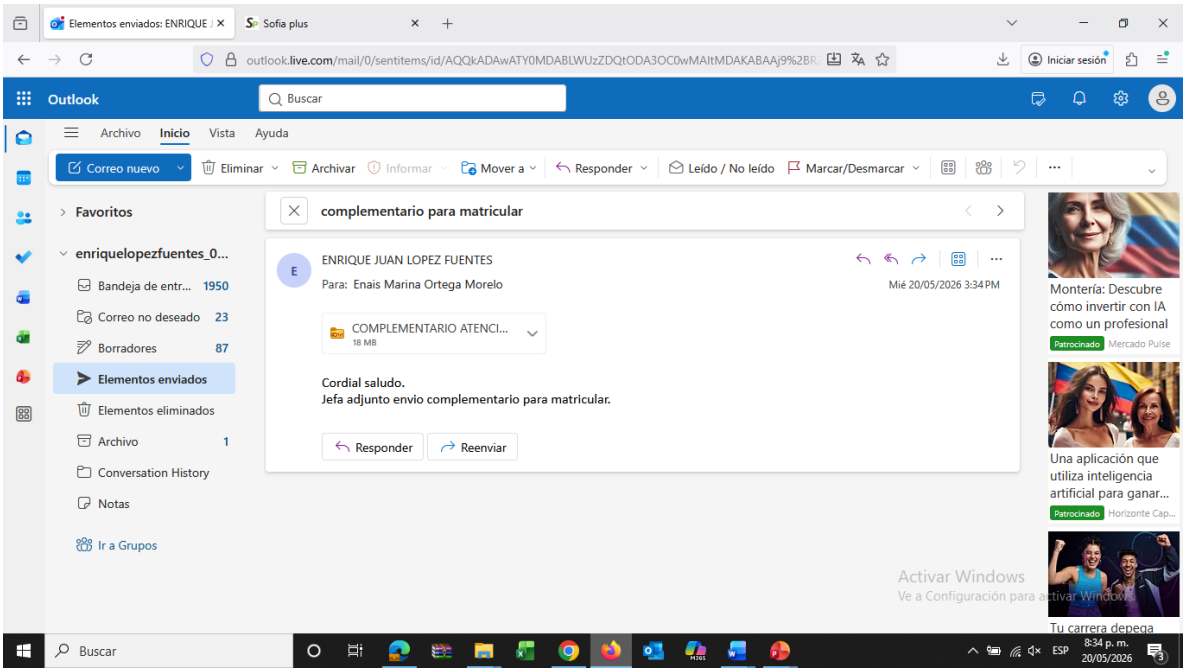

Correo: ENRIQUE JUAN LOPEZ
Sofia plus
No seguro
http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Iniciar sesión
SofiaPlus
ENRIQUE JUAN
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Consultar Inasistencias de Aprendices
Consultar Fichas de Caracterización*
3314451 - COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION
Consultar Aprendiz*
CC 1063286556 JESUS ANDRES ROMERO APARICIO
Consultar Inasistencias
Inasistencias del Aprendiz
Fecha Inicial Inasistencia
Fecha Final Inasistencia
Justificación de la Inasistencia
Horas de Inasistencia
01/02/2026 28/02/2026 NINGUNA 48
01/03/2026 31/03/2026 NINGUNA 64
01/04/2026 18/04/2026 NINGUNA 24
07/05/2026 20/05/2026 SIN JUSTIFICACION 16
Página 1 de 1
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
http://senasofiaplus.edu.co/sofia/gestionhoracosto/consultarinasistenciasaprendiz/consultarinasistenciasaprendiz.faces?conversationContext=w#
Bogotá - Colombia- •-a204;
Buscar
ESP
8:00 p. m.
20/05/2026


Correo: ENRIQUE JUAN LOPEZ
Sofia plus
No seguro
http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Iniciar sesión
SofiaPlus
ENRIQUE JUAN
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Consultar Inasistencias de Aprendices
Consultar Fichas de Caracterización*
3406262 - MECANIZACION PARA LA AGRICULTURA INTELIGENTE
Consultar Aprendiz*
CC 1003594333 EDWAR MANUEL BRAVO GALVAN
Consultar Inasistencias
Inasistencias del Aprendiz
Fecha Inicial Inasistencia
Fecha Final Inasistencia
Justificación de la Inasistencia
Horas de Inasistencia
01/02/2026 28/02/2026 NINGUNA 48
01/03/2026 31/03/2026 NINGUNA 64
01/04/2026 18/04/2026 NINGUNA 24
07/05/2026 20/05/2026 SIN JUSTIFICACION 16
Página 1 de 1
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a204;
Buscar
ESP
8:03 p. m.
20/05/2026


Correo: ENRIQUE JUAN LOPEZ
Sofia plus
No seguro
http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Iniciar sesión
SofiaPlus
ENRIQUE JUAN
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Consultar Inasistencias de Aprendices
Consultar Fichas de Caracterización*
3406262 - MECANIZACION PARA LA AGRICULTURA INTELIGENTE
Consultar Aprendiz*
CC 1073989586 LEONELA PAYARES VEGA
Consultar Inasistencias
Inasistencias del Aprendiz
Fecha Inicial Inasistencia
Fecha Final Inasistencia
Justificación de la Inasistencia
Horas de Inasistencia
04/05/2026 04/05/2026 SIN JUSTIFICACION 8
Página 1 de 1
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a204;
Buscar
ESP
8:04 p. m.
20/05/2026


Correo: ENRIQUE JUAN LOPEZ
Sofia plus
No seguro
http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Iniciar sesión
SofiaPlus
ENRIQUE JUAN
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Consultar Inasistencias de Aprendices
Consultar Fichas de Caracterización*
3066298 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
Consultar Aprendiz*
CC 1063286409 MERLIS SANCHEZ ESPITIA
Consultar Inasistencias
Inasistencias del Aprendiz
Fecha Inicial Inasistencia
Fecha Final Inasistencia
Justificación de la Inasistencia
Horas de Inasistencia
05/05/2026
05/05/2026
SIN JUSTIFICACION
8
Página 1 de 1
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a204;
Buscar
ESP
8:05 p. m.
20/05/2026


SECOP II
Editar
(31) WhatsA
Sofy- Calenc
OneDrive: Er
Generar Plan
Descargar ar
ChatGPT
outlook.cloud.microsoft/host/377c982d-9686-450e-9a7c-22aeaf1bc162/7211f19f-262a-42eb-a02e-289956491741
Reiniciar para actualizar
Outlook
Buscar
Crear o cargar
Compartir
Copiar vínculo
Descargar
Automatizar
Ordenar
Detalles
Enrique Juan Lopez Fuentes
Inicio
Mis archivos
Compartido
Favoritos
Papelera de reciclaje
Examinar archivos por
Contactos
Reuniones
Elementos multimedia
Acceso rápido
A medida que abra archivos de bibliotecas compartidas, aparecerán en esta lista de Acceso rápido.
Más lugares...
Mis archivos > PORTAFOLIO 2026 DE EVIDENCIAS > MES DE MAYO
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño...
Comp...
Actividad
FICHA 3066298
hace 3 horas
Enrique Juan Lopez Fue
4 elementos
Privado
FICHA 3314451
hace 3 horas
Enrique Juan Lopez Fue
5 elementos
Privado
FICHA 3406262
hace 3 horas
Enrique Juan Lopez Fue
4 elementos
Privado
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Buscar
ESP
8:09 p. m.
20/05/2026


Elementos enviados: ENRIQUE
Sofia plus
outlook.live.com/mail/0/sentitems/id/AQQkADAwATY0MDABLWUzZDQtODA3OC0wMAItMDAKABAAj9%2BR
Iniciar sesión
Outlook
Buscar
Archivo
Inicio
Vista
Ayuda
Correo nuevo
Eliminar
Archivar
Informar
Mover a
Responder
Leído / No leído
Marcar/Desmarcar
Favoritos
enriquelopezfuentes_0...
Bandeja de entr... 1950
Correo no deseado 23
Borradores 87
Elementos enviados
Elementos eliminados
Archivo 1
Conversation History
Notas
Ir a Grupos
complementario para matricular
E
ENRIQUE JUAN LOPEZ FUENTES
Para: Enais Marina Ortega Morelo
Mié 20/05/2026 3:34 PM
COMPLEMENTARIO ATENCI...
18 MB
Cordial saludo.
Jefa adjunto envio complementario para matricular.
Responder
Reenviar
Montería: Descubre cómo invertir con IA como un profesional
Patrocinado
Mercado Pulse
Una aplicación que utiliza inteligencia artificial para ganar...
Patrocinado
Horizonte Cap...
Tu carrera depega
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Buscar
ESP
8:34 p. m.
20/05/2026

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COORDINACIÓN EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN
- Código del Programa de Formación: 226701
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): Diseño de un sistema integrado de gestión bajo las normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, para organizaciones de diferentes actividades económicas.
- Fase del Proyecto (si aplica): FASE IV – EVALUACIÓN.
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Desarrollar actividades que conduzcan a la implementación del SIG.
- Competencia: Implementación de sistemas de gestión.
- Resultados de Aprendizaje:
    - Aplicar métodos y técnicas de diagnóstico en el sistema integrado de gestión teniendo en cuenta la normatividad aplicable.
    - Planificar la implementación del sistema integrado de gestión teniendo en cuenta los resultados del diagnóstico y de la evaluación al cumplimiento legal
    - Desarrollar el plan de implementación del sistema integrado de gestión de acuerdo con los lineamientos de la organización, los requisitos normativos, legales y reglamentarios.
    - Actualizar el plan de implementación del sistema integrado de gestión con base en los resultados del monitoreo.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 480 Horas

2. PRESENTACIÓN

El presente documento le permitirá adquirir conocimientos y habilidades para llevar a cabo el diagnóstico, la planificación y la actualización dela planificación del proceso que se debe generar para implementar un sistema de gestión.

En otra actividad se generará la evaluación que debe llevarse a cabo para determinar el cumplimiento de los requisitos legales, estatutarios y de otra índole que le aplican a la empresa objeto del proyecto, y de las herramientas y métodos utilizados para comunicarlos.

Comprenderá la importancia de realizar el seguimiento y la medición del sistema de gestión a través de la información de los resultados de listas de chequeo, con la utilización del muestreo, y de las auditorias que se ejecutarán a través de una planeación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

- Para iniciar la actividad, deberán consultar sobre Diagnóstico:
    - Concepto,
    - Objetivo,
    - Alcance,
    - Instrumentos, e
    - Informes.

Cada equipo de trabajo deberá elabora una exposición con el material consultado y prepararlo para ser expuesto a los demás grupos en el orden que defina el instructor.

- Diagnosticando la empresa: Determinar las diferentes metodologías y herramientas de diagnóstico para los sistemas de gestión de la organización.

Los equipos investigarán bajo la orientación del instructor de emprendimiento sobre metodologías y herramientas que se llevan a cabo en las organizaciones para diagnosticar sistemas de gestión en la organización.

Ambiente requerido:

- ✓ Aulas convencionales
- ✓ Aulas informáticas: software sobre sistemas integrados de gestión.
- ✓ Biblioteca institucional, virtual o bibliored,
- ✓ Ambientes virtuales de aprendizaje
- ✓ Instalaciones de la organización donde se desarrolla el proyecto.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Hotel Vela en Dubai: Video Foro temático donde se analiza la construcción del hotel en Dubai.
Pensando ahora: Elaboración de un mapa mental donde se establecen directrices y pasos para hacer lista de chequeo que ayuda a hacer le diagnóstico.
Construyendo ideas: Artículo donde se explica cómo hacer un diagnóstico a la empresa de acuerdo con la actividad económica seleccionada en la fase I.

Diagnosticando la empresa: Determinar las diferentes metodologías y herramientas de diagnóstico para los sistemas de gestión dela organización.

Materiales de formación

- ✓ Útiles y papelería
- ✓ Tablero acrílico
- ✓ Marcadores borrables
- ✓ Borrador de tablero

Duración de la actividad: 12horas.

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

- Descripción de la actividad: Luego con el equipo de trabajo deberán ver los siguientes videos en el orden en que se encuentran https://www.youtube.com/watch?v=2H6FD5z1fuM&t=5s (Fases para implementar un Sistema de Gestión) y https://www.youtube.com/watch?v=vxbGIuY0ALY&t=9s (Fase de Diagnóstico).

En una mesa redonda se hará una contextualización sobre lo consultado respecto a la importancia del diagnóstico dentro de la implementación de un Sistema de Gestión.

Ambiente requerido:

- ✓ Aulas convencionales
- ✓ Aulas informáticas: software sobre sistemas integrados de gestión.
- ✓ Biblioteca institucional, virtual o bibliored,
- ✓ Ambientes virtuales de aprendizaje
- ✓ Instalaciones de la organización donde se desarrolla el proyecto.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Hotel Vela en Dubai: Video Foro temático donde se analiza la construcción del hotel en Dubai.
Pensando ahora: Elaboración de un mapa mental donde se establecen directrices y pasos para hacer lista de chequeo que ayuda a hacer le diagnóstico.
Construyendo ideas: Artículo donde se explica cómo hacer un diagnóstico a la empresa de acuerdo con la actividad económica seleccionada en la fase I.

Diagnosticando la empresa: Determinar las diferentes metodologías y herramientas de diagnóstico para los sistemas de gestión dela organización.

Materiales de formación

- ✓ Útiles y papelería
- ✓ Tablero acrílico
- ✓ Marcadores borrables
- ✓ Borrador de tablero

Duración de la actividad: 12 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

- Descripción de la actividad: Con el equipo de trabajo deberán elaborar un Video Foro Temático de las fases que componen la implementación de un Sistema de Gestión, y detallarán los pasos a seguir en la Fase de Diagnóstico, determinando la importancia que tiene el Diagnóstico dentro de la Implementación de un Sistema de Gestión.

Cada uno de los equipos de trabajo proyectará su video foro, bajo las orientaciones y directrices de su instructor.

- Utilizando herramientas tecnológicas como de consulta (Internet, biblioteca.sena.edu, bibliotecas virtuales. etc), preparar un mapa mental sobre Listas de Chequeo:
    - Definición,
    - Aplicaciones,
    - Requisitos, y
    - Características.

- Pensando ahora: elaboración de un mapa mental donde se establecen directrices y pasos para hacer lista de chequeo que ayuda a hacer el diagnóstico.

El instructor seleccionará los grupos para que presenten el mapa mental elaborado

- Con sus equipos de trabajo deberán tomar cada una de las siguientes normas: ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 e ISO 45001:2018, Decreto 1072:2015 (Resolución 0312 de 2019), realizarles un análisis y a cada una de ellas identificar sus requisitos. Podrán utilizar Biblioteca.sena.edu.co (ICONTEC) para leerlas, y en la biblioteca del centro podrán encontrar las cartillas de cada una de las normas.

Después de identificar los requisitos de cada una de las normas, el equipo elaborará una lista de chequeo que permita llevar a cabo el diagnóstico de cada una de las normas, en la empresa objeto del proyecto.

- Construyendo ideas: De igual forma deberán elaborar la documento de diagnóstico para le empresa objeto del proyecto.

- El equipo de trabajo deberá diagnosticar los sistemas de gestión en le empresa objeto del proyecto, utilizando para ello las listas de chequeo que construyeron, y una vez lo hayan realizado, deberán elaborar un informe del diagnóstico.

Ambiente requerido:

- ✓ Aulas convencionales
- ✓ Aulas informáticas: software sobre sistemas integrados de gestión.
- ✓ Biblioteca institucional, virtual o bibliored,
- ✓ Ambientes virtuales de aprendizaje
- ✓ Instalaciones de la organización donde se desarrolla el proyecto.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Hotel Vela en Dubai: Video Foro temático donde se analiza la construcción del hotel en Dubai.
Pensando ahora: Elaboración de un mapa mental donde se establecen directrices y pasos para hacer lista de chequeo que ayuda a hacer le diagnóstico.
Construyendo ideas: Artículo donde se explica cómo hacer un diagnóstico a la empresa de acuerdo con la actividad económica seleccionada en la fase I.
Diagnosticando la empresa: Determinar las diferentes metodologías y herramientas de diagnóstico para los sistemas de gestión dela organización.

Materiales de formación

- ✓ Útiles y papelería
- ✓ Tablero acrílico
- ✓ Marcadores borrables
- ✓ Borrador de tablero

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje: Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.

Instrumentos de evaluación: Cuestionario de preguntas[1]

Duración de la actividad: 48horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

- Descripción de la actividad: Cada uno de los equipos de trabajo deberán presentar de acuerdo a las instrucciones del instructor, la siguiente información documentada:
    - Listas de Chequeo para el diagnóstico de cada uno de los Sistemas de Gestión.
    - Diagnóstico de cada uno de los Sistemas de Gestión y su correspondiente informe, en la correspondiente empresa objeto del proyecto.
    - Documento para llevar a cabo el diagnóstico en la empresa objeto del proyecto.

Ambiente requerido:

- ✓ Aulas convencionales
- ✓ Aulas informáticas: software sobre sistemas integrados de gestión.
- ✓ Biblioteca institucional, virtual o bibliored,
- ✓ Ambientes virtuales de aprendizaje
- ✓ Instalaciones de la organización donde se desarrolla el proyecto.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Hotel Vela en Dubai: Video Foro temático donde se analiza la construcción del hotel en Dubai.
Pensando ahora: Elaboración de un mapa mental donde se establecen directrices y pasos para hacer lista de chequeo que ayuda a hacer le diagnóstico.
Construyendo ideas: Artículo donde se explica cómo hacer un diagnóstico a la empresa de acuerdo con la actividad económica seleccionada en la fase I.
Diagnosticando la empresa: Determinar las diferentes metodologías y herramientas de diagnóstico para los sistemas de gestión dela organización.

Materiales de formación

- ✓ Útiles y papelería
- ✓ Tablero acrílico
- ✓ Marcadores borrables
- ✓ Borrador de tablero

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje:

Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas

Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.

Instrumentos de evaluación:

Documento de observación: evaluación de conductas[2]

Lista de chequeo: evaluación de productos[3]

Duración de la actividad: 48horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Ejecución	Desarrollar actividades que conduzcan a la implementación del SIG.	Diseñar un documento que permita establecer parámetros de diagnóstico de acuerdo con la actividad de la empresa.	**Evidencias de Conocimiento :** Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión. **Evidencias de Desempeño:** Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas **Evidencias de Producto:** Diagnóstico del sistema de gestión	Describe componentes y requisitos establecidos por los diferentes sistemas de gestión (calidad, medio ambiente y seguridad y salud en el trabajo). Aplica los instrumentos necesarios para el diagnóstico de la situación actual de la	Formulación de preguntas **Instrumento 1:** Cuestionario de preguntas[1] Observación Directa **Instrumento 2:** Documento de observación: evaluación de conductas[2] Lista de Chequeo

			integrado de acuerdo con la organización tipo.	organización, con base en los requisitos normativos. Presenta los resultados de diagnóstico del sistema de gestión integrado, teniendo en cuenta la normatividad vigente.	**Instrumento 3:** Lista de chequeo: evaluación de productos[3]

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ✓ **Acción correctiva:** Acción tomada para eliminar la causa de una no conformidad detectada u otra situación no deseable.
- ✓ **Acción preventiva:** Acción tomada para eliminar la causa de una no conformidad potencial u otra situación potencial no deseable. (Hace referencia a las acciones para mitigar el riesgo)
- ✓ **Calibración:** Operación que bajo condiciones especificadas establece, en una primera etapa, una relación entre los valores y sus incertidumbres de medida asociadas obtenidas a partir de los patrones de medida, y las correspondientes indicaciones con sus incertidumbres asociadas y, en una segunda etapa, utiliza esta información para establecer una relación que permita obtener un resultado de medida a partir de una indicación.
- ✓ **Conformidad:** Cumplimiento de un requisito.
- ✓ **Corrección:** Acción tomada para eliminar una no conformidad detectada.
- ✓ **Diagnóstico de un sistema de gestión:** es un análisis que puede ser realizado a través de herramientas, tiene como propósito identificar las áreas deficientes de los procesos de la empresa y aquellas que ofrecen mayor potencial.
- ✓ **Hallazgo de la auditoría:** Resultado de la evaluación de la evidencia de la auditoría recopilada frente a los criterios de auditoría.
- ✓ **Herramienta:** Instrumento de trabajo para la mejora de la gestión y la resolución de problemas.
- ✓ **Medición:** Conjunto de operaciones que tiene por objeto determinar el valor de una magnitud.

- ✓ **Mejora continua:** Actividad recurrente para aumentar la capacidad para cumplir los requisitos.
- ✓ **Mejora de la calidad:** Parte de la gestión de la calidad orientada a aumentar la capacidad de cumplir con los requisitos de la calidad.
- ✓ **Metrología:** Ciencia de las mediciones.
- ✓ **No conformidad:** Incumplimiento de un requisito.
- ✓ **Procedimiento de medición**: Conjunto de operaciones, descritas específicamente, para realizar mediciones particulares de acuerdo a un método determinado.
- ✓ **Verificación:** Confirmación mediante la aportación de evidencia objetiva de que se han cumplido los requisitos especificados.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Cantú Delgado, H. (2001). Desarrollo de una cultura de calidad. Editorial McGraw Hill, México DF.
- Deming W. Edwards. Calidad, productividad y competitividad: la salida de la crisis. Madrid.: Ediciones Díaz de Santos, 1989, 391 p.
- Gutiérrez Pulido, H. (2005). Calidad total y productividad. *México, editorial McGraw-Hill/Interamericana*.
- Gutiérrez Pulido, H. (2004). Control estadístico de calidad y seis sigma/. Humberto Gutiérrez pulido, coautor Román de la Vara Salazar.
- Chao, L. L. (1993). *Estadística para las ciencias administrativas* (Vol. 3). McGraw-Hill. Escuela de trabajo Henry Ford "Teoría del taller". Quinta Edición. Editorial G. Gili S. A. de C. V. México D. F. 1994. Páginas 65 a 116
- Zeleny Vázquez, R., & González González, C. (1999). Metrología Dimensional. *Editorial Mc Graw Hill*.
- Gutiérrez Pulido, H. (2005). Calidad total y productividad. *México, editorial McGraw-Hill/Interamericana*.
- Hitoshi, K. (2002). *Herramientas estadísticas básicas para el mejoramiento de calidad*. Norma.
- Ishikawa, K. (1997). *¿Qué es el control total de calidad?: La modalidad japonesa*. Editorial Norma.
- Norma UNE. (2004.). Sistema de gestión. Documento para la integración de los sistemas de gestión. Norma UNE 66177:2005. Norma UNE.
- Instituto Colombiano de Normas técnicas y certificación ICONTEC. (2015). NTC ISO 9000:2015. Bogotá: ICONTEC.
- Instituto Colombiano de Normas técnicas y certificación ICONTEC. (2015). NTC ISO 14001:2015. Bogotá: ICONTEC.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Enrique Lopez Fuentes**	**Instructor**	**Regional Cordoba Centro agropecuario y de biotecnología el porvenir**	**04-02-26**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Regional Cordoba
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Plan consertado

Programa de formacion: COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION
Ficha:3314451
Competencia: •Implementación de sistemas de gestión.
Resultado de Apredizaje: •Aplicar métodos y técnicas de diagnóstico en el sistema integrado de gestión teniendo en cuenta la normatividad aplicable.
FECHA 11/02/2026

Nombre del aprendiz	Actividades a desarrollar	Forma de entrega		Fecha de entrega	Estado		Observaciones
		Fisico	Digital		Entregado	No entregado	
ANGELICA MARIA HERNANDEZ SIERRA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
ANGIEE LUZ GALEANO ROMERO	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
CAROLINA MORALES MARTINEZ	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
DANIELA NAVARRO GARCIA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		

	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
DIANA PAOLA PARDO QUIÑONEZ	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
GELEN SOFIA PINILLA HERRERA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
GREYS DAYANA RIPOLL MERCADO	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
INGRID JOHANNA GOMEZ SUAREZ	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		

JASURY VERGARA AMELL	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
JENNYS VERONA RICARDO	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
JESUS ANDRES ROMERO APARICIO	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
JULISSA ANDREA CONDE SOLAR	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
KATIA ANDREA MARZOLA PEREZ	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		

LEIDIS PAOLA REYES LUNA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
LILIANA CUADRO VERBEL	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
LINA MARCELA MENCO POLANCO	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
LUIS MIGUEL GANDIA GUERRA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
LUISA FERNANDA VILLADIEGO ESPINOSA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		

	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
MAIRA FERNANDA ORTEGA ALVARINO	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
NATALIA PEREZ LEYTON	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
OSCAR DAVID RADA RUIZ	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
PAOLA ANDREA MAZO BURGOS	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		

ROGER ALEJANDRO RODRIGUEZ DE LEON	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
SAMIRA ELISA RANGEL GUERRA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
SOFIA DIAZ MENDOZA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
SUSAN KATERINE SANCHEZ SIERRA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		
YERLIS ALMANZA PEREIRA	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		

YULIETH DEL CARMEN GUERRA FLOREZ	Evidencias de Conocimiento : Cuestionario sobre la fase de diagnóstico de un Sistema de Gestión.	x		05/03/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre la elaboración de la Documento para el diagnóstico del SGI aplicando métodos y técnicas.	x		11/03/2026	x		
	Evidencias de Producto: Diagnóstico del sistema de gestión integrado de acuerdo con la organización tipo.	x		19/03/2026	x		

Regional Cordoba
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Plan consertado

Programa de formacion: COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION
Ficha:3314451
Competencia: • Implementación de sistemas de gestión.
Resultado de Apredizaje: PLANIFICAR LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO Y DE LA EVALUACIÓN AL CUMPLIMIENTO LEGAL.
FECHA 8/04/2026

Nombre del aprendiz	Actividades a desarrollar	Forma de entrega		Fecha de entrega	Estado		Observaciones
		Fisico	Digital		Entregado	No entregado	
ANGELICA MARIA HERNANDEZ SIERRA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
ANGIEE LUZ GALEANO ROMERO	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
CAROLINA MORALES MARTINEZ	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		

DANIELA NAVARRO GARCIA	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
DIANA PAOLA PARDO QUIÑONEZ	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
GELEN SOFIA PINILLA HERRERA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
GREYS DAYANA RIPOLL MERCADO	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
INGRID JOHANNA GOMEZ SUAREZ	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			

	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
JASURY VERGARA AMELL	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
JENNYS VERONA RICARDO	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
JESUS ANDRES ROMERO APARICIO	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
JULISSA ANDREA CONDE SOLAR	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			

	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
KATIA ANDREA MARZOLA PEREZ	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
LEIDIS PAOLA REYES LUNA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
LILIANA CUADRO VERBEL	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
LINA MARCELA MENCO POLANCO	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			

	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
LUIS MIGUEL GANDIA GUERRA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
LUISA FERNANDA VILLADIEGO ESPINOSA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
MAIRA FERNANDA ORTEGA ALVARINO	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
NATALIA PEREZ LEYTON	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			

	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
OSCAR DAVID RADA RUIZ	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
PAOLA ANDREA MAZO BURGOS	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
ROGER ALEJANDRO RODRIGUEZ DE LEON	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
SAMIRA ELISA RANGEL GUERRA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			

	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
SOFIA DIAZ MENDOZA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
SUSAN KATERINE SANCHEZ SIERRA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
YERLIS ALMANZA PEREIRA	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			
	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			
YULIETH DEL CARMEN GUERRA FLOREZ	Evidencias de Conocimiento : Mapa mental sobre metodologías para la elaboración de planes: diagrama de Gantt, diagramas de flujo, PERT, y CPM.	x		15/04/2026	x		
	Evidencias de Desempeño: Diseño de planes sobre casos propuestos	x		7/05/2026			

	Evidencias de Producto: Documento con los planes basados en el diagnostico para desarrollar el proyecto de implementación del sistema integrado de gestión.	x		27/05/2026			

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Mecanización para la agricultura inteligente
- Código del Programa de Formación: MECANIZACION PARA LA AGRICULTURA INTELIGENTE
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS MECANIZADOS PARA LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA INTELIGENTE
- Fase del Proyecto (si aplica): Fase 4 Evaluación
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Proponer estrategias de negociación y emprendimiento para los procesos mecanizados en la producción agropecuaria
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje:

  Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

  Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

  Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

  Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48

2. PRESENTACIÓN

La presente guía de aprendizaje ha sido diseñada para orientar el proceso formativo dentro de la competencia Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales, en el programa Tecnólogo en Mecanización para la Agricultura Inteligente. Su propósito es fortalecer en los aprendices la capacidad de identificar oportunidades, desarrollar pensamiento emprendedor y

aplicar sus conocimientos técnicos en la generación de iniciativas productivas relacionadas con la agricultura tecnificada.

En este proceso formativo se busca motivar a los aprendices hacia la participación activa en las actividades de aprendizaje, reconociendo que el desarrollo de habilidades emprendedoras constituye una herramienta fundamental para enfrentar los retos del sector agroproductivo actual, caracterizado por la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la optimización de los procesos agrícolas.

La guía orienta el aprendizaje de manera organizada, progresiva e integral, permitiendo que los aprendices desarrollen competencias tanto técnicas como personales, tales como la creatividad, el liderazgo, la toma de decisiones y la capacidad de identificar oportunidades de negocio en el contexto de la agricultura inteligente.

Asimismo, se promueve el trabajo autónomo, sistemático y organizado, incentivando a los aprendices a asumir un rol activo en la construcción de su propio conocimiento, mediante la investigación, el análisis del entorno productivo y el desarrollo de propuestas emprendedoras que respondan a necesidades reales del sector agrícola.

Durante el desarrollo de las actividades se propicia la articulación entre los conocimientos previos y los nuevos saberes, favoreciendo la construcción significativa del aprendizaje a partir de la experiencia, la observación del contexto y la aplicación práctica de los conceptos abordados.

Finalmente, esta guía fomenta el aprendizaje colaborativo, promoviendo la interacción, el intercambio de ideas y el trabajo en equipo como elementos fundamentales para el fortalecimiento del pensamiento emprendedor y el crecimiento integral del grupo, contribuyendo así a la formación de profesionales capaces de generar valor en el sector de la agricultura inteligente.

- **FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**
- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial: El emprendimiento es la piedra angular de la economía actual por su poder de unión, trabajo colaborativo y cooperativo; en el SENA es una realidad el desarrollo de proyectos de emprendimiento que, a través de diferentes medios, han logrado posicionarse en el sector económico elegido. El ser emprendedor no es solo un ser de gestión económica y comercial, el ser emprendedor SENA es una realidad de calidad de vida óptima que logra ser transversal a un problema y entiende, con total claridad, el impacto social permitiéndose, también, ser generador de empleo y condiciones de mejora para su familia y las familias cercanas. La importancia de esta competencia es enorme ya que muchas de las personas que tienen una idea de negocio en mente pueden concretar, con la metodología bien definida, una empresa real.

Descripción de la actividad: Ver el vide **https://youtu.be/_NZ8coOg_-I**

El emprendimiento se fundamenta en la capacidad y disposición del ser humano para identificar necesidades o problemáticas en su entorno y generar soluciones mediante la creación o mejora de productos y servicios, orientados a un mercado específico. En Colombia, la promoción del emprendimiento inició formalmente con la Ley 1014 de 2006, que impulsó la cultura emprendedora basada en valores, normas y prácticas sociales, reconociendo la diversidad de formas de emprender según el contexto regional y poblacional.

No obstante, la dinámica empresarial exigió una actualización normativa; es así como se promulgó la Ley 2069 de 2020, que constituye el marco legal vigente para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor y establece medidas como la simplificación de trámites para la creación y formalización de empresas, incentivos financieros como el seguro MiPyme, el impulso a modelos de negocio innovadores, la adaptación de políticas al contexto regional y la promoción de la inclusión social, con énfasis en poblaciones vulnerables.

La Ley 2069 refleja el compromiso del Estado colombiano por consolidar un entorno propicio para el surgimiento, crecimiento y sostenibilidad de nuevas empresas, adaptándose a las realidades actuales del mercado y las necesidades de los emprendedores.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Video

Duración de la actividad: 1 hora.

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

Descripción de la actividad: El inicio de la vida emprendedora se da por medio del autoconocimiento, por muchos años el emprendimiento se ha preguntado si el emprendedor nace o se hace, y según Aulet (2017) los emprendedores se pueden formar así que **no es obligatorio que todos los emprendedores sean hijos de otros emprendedores o empresarios** y esa buena noticia inicia con las actividades de conocimiento inicial, bienvenidos.

DOFA personal Para el desarrollo de esta evidencia usted debe realizar el análisis de su DOFA personal (DOFA es el acrónimo de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas). Esta matriz le permitirá identificar claramente sus características y habilidades personales como emprendedor, para realizar este ejercicio se requiere que disponga de su mejor actitud y saque el tiempo necesario para interiorizar, pues cada persona tiene una realidad de tiempo diferente para

hacer este autoanálisis, descubra el suyo. El paso a paso para realizar la presente actividad es el siguiente:

1. Definir claramente sus condiciones internas como emprendedor.

D – Debilidades. Identificar las carencias internas que tiene como emprendedor según su personalidad.

F – Fortalezas. Reconocer las fortalezas que usted tiene como emprendedor según su personalidad.

Para este análisis cuestione e identifique sus debilidades y fortalezas personales en aspectos como: educación, habilidades de liderazgo, experiencia previa en proyectos de emprendimiento, recursos financieros con los que cuenta el emprendedor, experiencia en ventas, conocimiento del producto o servicio a ofrecer, etc.

2. Definir claramente sus condiciones externas como emprendedor.

A – Amenazas. Identifique los aspectos en los que la competencia y el entorno pueden afectar su ser emprendedor.

O – Oportunidades. Reconozca las ventajas que su ser emprendedor tiene frente a otras personas y ante el entorno.

Para ello puede analizar aspectos como la estabilidad del proyecto de emprendimiento, desconocimiento de leyes, aspectos tributarios, financieros, entre otros.

3. Una vez haya identificado los aspectos mencionados anteriormente, diligencie un documento (se puede hacer en cualquier aplicación digital: Word o PowerPoint) y elabore una matriz donde identifique las respuestas a los planteamientos sugeridos; luego, analice y describa:

¿cómo los aspectos identificados le ayudarán a impulsar su emprendimiento? y ¿qué estrategia le ayudaría a minimizar las amenazas del entorno a su personalidad y a su ser emprendedor?

Para dar más detalle a la presente actividad piense en su personalidad como el eje central, por ejemplo: qué pasa con su temperamento, paciencia, tranquilidad, disciplina y nivel de seguimiento del objetivo cuando las cosas no salen bien y cuando salen bien, de esa forma se puede ayudar a buscar su DOFA personal emprendedor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Matriz

Materiales de formación: Material ser emprendedor

Material de apoyo: video https://www.youtube.com/watch?v=n-Ut5dBry3Q

Duración de la actividad: 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación: Planear es una de las mejores maneras de llevar a cabo cualquier proyecto y un proyecto emprendedor no es la excepción, esa planeación en emprendimiento se conoce como “modelo de negocio”, porque integra más las actividades clave con el tiempo. Por eso, se hace necesario que luego de conocerse como emprendedor se presente a la realidad empresarial por medio de una idea de negocio revisada desde las diferentes aristas medidas por el

mercado y para eso hay un orden tal como lo va a ver en la presente actividad. Luego de tener clara la idea, debe organizarla y para eso se presentan las siguientes dos evidencias.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Pitch, modelo canvas

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del los componentes formativos **"Análisis de oportunidades para emprender" y "Entendiendo la empresa".**
Material de apoyo: Anexo 1 y anexo 2

Evidencias de aprendizaje:

Descripción de la actividad: **Evidencias:** a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje.

Evidencia 1. *Pitch* idea de negocio

En esta evidencia se pretende mostrar la idea de negocio que usted, como emprendedor, desea desarrollar
de manera individual o grupal durante el desarrollo de la presente competencia. El emprendimiento es una
oportunidad de construir algo que perdure en el tiempo, en su vida y en la de su familia. Para definir su idea
inicial, es necesario que realice las siguientes actividades:

1. **Identificación del problema:** el primer paso es identificar un problema que afecte a la sociedad o a un grupo significativo de personas, de tal manera que estén dispuestas a pagar por la solución. En el mundo de los negocios, no hay éxito sin productos o servicios que resuelvan problemas relevantes para los clientes y por los cuales estén dispuestos a pagar. Es por esto que la investigación debe comenzar definiendo cuáles son las situaciones problemáticas que se resolverán con el emprendimiento.

La situación problémica es aquella problemática o necesidad específica que existe en el mercado y que el emprendimiento podría resolver. Identificar una situación problema es el primer paso para desarrollar una idea de negocio relevante y con potencial de éxito. Por lo anterior:

✓ Escriba cuál es la situación problémica que quiere solucionar.

2. **Segmentación de clientes:** todo negocio en etapa temprana está buscando adoptadores tempranos, es decir aquellas personas que perciben tan grande el problema que se les va a solucionar, y están dispuestos a probar nuevas alternativas de solución. En este contexto, los actores relevantes son los *stakeholders* o grupos de interés, es decir, todas las personas o grupos que se ven afectados positiva o negativamente por el problema y que tienen el poder de influir en la viabilidad de la solución.

Responda a las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son los actores más relevantes relacionados con la situación problémica?
- ¿Cuáles son sus necesidades y deseos?

3. **Articulación del problema con la solución**: luego de tener identificado el problema, proponga, según sus habilidades, una solución al mismo pensando de manera general:

• ¿Qué producto, servicio o experiencia puede ofrecer usted a un grupo específico de personas que puedan pagar por ello?

Para lograrlo, utilice la metodología ágil *Design Thinking,* que se enfoca en comprender las necesidades de los clientes, generando ideas, prototipando y testeando para encontrar la mejor solución posible. Si desea profundizar en este tema, puede ingresar al portal https://teresaniubo.com/design-thinking-nos-ayuda-a-crear-candidate-personas/

4. **Nombrar el emprendimiento**: bautice su emprendimiento con un nombre llamativo y creativo, evite usar nombres similares de otras empresas del sector o de sectores afines. Para verificar la disponibilidad del nombre, puede validar en la página de Homonimia de la Cámara de Comercio en línea a través de este enlace: https://www.sintramites.com/sintramites/General/Homonimia.aspx

5. **Promoción:** después de tener clara y definida la idea del producto, servicio o experiencia que va a ofrecer al mercado, la persona deberá grabar un video creativo que no exceda los 59 segundos. En este video, presentará de manera ingeniosa cómo su negocio puede solucionar el problema identificado previamente.

Para realizar el video:

✓ Utilice su teléfono celular o el de algún familiar y grabe en formato vertical.

✓ No será necesario una resolución específica, pero asegúrese de que la idea y cualquier texto que presente sean claramente visibles.

✓ El video editado, con una duración menor de 59 segundos, es el que se va a publicar como evidencia.

Productos a entregar: video con la idea de negocio.
Extensión: 59 segundos máximo.
Formato: MP4 o enlace de YouTube.

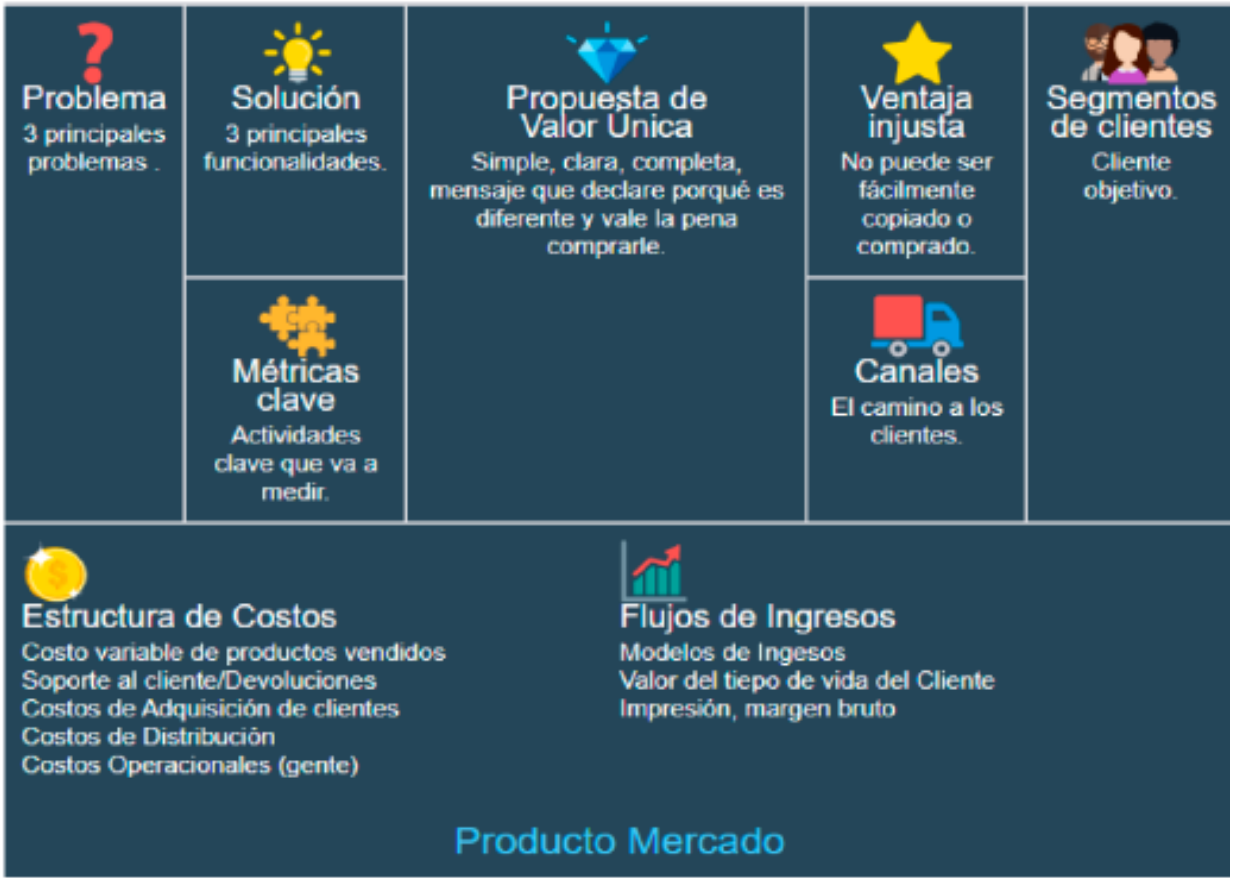
Evidencia 2 Modelo Canvas del emprendimiento

En esta evidencia el emprendedor o el equipo emprendedor desarrollarán y analizarán la matriz Lean Canvas que permitirá identificar de una manera más clara las características de su emprendimiento. El modelo, como herramienta para definir y crear un modelo de negocio innovador, se simplifica en cuatro (4) áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica.

Para identificar estos cuatro (4) aspectos desarrolle en la matriz Lean Canvas los nueve (9) elementos que este modelo propone, a saber:

Figura 1

Matriz Lean Canvas.



A continuación, se describe cada elemento:

1. **Problema:** identificar la situación problémica que se va a solucionar con el negocio.
2. **Solución:** describir la solución y sus características para entregar la propuesta de valor.
3. **Propuesta única de valor:** explicar las propuestas de valor que se ofrecen a los actores relevantes con la solución.
4. **Ventaja injusta**: definir la ventaja injusta que ayudará a que los actores relevantes conozcan la propuesta de valor de la solución, mantenerlos enganchados y aumentar el número de actores que se benefician de la propuesta de valor.
5. **Segmento de clientes**: identificar los actores más relevantes relacionados con la situación problémica y la solución para los cuales se está diseñando el modelo de negocio.
6. **Métricas clave:** medir la satisfacción de los actores relevantes con la solución.
7. **Canales:** determinar a través de qué canales se comunicará y entregará la propuesta de valor a los actores relevantes.
8. **Estructura de costos:** calcular el costo de crear y entregar la propuesta de valor de la solución a los actores relevantes, entre estos están:

• Costo variable de productos vendidos.

• Soporte al cliente/devoluciones.
• Costos de adquisición de clientes.
• Costos de distribución.

• Costos operacionales (personal).
9. **Flujos de ingresos:** definir como se financia la solución:
• Modelos de ingresos.
• Valor del tiempo de vida del cliente.
• Impresión, margen bruto.
Tenga en cuenta que la matriz a trabajar es la matriz Lean Canvas y se puede elaborar en un archivo de
Word o PowerPoint.
Lineamientos para la entrega del producto:
● **Producto a entregar:** Modelo Canvas del emprendimiento.
● **Formato:** PDF.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 24horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: La viabilidad de un emprendimiento depende de varios factores y entre ellos el factor económico es una métrica clave, por eso se requiere una planeación especial en relación con el recurso económico y que en esta actividad de aprendizaje se requiere. Una empresa es mucho más que un músculo económico, sin embargo, se requiere un recurso económico para estabilizar la subsistencia.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: plan de negocio.

Materiales de formación para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo **"Fundamentos financieros para emprender".**

Material de apoyo: video: https://www.youtube.com/watch?v=3z7AHJtQALA

Pagina: https://www.praxisframework.org/es/knowledge/budgeting-and-cost-control

Evidencias de aprendizaje: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje.
● **Evidencia GA1-240201529-AA3-EV01. Plan de negocio**
Como parte final y decisiva para el análisis del emprendimiento, el emprendedor o el equipo emprendedor
desarrollarán la evidencia mediante los siguientes pasos:
1. Construyan el presupuesto de ventas, en el cual identifiquen precios de venta unitarios, la cantidad
de unidades vendidas, los costos fijos y variables, para servicios se requiere lo mismo, ¿cuál sería el valor de un servicio prestado? y ¿qué pasa si se vende al por mayor? Así mismo, definan el margen de contribución por producto y la venta total, esa sería la utilidad.
2. Elaboren el presupuesto de personal, planteen la cantidad de personal que los apoyará en el

emprendimiento, los salarios devengados de forma individual, el cálculo de las prestaciones sociales por cada colaborador y una consolidación general.

3. Estime los activos fijos necesarios para la puesta en marcha del emprendimiento.
4. Defina el capital inicial que usted, como emprendedor, requiere para el inicio de actividades, si este
capital se obtiene por capital propio o de inversionistas externos, fuentes de financiamiento, subsidios, entre otros.
5. Con la información recolectada en los puntos anteriores, proceda a elaborar los diferentes estados
financieros como el flujo de caja y el balance inicial del emprendimiento.
En caso de querer avanzar su proyecto como modelo de vida o como labor diaria se recomienda hacer uso
del "Modelo de emprendimiento del fondo Emprender del SENA" que puede ubicar en https://www.fondoemprender.com/Lists/HerramientasEmprendedores/DispForm.aspx?id=14 y de esa
forma integrar el grupo de emprendedores que pueden aplicar a capital semilla por parte de la entidad más
querida por los colombianos.
• **Producto a entregar**: estados financieros.
• **Formato:** archivo Excel.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo

Duración de la actividad: 12horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
			Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio**.**	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis	**Lista de chequeo**

			Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	sectorial. Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio. Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.	**Lista de chequeo** **Lista de chequeo**

			Evidencia de producto: Plan de negocio.	Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo. Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Agricultura Inteligente
Modelo de producción agrícola que integra tecnologías digitales, automatización, análisis de datos y maquinaria especializada para optimizar los procesos productivos, mejorar la eficiencia y promover la sostenibilidad en el sector agropecuario.

Cultura Emprendedora
Conjunto de valores, actitudes, habilidades y comportamientos orientados a identificar oportunidades, asumir riesgos calculados y desarrollar iniciativas innovadoras que generen valor económico, social o ambiental.

Emprendimiento
Proceso mediante el cual una persona o grupo identifica una oportunidad de negocio, organiza recursos y desarrolla una iniciativa productiva con el objetivo de generar soluciones, ingresos o impacto en el mercado.

Innovación
Aplicación de nuevas ideas, tecnologías o métodos que permiten mejorar productos, servicios o procesos productivos, generando mayor eficiencia, competitividad y valor agregado.

Idea de Negocio
Propuesta inicial que surge a partir de la identificación de una necesidad o problema del mercado y que puede transformarse en un producto o servicio con potencial comercial.

Oportunidad de Negocio
Situación identificada en el mercado que permite desarrollar una actividad económica viable, capaz de satisfacer una necesidad específica de los consumidores.

Plan de Negocio
Documento estructurado que describe una iniciativa empresarial, incluyendo el análisis del mercado, la propuesta de valor, los recursos necesarios, la estrategia comercial y la proyección financiera.

Valor Agregado
Característica adicional que se incorpora a un producto o servicio para diferenciarlo de la competencia y aumentar su atractivo o utilidad para los clientes.

Trabajo Colaborativo
Forma de organización del aprendizaje o del trabajo en la que varias personas participan activamente en la construcción de conocimientos o en la resolución de problemas, compartiendo responsabilidades y objetivos comunes.

Trabajo Autónomo
Proceso mediante el cual el aprendiz asume responsabilidad sobre su propio aprendizaje, gestionando su tiempo, recursos y estrategias para alcanzar los objetivos formativos.

Competencia
Capacidad de una persona para aplicar conocimientos, habilidades, actitudes y valores en la solución de problemas o en la realización efectiva de una actividad en un contexto determinado.

Creatividad
Habilidad para generar ideas originales o soluciones innovadoras frente a problemas o necesidades identificadas en un entorno productivo o empresarial.

Liderazgo
Capacidad de influir, motivar y orientar a un grupo de personas hacia el logro de objetivos comunes, promoviendo la participación y el trabajo en equipo.

Sostenibilidad
Enfoque de desarrollo que busca equilibrar el crecimiento económico, la protección ambiental y el bienestar social, garantizando el uso responsable de los recursos naturales.

Modelo de Negocio
Estructura mediante la cual una empresa define la forma en que crea, entrega y captura valor a través de sus productos o servicios dentro de un mercado específico.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Enrique Juan Lopez Fuentes**	**Instructor**	**CABP**	**15-03-2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					


SENA

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Copia no controlada

Fecha de Elaboración	
Denominación del Programa de Formación	**MECANIZACION PARA LA AGRICULTURA INTELIGENTE**
Modalidad de Formación	
Código y versión del Programa de Formación	**722105**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS MECANIZADOS PARA LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA INTELIGENTE**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**3400135**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** **Enrique Juan Lopez Fuentes** — **Regional y Centro de formación** **Cordoba - CABP** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	

Fase 4 Evaluación	Proponer estrategias de negociación y emprendimiento para los procesos mecanizados en la producción agropecuaria	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.	EMPRENDEDOR: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPORTAMIENTO. CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES: BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES: CONCEPTO PERSISTENCIA: CONCEPTO CUMPLIMIENTO CON EL CONTRATO DE TRABAJO: CONCEPTO CALIDAD Y EFICACIA: CONCEPTO ANÁLISIS DE RIESGO: CONCEPTO. FIJAR METAS: CONCEPTO. PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA: CONCEPTO BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN: CONCEPTO AUTOCONFIANZA: CONCEPTO REDES DE APOYO: CONCEPTO OBJETIVOS PERSONALES: MOTIVACIONES, METAS, PROPÓSITO DE VIDA. PERSONA, CONTEXTO, PROYECTO: CONCEPTOS. COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS: CONCEPTO. COMPONENTES: VISUALIZAR: CONCEPTO ANALIZAR: CONCEPTO IDENTIFICAR: CONCEPTO DECIDIR: CONCEPTO DISEÑAR: CONCEPTO	DESCRIBIR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR. IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES (CEP). ASOCIAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PERSONALES. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA CON SITUACIONES DE LA COTIDIANIDAD.	VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL. FORMULA LOS OBJETIVOS PERSONALES DE ACUERDO CON SU MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO DE VIDA. APLICA LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA DE ACUERDO CON FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS.	Reconocer las características Emprendedoras Personales según comportamiento emprendedor. Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales. Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.	10.8	1.2	DOFA Personal	Matriz DOFA	Convencional	Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel para papelógrafo, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas,	profesional en ciencias económicas o afines	
Fase 4 Evaluación	Proponer estrategias de negociación y emprendimiento para los procesos mecanizados en la producción agropecuaria	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.	BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN: TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS. PROCESO TOMA DE DECISIONES: CONCEPTO, ETAPAS DEL PROCESO. ANÁLISIS DE RIESGO: TÉCNICAS. ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS: CONCEPTO, TÉCNICAS. CORRER RIESGOS: CONCEPTO. FIJAR METAS: CRITERIOS. PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA: TÉCNICAS. AUTOCONFIANZA: TÉCNICAS. CUMPLIMIENTO Y COMPROMISO EN EL TRABAJO: IMPORTANCIA.	IDENTIFICAR LOS CONCEPTOS DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES. GENERAR ALTERNATIVA DENTRO DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES. ANALIZAR LOS RIESGOS DENTRO DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES.	IDENTIFICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES DE ACUERDO CON PROBLEMAS DE LA COTIDIANIDAD. APLICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES SEGÚN IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.	Asociar el paso a paso del proceso de toma de decisiones de acuerdo con el problema.	10.8	1.2	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	Pitch	Convencional	Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel para papelógrafo, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas,	profesional en ciencias económicas o afines	
Fase 4 Evaluación	Proponer estrategias de negociación y emprendimiento para los procesos mecanizados en la producción agropecuaria	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.	RESULTADO DE APRENDIZAJE TRES: CREATIVIDAD: CONCEPTO INNOVACIÓN: CONCEPTO, TIPOS. DESAFÍO: CONCEPTO BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES: TÉCNICAS ESTRATEGIAS: CONCEPTO, ESTRUCTURA Y PASOS. PLAN DE ACCIÓN: CONCEPTO, ELEMENTOS, FORMULACIÓN. PROYECTO: CONCEPTO E IMPORTANCIA. VISUALIZAR METAS: CRITERIOS PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA: TÉCNICAS PERSISTENCIA: CRITERIOS BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN: TÉCNICAS, ESTRATEGIAS. REDES DE APOYO: TÉCNICAS	USAR CAPACIDAD CREATIVA EN LA SOLUCIÓN DE DESAFÍOS E IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DEL ENTORNO. RECONOCER HABILIDADES Y CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES PARA FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS. UTILIZAR LOS ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA EMPRENDEDORA. ELABORAR EL PLAN DE ACCIÓN	APROPIA EL CONCEPTO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN SEGÚN SOLUCIÓN DE DESAFÍOS. APLICA LA CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA TENIENDO EN CUENTA LOS DESAFÍOS EMPRENDEDORES. SUSTENTA EL PLAN DE ACCIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.	Aplicar la capacidad creativa e innovadora en la solución de desafíos, de acuerdo con los elementos de la estrategia emprendedora.	10.8	1.2	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	Canvas	Convencional	Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel para papelógrafo, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas,	profesional en ciencias económicas o afines	
Fase 4 Evaluación	Proponer estrategias de negociación y emprendimiento para los procesos mecanizados en la producción agropecuaria	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.	NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS, TIPOS, ELEMENTOS, ANÁLISIS DE INTERESES Y CONSENSOS. AUTOCONFIANZA: TÉCNICA. PERSISTENCIA: CRITERIOS REDES DE APOYO: CRITERIOS.	DESCUBRIR NECESIDADES, INTERESES Y EXPECTATIVAS PROPIAS Y DEL OTRO. IDENTIFICAR LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.	IDENTIFICA LOS ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS INTERESES PROPIOS Y DEL OTRO. ASOCIA LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS ÁMBITOS PERSONALES, SOCIALES	Relacionar elementos de la Responsabilidad Emprendedora para la ejecución de técnicas de negociación	10.8	1.2	Evidencia de producto: Plan de negocio.	Caso de negociación	Convencional	Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel para papelógrafo, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas,	profesional en ciencias económicas o afines	

Copia no controlada

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral Formato Planeación Pedagógica	Versión: 04 Código: GFPI-F-134

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO DEL FORMATO

NO IMPRIMIR

1. Generalidades	
Fecha de Elaboración	Fecha en que se elabora la planeación pedagógica
Denominación del Programa de Formación	Denominación del programa como aparece en el diseño curricular publicado en el aplicativo sistema de gestión académico administrativo- con estado en ejecución
Código y versión del Programa	Código y versión del programa como aparece en el diseño curricular publicado en el sistema de gestión académico administrativo- con estado en ejecución
Nombre del Proyecto (Si es formación Titulada)	Denominación del Proyecto como aparece en sistema de gestión académico administrativo- con estado en publicado
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)	Código del Proyecto como aparece en sistema de gestión académico administrativo- con estado en publicado
Equipo de gestión Curricular que elabora la planeación pedagógica	Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica
Regional y Centro de formación	Diligencie los nombre del centro y Regional correspondiente al Equipo de Gestión Curricular

2. Instrucciones para diligenciar las casillas		
NOMBRE DE LA CASILLA	**INSTRUCCIONES**	**TENER EN CUENTA**
Actividad de proyecto formativo (si el programa es titulada)	Actividad del proyecto formativo objeto de planeación pedagógica.	
Fase de proyecto formativo (solo titulada)	Fase del proyecto formativo a la cual pertenece la actividad de proyecto.	
Competencia	Competencia a desarrollar durante esa actividad y fase de proyecto.	
Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje asociados a la competencia a desarrollar durante esa actividad y fase de proyecto.	
Actividades de aprendizaje a desarrollar	Formule la (s) actividad (es) de aprendizaje en correspondencia con las actividades de proyecto.	
Duración actividad de aprendizaje (horas)		
Horas trabajo directo	Horas trabajo directo con el instructor para desarrollar la actividad.	
Horas trabajo independiente	Horas de trabajo independiente del aprendiz.	
Estrategias didácticas activas	De acuerdo a la actividad formulada describa las didácticas activas que utilizará para su ejecución.	
Ambientes de aprendizaje tipificados		
Ambiente de formación	Ambiente de aprendizaje para desarrollar la actividad (aula, laboratorio, unidad productiva) si es virtual el ambiente es el LMS dispuesto por el SENA.	
Materiales de formación	Los materiales están descritos en el proyecto formativo. Material de formación es todo recurso consumible o utilizable en el proceso de formación, recuerde citar los materiales adecuados a la modalidad virtual para este tipo de programas.	
Instructores responsables	número de instructores para desarrollar la actividad.	
Criterios de evaluación	Criterios de evaluación descritos en el programa de formación para desarrollar la competencia.	
Descripción de la evidencia de aprendizaje	Cite si la actividad es de producto, de desempeño o de conocimiento, según conceptos establecidos en la guía de diseño.	
Observaciones		

Copia no controlada

Regional Cordoba
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Plan consertado

Programa de formacion: MECANIZACION PARA LA AGRICULTURA INTELIGENTE
Ficha:34606262
Competencia: •Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
Resultado de Apredizaje: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Tabla 1: **Descriptores para el desarrollo de la Ruta de aprendizaje.**

Nombre del aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega Actividad**		**Fecha de entrega**	**Entrego**	
		Fisico	Digital		Si	No
ALEXANDER CASTILLO MARTINEZ	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
ANTONY MUÑOZ PACHECO	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
CAMILO ANDRES CASTRO CASARRUBIA	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
CRISTIAN JESUS MACEA SIBAJA	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	

	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
EDWAR MANUEL BRAVO GALVAN	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
EUGENIO LUIS TORRENTE GARCIA	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
IVAN DARIO MARTINEZ ANDRADE	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
JESUS MIGUEL RAMOS HERNANDEZ	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
JUAN ANDRES HOYOS GONZALEZ	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
JUAN DAVID JULIO TORRES	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	

JUAN JOSE PESTANA SARMIENTO	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
LEONELA PAYARES VEGA	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
LUIS ALEJANDRO DURAN ATENCIA	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
LUIS DANIEL MORENO JULIO	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
LUIS MATTHEW MONTERROZA HERNANDEZ	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
MARCOS ANTONIO MARTINEZ CARDENAS	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
MARIA JOSE GARAVITO PEREZ	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	

	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
MARIO ANDRES HERNANDEZ PEÑA	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
MATIAS JOSE TORRES TORRES	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
MIRLEY TORIBIO YANES	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
NAYELIS MACEA LOZANO	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
OSMER DAVID REINEL SANABRIA	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
SAMUEL DAVID DORIA RAMOS	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	

SAMUEL PEREIRA ORTEGA	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		
YULIS ANDREA VILLALOBO ROJAS	Evidencia de desempeño: Pitch idea de negocio.	X		13-abr	x	
	Evidencia de desempeño: Modelo Canvas del emprendimiento.	X		20-abr	x	
	Evidencia de producto: Plan de negocio.	X		4-may		

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación Del Programa De Formación: Desarrollo De Procesos De Mercadeo
- Código Del Programa De Formación: 124101 V1
- Nombre Del Proyecto Formativo (Si Aplica): estructuración de un plan de mercadeo de productos y servicios para mipymes en el departamento de cordoba
- Fase Del Proyecto (Si Aplica): Análisis
- Actividad De Proyecto Formativo (Si Aplica): caracterizar el comportamiento del mercado realizando una investigación de acuerdo con objetivos organizacionales
- Competencia: Formular el plan según objetivos y metodologías
- Resultados De Aprendizaje: RA3. Seleccionar estrategias de mercadeo de acuerdo con políticas de la organización.
- Duración De La Guía De Aprendizaje (Horas): 144H

2. PRESENTACIÓN

Una vez elaborado el diagnostico situacional de la organización y estructurada la investigación de mercados es necesario iniciar la preparación del plan al seleccionar estrategias de mercadeo de acuerdo con políticas de la organización. La importancia del plan de marketing recae en los esfuerzos para dirigir y coordinar los diferentes planes estratégicos enfocados a las variables de la mezcla de mercadeo y por consiguiente a su propuesta de valor para el mercado objetivo seleccionado por la organización, este plan opera en dos niveles el estratégico y el táctico basado en el análisis de las mejores oportunidades de mercado.

En la estructuración del plan es importante tener en cuenta la ética para la construcción de una cultura de paz en el desarrollo de principios y valores aporte importante como motor del desarrollo social de nuestro país.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

1. Después de ver el corto metraje “El Regalo” ubicado en el siguiente link https://youtu.be/DgqstTcXXuA realizar un cuento o narración que significa contar con orden lógico una serie de hechos reales o imaginarios, en donde nos muestre como sería su

relación si su producto favorito cobrara vida y hablara con usted, que tiene este producto que se siente tan identificado con sus atributos. Importante ser muy creativo y visual.

Ambiente requerido: Ambente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: mesa redonda

Materiales de formación: Hojas

Duración de la actividad: 2 horas.

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

1. Las siguientes preguntas permitirán identificar los conocimientos que posee sobre la temática.
   a. ¿En algún momento de su vida ha tenido la oportunidad de comercializar un producto? ¿Cuál producto?
   b. ¿Qué estrategias de mercadeo utilizo para venderlo?
   c. ¿Cuáles estrategias cree que pudo utilizar para que se vendiera más?
   d. ¿Considera que las empresas deben implementar estrategias de mercadeo a la hora de vender un producto?
   e. ¿Considera que para vender productos o servicio es necesario aplicar las estrategias para cada una de las variables de la mezcla de mercadeo? Producto, precio, distribución y comunicación.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Foro

Materiales de formación: NA

Duración de la actividad: horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

2. En este primer momento es necesario leer un poco para establecer relaciones de crecimiento personal sólidas, por esto en grupos de 5 aprendices se distribuirá el libro los cuatro acuerdos, un libro de sabiduría tolteca del Dr. Miguel Ruiz, realizar una dramatización que incluya todos sus compañeros y concluyan con la forma de implementarlos en el ambiente de formación.

3. Para apropiarse de los términos del glosario de la guía de aprendizaje realizar en Gaes o grupos de trabajo un juego didáctico por medio de herramientas gratuitas en Internet como Educaplay que encuentra en el siguiente link https://es.educaplay.com/ puede realizar mapas interactivos, video quiz, relacionar mosaico entre otros, deje volar su imaginación.
4. Analizar la información entregada por el instructor de forma individual, sobre la temática estructuración del plan de mercadeo y las estrategias de mercadeo para producto, precio,

segmentación, distribución y comunicación y realizar un Abstract o resumen que es “la redacción de un nuevo texto a partir de otro, donde exponemos, de forma abreviada, las ideas principales o más importantes del escrito original” (CICE). Para su realización se pueden apoyar en herramientas tecnológicas interactivas como Genially https://app.genial.ly/ es importante en las estrategias buscar fotografías con ejemplos reales de productos y servicios con sus respectivas marcas. Si requiere investigar más se pueden apoyar en las bases de datos en el link de la biblioteca del Sena http://biblioteca.sena.edu.co/ Para el ingreso su usuario y contraseña es el mismo número de su documento de identidad.

5. ***Actividades Aprendizaje - Área Procedimental:***
   Estructurar el plan de acción a partir de resultados de la investigación de mercados

6. ***Actividades Aprendizaje - Área Valorativa:***
   Seleccionar objetivamente la estrategia de mercadeo de acuerdo con políticas empresariales. Asumir los principios y valores éticos como parte de una cultura de paz según políticas empresariales

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Materiales de formación

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje:

Instrumentos de evaluación:

Duración de la actividad: horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

7. En equipos de trabajo utilizando el formato plan de mercadeo y el material para realizar un plan de mercadeo adjunto, recuerden que el formato será utilizado durante toda la tecnología para desarrollar su plan de mercadeo para su proyecto productivo o idea de negocio. Realizar la primera fase del plan de mercadeo apoyados en la lista de verificación adjunta, este plan de mercadeo inicial debe contener los productos realizados con anterioridad que son el direccionamiento estratégico y la investigación de mercados.

   Es necesario sustentar el plan de mercadeo primera fase realizado al proyecto productivo en grupos de trabajo o Gaes, el instructor utilizara la lista de chequeo adjunta para medir su desempeño. Para su evaluación el instructor designara unos instructores para que sean evaluadores en su plan.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Materiales de formación: Computadores, televisor e impresora láser. Sacaganchos, gancho clip, resaltadores, cosedora, perforadora y esferos

Evidencias de aprendizaje: Plan de comunicación Interno o Endomarketing

Instrumentos de evaluación: Lista de Verificación

Duración de la actividad: horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
ANALISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	**Reconocer las estrategias de mercadeo teniendo en cuenta necesidades de la empresa**	**Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.** **Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase** **Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo**	Identifica estrategias de mercadeo según los resultados del análisis situacional Propone estrategias de acuerdo con metodologías de análisis Estructura plan de acción de acuerdo con las estrategias de mercadeo y recursos definidos por la organización	**Técnica de evaluación:** Valoración de conocimiento **Instrumento:** Cuestionario **Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Verificación **Técnica de evaluación:** Valoración de desempeño **Instrumento de evaluación:**

					Lista de Chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ANÁLISIS DOFA (DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS, OPORTUNIDADES): Su objetivo consiste en ayudar a una empresa a encontrar sus factores estratégicos críticos, para usarlos, una vez identificados, y apoyar en ellos los cambios organizacionales: consolidando las fortalezas, minimizando las debilidades, aprovechando las ventajas de las oportunidades y eliminando o reduciendo las amenazas.

MATRIZ ANSOFF: Es una herramienta de análisis estratégico y de marketing que se enfoca en identificar las oportunidades de crecimiento de una empresa.

Estrategia Penetración de mercado: Es la combinación de mercados y productos actuales. En este caso la estrategia tiene como objetivo incrementar la cuota en el mercado, ósea aumentar las ventas con los mismos productos.

 Desarrollo de nuevos mercados: Es la combinación productos actuales con nuevos mercados. En este caso el objetivo de la estrategia consiste en identificar nuevos mercados en los cuales nuestros productos puedan ser valorados. Los nuevos mercados pueden incluir nuevos segmentos de

consumidores, mercados nacionales no explorados o incluso mercados internacionales.

 Desarrollo de productos: Es la combinación nuevos productos en mercados actuales. El objetivo de esta estrategia consiste en crear y desarrollar productos novedosos (ya sea por calidad, diseño, nuevas funciones, etc.) que

puedan ser vendidos en el mercado actual.

 Diversificación: Es la combinación nuevos productos en nuevos mercados. Acá el objetivo de la estrategia consiste en abrir nuevos mercados a través de la venta de productos nuevos. Es una estrategia riesgosa pero que puede ser rentable si es llevada a cabo con éxito.

MATRIZ BCG (BOSTON CONSULTING GROUP): También llamada matriz de crecimiento-participación o análisis portfolio se trata de un método gráfico que sirve para realizar un análisis cuantitativo de la cartera de productos de una empresa. Dicha matriz está constituida sobre dos factores: la tasa de crecimiento en el mercado (eje Y) y la participación (cuota) relativa de mercado (eje X). En función de los ejes de la matriz se definen los siguientes tipos de productos: Estrella, Interrogativo, Vaca lechera o Perro.

MATRIZ DE MCKINSEY (O DE POSICIÓN COMPETITIVA/ATRACTIVO DEL SECTOR): El objetivo de esta matriz consiste en situar los distintos negocios de la organización según el doble criterio de su posición competitiva en el conjunto de la industria y el nivel del atractivo de la propia industria. Si distinguimos en la matriz tres zonas para cada dimensión (alta, media y baja), podremos identificar nuevas posiciones relativas de las que se deducen distintas opciones estratégicas para los negocios en ellas ubicados.

PLANES DE ACCIÓN: Conjuntos de programas y proyectos propuestos los cuales pueden ser tanto de un horizonte a corto plazo como una formulación a largo plazo. El propósito de estos planes es garantizar que el plan estratégico se llegue a poner en la práctica.
PLAN TÁCTICO: Conjunto de decisiones que desarrollan las operaciones de cada día. Es posterior a la estrategia.
SEGUIMIENTO, MEDICIÓN Y MEJORA DE LA ESTRATEGIA: Proceso que permite analizar periódicamente, a través de un conjunto de indicadores estratégicos y operacionales si se van alcanzando los objetivos estratégicos.
UNIDAD ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS (UEN): Es una unidad empresarial compuesta de varios productos o servicios muy determinados que tiene tres características:
 Es un solo negocio o conjunto de negocios relacionados entre sí, que pueden planearse por separado y que en principio, pueden permanecer aislados del resto de la organización.

 Tiene sus propios competidores, a los cuales trata de igualar o superar.

 Tiene un directivo responsable de la planeación estratégica y de un desempeño redituable, que controla la mayor parte de los factores que influyen en la obtención de utilidades.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Kotler, P; Keller, K. (2016). Dirección de marketing. Ed. 15. México. Pearson.
Prettel, G. (2016). Marketing, una herramienta para el crecimiento. Bogotá. Ediciones de la U.
Armstrong, G. & Kotler, P. (2013). Fundamentos de Marketing. Ed. 11. México. Person Educación.
Prieto, J. E. (2013). Investigación de mercados. Ed. 2. Bogotá. Ecoe Ediciones.
Hoyos, R. (2013) Plan de Marketing. Diseño, implementación y control. Bogotá. Ecoe Ediciones.
Kotler, P. & Amstrong, G. (2017) Fundamentos de marketing. 13 Ed. México. Pearson Education.
Soria, M. (2017) Plan de marketing empresarial. Madrid. Editorial ECP.
Sainz, J.M. (2016) El plan de marketing en la práctica. Ed.21. Madrid. Libros profesionales ESIC.
Ocampo, M. (2011) Comunicación Empresarial. 2 Ed. Bogotá. Ecoe Ediciones.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Enrique Juan Lopez Fuentes	Instructor	Regional cordoba CABP	07-04-26

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Copia no controlada

Fecha de Elaboración	
Denominación del Programa de Formación	**DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO**
Modalidad de Formación	
Código y versión del Programa de Formación	**124101**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA MIPYMES EN EL DEPARTAMENTO DE CORDOBA**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**2875294**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** **Enrique Juan Lopez Funtes** — **Regional y Centro de formación** **Cordoba- CABP** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	

ANALISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	Formular el plan según objetivos y metodologías	RA3. SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	Plan de mercadeo: Concepto, herramientas, estructura y etapas Mercadeo: Concepto, objetivo y beneficios Estrategias: Concepto, tipos, metodología, herramientas y matrices Planes de acción: Concepto, herramientas, estructura y variables	Identificar informe de análisis situacional Describir estrategias de mercadeo Aplicar herramientas para la selección de estrategias de mercadeo Elegir estrategias de mercadeo Elaborar plan de acción	Identifica estrategias de mercadeo según los resultados del análisis situacional Propone estrategias de acuerdo con metodologías de análisis Estructura plan de acción de acuerdo con las estrategias de mercadeo y recursos definidos por la organización	Reconocer las estrategias de mercadeo teniendo en cuenta necesidades de la empresa	114	30	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción. Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	Panel de discusión Análisis Resumen Mapa Conceptual Valoración de producto	Ambiente de aprendizaje con capacidad para 36 personas, mesas y sillas ergonómicas, propicios para el manejo de la comunicación asertivaAmbientes simulados o reales para el entrenamiento del personal con elementos y condiciones de seguridad industrial	ComputadoresTelevisorImpresora LaserMemoria USB Marcador Borrables Marcador permanente Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio	Un instructor técnico con título profesional universitario en disciplina académica del núcleo básico de conocimiento en: Administración, economía o ingeniería industrial y afines con profesiones asociadas a los programas de formación que impartirá en su desempeño, se citan títulos obtenidos: Ingeniero de mercados, ingeniero industrial, administrador de empresas, economista y mercadólogo **Enrique Lopez**	

Copia no controlada

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral Formato Planeación Pedagógica	Versión: 04 Código: GFPI-F-134

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO DEL FORMATO

NO IMPRIMIR

1. Generalidades	
Fecha de Elaboración	Fecha en que se elabora la planeación pedagógica
Denominación del Programa de Formación	Denominación del programa como aparece en el diseño curricular publicado en el aplicativo sistema de gestión académico administrativo- con estado en ejecución
Código y versión del Programa	Código y versión del programa como aparece en el diseño curricular publicado en el sistema de gestión académico administrativo- con estado en ejecución
Nombre del Proyecto (Si es formación Titulada)	Denominación del Proyecto como aparece en sistema de gestión académico administrativo- con estado en publicado
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)	Código del Proyecto como aparece en sistema de gestión académico administrativo- con estado en publicado
Equipo de gestión Curricular que elabora la planeación pedagógica	Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica
Regional y Centro de formación	Diligencie los nombre del centro y Regional correspondiente al Equipo de Gestión Curricular

2. Instrucciones para diligenciar las casillas		
NOMBRE DE LA CASILLA	**INSTRUCCIONES**	**TENER EN CUENTA**
Actividad de proyecto formativo (si el programa es titulada)	Actividad del proyecto formativo objeto de planeación pedagógica.	
Fase de proyecto formativo (solo titulada)	Fase del proyecto formativo a la cual pertenece la actividad de proyecto.	
Competencia	Competencia a desarrollar durante esa actividad y fase de proyecto.	
Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje asociados a la competencia a desarrollar durante esa actividad y fase de proyecto.	
Actividades de aprendizaje a desarrollar	Formule la (s) actividad (es) de aprendizaje en correspondencia con las actividades de proyecto.	
Duración actividad de aprendizaje (horas)		
Horas trabajo directo	Horas trabajo directo con el instructor para desarrollar la actividad.	
Horas trabajo independiente	Horas de trabajo independiente del aprendiz.	
Estrategias didácticas activas	De acuerdo a la actividad formulada describa las didácticas activas que utilizará para su ejecución.	
Ambientes de aprendizaje tipificados		
Ambiente de formación	Ambiente de aprendizaje para desarrollar la actividad (aula, laboratorio, unidad productiva) si es virtual el ambiente es el LMS dispuesto por el SENA.	
Materiales de formación	Los materiales están descritos en el proyecto formativo. Material de formación es todo recurso consumible o utilizable en el proceso de formación, recuerde citar los materiales adecuados a la modalidad virtual para este tipo de programas.	
Instructores responsables	número de instructores para desarrollar la actividad.	
Criterios de evaluación	Criterios de evaluación descritos en el programa de formación para desarrollar la competencia.	
Descripción de la evidencia de aprendizaje	Cite si la actividad es de producto, de desempeño o de conocimiento, según conceptos establecidos en la guía de diseño.	
Observaciones		

Copia no controlada

Tabla 1: **Descriptores para el desarrollo de la Ruta de aprendizaje.**

Programa de formacion: Desarrollo De Procesos De Mercadeo

Ficha:3314615

Competencia: •Formular el plan según objetivos y metodologías

Resultado de Apredizaje: •RA3. Seleccionar estrategias de mercadeo de acuerdo con políticas de la organización.

Nombre del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega		Fecha de entrega	Entrego	
		Fisico	Digital		Si	No
ADALMARIS AGRESOT CARDENA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
ALEJANDRA DIAZ GALLEGO	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
ALEJANDRO ANTONIO ZABALETA URANGO	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
ANDREA CAROLINA JULIO MENDOZA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
DANIELA SOFIA RIOS BOLAÑO	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
EDIER AGAMEZ VIDAL	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		

JOSE DANIEL HERAZO NOBLE	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
LEIDY SALGADO ESPITIA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
LEIDY VANESSA PEREZ SANCHEZ	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
LUISA FERNANDA BENITEZ SALGADO	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
LUISA FERNANDA BLANCO GONZALEZ	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
MARIA DEL CARMEN PATIÑO MADERA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
MARIA JOSE ROSARIO SOLORZANO	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
MARLITH SALGADO CONTRERAS	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		

	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
MELISA ANDREA BALDOVINO CORONADO	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
MERLIS SANCHEZ ESPITIA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
MIRLEY RUIZ RAMIREZ	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
NEIDER RAAD FLOREZ	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
ROSA ANGELICA ORTEGA ORTEGA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
SEBASTIAN RUIZ GRACIA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
YADEYS DEL CARMEN GUZMAN HERNANDEZ	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
YESENIA ESTHER ESQUIVEL	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	

YESENIA ESTHER ESQUIVEL RAMIREZ	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
YULISSA MARCELA SUAREZ MEJIA	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		
YURANIS NISPERUZA TEHERAN	Evidencia de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre: Estrategias de mercadeo y plan de acción.	x		21/04/2026	x	
	Evidencias de Producto: Plan de Mercadeo primera fase	x		16/06/2026		
	Evidencias de Desempeño: Sustentación del Plan de Mercadeo	x		28/07/2026		

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ENRIQUE JUAN LOPEZ FUENTES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/05/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/05/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3066298 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

• 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:	Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción
• 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:	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• 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.
• 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:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 32,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: ENRIQUE JUAN LOPEZ FUENTES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL