



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

abril de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada	x	Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, julio de 2026

Señor(a)

ENAI MARINA ORTEGA MORELO

Supervisor(a) contrato nro. **CO1.PCCNTR. 9117176 del año 2026**

Coordinador académico - **Instructor G16**

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual

Mes de julio del año 2026

Referencia: No (**CO1.PCCNTR. 9117176**) del año 2026.

EUCLIDES MANUEL CANTERO PREZ, identificada con la cédula de ciudadanía No. 7-385-050 de San Pelayo 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: **Valor y forma de Pago:** Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y NUEVE MILLONES CIENTO DOCE MIL CERO CINCUENTA Y DOS PESOS (\$49.112.052) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) diez (10) pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (\$4.737.497). y un (1) pago por el mes diciembre de 2026 por valor de UN MILLÓN SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL OCHENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$1.737.082).

Plazo: Hasta el 11 de diciembre del 2026.



OBJETO: PRESTAR 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 La Competencia: implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado Resultados de Aprendizaje: 1. alistar los recursos necesarios para la implementación de acciones estratégicas de mercadeo según necesidades de la empresa y procedimientos técnicos Se realizó alistamiento de procesos académicos, impartiendo formación, en La Competencia: consolidar la cultura organizacional según modelo de gestión Resultados de Aprendizaje: 1. reconocer modelo de gestión de acuerdo a métodos técnicos y naturaleza de la empresa En los programas de formación: -Tecnólogo en gestión de la producción agrícola, No. de ficha 3176727 en el municipio de Ciénaga de montería.	Anexo 1: Planeación Pedagógica Fichas No: -3565973 Y 3176727 Anexo 2: Listas de Asistencias y registros fotográficos Ficha No: 3565973 Y 3176727 Anexo 3: Guías de Aprendizajes programas de formación Fichas No: -3565973 Y 3176727 Anexo 4: Plan Concertado Fichas No: -3565973 Y 3176727



		-complementario en fortalecimiento en gestión organizacional, No. de fichas – 3565973 -en el municipios de San Pelayo - Total, Horas Mes: 160	
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 gestionó curso complementario en; fortalecimiento en la gestión documental	Pantallazo de ficha de cartelización
3	Asociar a los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados.	se asociaron los aprendices a la ruta de aprendizaje en la plataforma sofia plus.	Se asociaron aprendices a la rura de la ficha: 3565973
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.	En el mes objeto de cobro se realizó apoyo en la socialización de los programas de formación en las diferentes ofertas Académicas.	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 según correo electrónico remitido por coordinador académico y supervisor de contrato.	Los anexos del presente informe.
6	Dar aviso oportuno sobre las	En el mes objeto de cobro	



	novedades de ambientes y materiales de formación	no se encontraron novedades ni solicitudes de materiales de formación.	No Aplica
7	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.	Se dió cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo con seriedad, responsabilidad, respeto eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Los anexos del presente informe.
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.	No se cumple con esta obligación porque para el periodo objeto de cobro no se me ha asignado contratos a supervisar	No Aplica
9	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Senasofiaplus 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.	Se emitió el juicio evaluativo del Técnico en integración de operaciones logísticas No. de ficha 3176727.	Anexo 5: -Reporte juicio evaluativo ficha; 3176727.
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 - GFPI-F-013 para las fichas No. 3565973 Y 3176727.) • Guía de Aprendizaje. • Plan de Mejoramiento • Registros de Inasistencia en Sofiaplus. • Formato Ruta de atención para la prevención de la Deserción. • Plan Concertado. • Listas de Asistencia.	Anexo 6: Pantallazo del portafolio del instructor (OneDrive) Link: https://acortar.link/6kA0fb



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. Parágrafo: En el proceso de concertación, se deberá aprobar por las partes un cronograma de trabajo y entregables.	No se ejecutó la obligación contractual porque no me he vinculado a proyectos de investigación e innovación en el mes objeto de cobro.	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 aprendizaje SENA vigente.	Se registraron las inasistencias de los aprendices en la plataforma Sena Sofia plus de los programas: -Tecnólogo en gestion de la producción agricola , No. de ficha 3176727 en el municipio de montería.	Anexo 7: Pantallazos de inasistencias en el aplicativo de SOFIA PLUS de las fichas: -3176727.
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.	Durante el mes objeto de cobro no existió novedad de posible deserción de aprendices. Se garantizó el cumplimiento de la guía de aprendizaje y el plan concertado.	No Aplica
14	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y	Durante el mes objeto de cobro no se realizaron actividades que involucren el cuidado integral de la salud. No se realizaron actividades que requieran elementos de protección personal. No se presentaron ocurrencias de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades	No Aplica



enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.	laborales. No se presentaron actividades de Prevención y promoción de Seguridad y Salud en el Trabajo. No se presentaron novedades en SST. Se cumplió con los protocolos de autocuidado y bioseguridad. No se presentó ningún tipo de accidente laboral que afectara mi salud física e integral dentro del proceso de formación.	
--	---	--

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. **4656311823 de planilla Soi, operador Efecty** referente al mes de junio.

Cordialmente,

Euclides cantero

EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

Contratista

C.C. No. 7.385.050 de San Pelayo

Recibí a satisfacción:

ENAI MARINA ORTEGA MORELO

Supervisor de Contrato No. CO1.PCCNTR. 9117176

.

Supervisor de contrato.



Obligación Contractual 1

Anexo 1: Planeación Pedagógica

Ficha No. 3314405.

		Versión: 04
		Código: GFPI-F-134
Proceso Gestión de Formación Profesional Integral		
Formato Planeación Pedagógica		
Fecha de Elaboración	MAYO DEL 2026	
Denominación del Programa de Formación	MONITOREO AMBIENTAL	
Modalidad de Formación	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa de Formación	222301 VERSION 1	
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	MONITORIO DE LOS COMPONENTES AMBIENTALES ASOCIADOS AL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES EJECUTADAS EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS Y ZONAS DE INFLUENCIA EN EL DEPARTAMENTO DE CORDOBA.	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	2424790	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	MARICELA GONZALEZ CANCHILA	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL DOBLENADO
	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 TÍPICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
ANÁLISIS	CONTEXTUALIZAR LA ACTIVIDAD LOGÍSTICA	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES	584200 - DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y	FUNDAMENTOS DE ANATOMÍA Y FISIOLÓGIA - CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS Y ESTILOS DE VIDA SALUDABLE	IDENTIFICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE ANATOMÍA Y FISIOLÓGIA. - APLICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA MIOLOGÍA HUMANA CON BASE EN EL ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO.	• Identifica los conceptos básicos de anatomía y fisiología. • Interpreta los fundamentos de estilo de vida saludable.	Promover desde lo teórico, el conocimiento corporal y su funcionalidad.	6	4	Evidencia de conocimiento: AA1-EV01. Mapa conceptual	Método de preguntas: análisis de información relacionada con el	ESCENARIOS DE DEPORTIVOS Y AMBIENTE	GUIAS DE APRENDIZAJE, BALONES. CINTA METRICA, PITOS, CRONOMETRO,	Instructores que orienten la competencia Generar hábitos saludables de vida.	
			584199 - PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES	- CONCEPTOS DE HIGIENE Y SU APLICABILIDAD - CONCEPTOS DE NUTRICIÓN, BASES FUNDAMENTALES Y PLANES NUTRICIONALES SEGÚN ACTIVIDAD LABORAL.	- INTERPRETA LOS FUNDAMENTOS DE ESTILO DE VIDA SALUDABLE, HIGIENE Y NUTRICIÓN EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.	• Ejecuta rutinas de ejercicio físico según las	Promocionar hábitos y estilos de vida saludable.	8	6	Evidencia de desempeño: AA2-EV01. Calcula tu	Interpretación	ESCENARIOS DE DEPORTIVOS Y AMBIENTE			
			584201 - EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS	FUNDAMENTALES Y PLANES NUTRICIONALES SEGÚN ACTIVIDAD LABORAL.	- INTERPRETA LOS FUNDAMENTOS DE ESTILO DE VIDA SALUDABLE, HIGIENE Y NUTRICIÓN EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.	• Ejecuta rutinas de ejercicio físico según las	para la valoración de la actividad	6	4	Evidencia de producto: AA3-EV01. Ficha de autoevaluación	Trabajo colaborativo. Resolución de problemas	ESCENARIOS DE DEPORTIVOS Y AMBIENTE			
			584198 - IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN	- FUNDAMENTOS DE MIOLOGÍA Y ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO - DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES Y VENTAJAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA - DEFINICIÓN, CLASES, CONDICIÓN	ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO. - INTERPRETA LOS FUNDAMENTOS DE ESTILO DE VIDA SALUDABLE, HIGIENE Y NUTRICIÓN EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.	• Discrimina ejercicios específicos para la prevención de riesgos ergonómicos según su actividad laboral.	Implementar planes de ergonomía y pausas activas para la prevención de lesiones mas comunes en el contexto laboral y social.	8	6	Evidencia de producto: AA4-EV01. Folleto sobre ergonomía en el puesto de trabajo.	Estrategia para la abstracción de modelos y codificación de la información a aprender.	ESCENARIOS DEPORTIVOS Y AMBIENTES DE APRENDIZAJE			



Anexo 1: Planeación Pedagógica

Ficha No. : 3515992

		Versión: 04
		Código: GFPI-F-134
Proceso Gestión de Formación Profesional Integral		
Formato Planeación Pedagógica		
Fecha de Elaboración	MAYO DEL 2026	
Denominación del Programa de Formación	INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS	
Modalidad de Formación	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa de Formación	137136 VERSION 1	
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	APLICACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS EN AMBIENTES REALES O SIMULADOS, MEDIANTE LA CREACIÓN DE EMPRESAS DIDÁCTICAS, EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS ARTICULADAS CON EL SENA CORDOBA CABP	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	2001907	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	MARICELA GONZALEZ CANCHILA	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL DOMINIO
	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 titulación)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulado)	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 TÍPICOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
EJECUCION	EL PLAN DE GESTIÓN DE LOS RECURSOS NECESARIOS DISEÑADO	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES	584200 - DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL	FUNDAMENTOS DE ANATOMÍA Y FISIOLÓGIA. - CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS Y ESTILOS DE VIDA SALUDABLE. - CONCEPTOS DE HIGIENE Y SU APLICABILIDAD. - CONCEPTOS DE NUTRICIÓN, BASES FUNDAMENTALES Y PLANES NUTRICIONALES SEGÚN ACTIVIDAD LABORAL.	IDENTIFICAR LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE ANATOMÍA Y FISIOLÓGIA. - APLICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA MIOLOGÍA HUMANA CON BASE EN EL ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO. - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS DE ESTILO DE VIDA SALUDABLE, HIGIENE Y NUTRICIÓN EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.	• Identifica los conceptos básicos de anatomía y fisiología. • Interpreta los fundamentos de estilo de vida saludable a	Promover desde lo teórico, el conocimiento corporal y su funcionalidad	6	4	Evidencia de conocimiento: o: AA1-EV01. Mapa conceptual	Metodo de preguntas: análisis de información relacionada con el	ESCENARIOS DE DEPORTIVOS Y AMBIENTES	GUIAS DE APRENDIZAJE, BALONES. CINTA METRICA, PITOS, CRONOMETRO,	Instructores que orienten la competencia Generar hábitos saludables de vida.	
ANALISIS	ANALIZAR LOS PROCESOS LOGÍSTICOS ACTUALES ESTABLECIDOS		584199 - PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE	- CONCEPTOS DE HIGIENE Y SU APLICABILIDAD. - CONCEPTOS DE NUTRICIÓN, BASES FUNDAMENTALES Y PLANES NUTRICIONALES SEGÚN ACTIVIDAD LABORAL.	• Ejecuta rutinas de ejercicio físico según las	Identificar hábitos y estilos de vida saludable a	Promocional	8	6	Evidencia de desempeño: AA2-EV01. Calcula tu	Interpretación	ESCENARIOS DE DEPORTIVOS Y AMBIENTES			
EVALUACION	VALIDAR LAS METODOLOGÍAS Y TÉCNICAS APLICADAS EN		584201 - EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS	- FUNDAMENTOS DE MIOLOGÍA Y ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO. - DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES Y VENTAJAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA. - DEFINICIÓN, CLASES, CONDICIÓN	• Discrimina ejercicios específicos para la prevención de riesgos ergonómicos según su actividad laboral.	Identificar actividades para la valoración de la	Implementar planes de ergonomia y pausas activas para la prevencion de lesiones mas comunes en el contexto laboral y social	6	4	Evidencia de producto: AA3-EV01. Ficha	Trabajo colaborativo . Resolución de problemas	ESCENARIOS DE DEPORTIVOS Y AMBIENTES			
PLANEACION	PLANEAR LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS EN AMBIENTES REALES O SIMULADOS		584198 - IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN	- FUNDAMENTOS DE MIOLOGÍA Y ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO. - DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES Y VENTAJAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA. - DEFINICIÓN, CLASES, CONDICIÓN	• Discrimina ejercicios específicos para la prevención de riesgos ergonómicos según su actividad laboral.	Identificar actividades para la valoración de la	Implementar planes de ergonomia y pausas activas para la prevencion de lesiones mas comunes en el contexto laboral y social	8	6	Evidencia de producto: AA4-EV01. Folleto sobre ergonomia en el puesto de trabajo.	Estrategia para la abstracción de modelos y codificación de la información a aprender.	ESCENARIOS DE DEPORTIVOS Y AMBIENTES			



Anexo 2 Listados de asistencias ficha 3565973

		FORMATO DE APOYO REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL				
		LUGAR: SALÓN COMUNAL SAN Pelayo				
		OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL				
Programa de Formación:	FORTALECIMIENTO EN GESTIÓN ORGANIZACIONAL		Código del Programa:	13410014	Ficha de Caracterización	3439863
Competencia:	Consolidar la cultura organizacional según modelo de gestión		Resultado de Aprendizaje:	VERIFICAR PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO CON PARÁMETROS DEFINIDOS		
Tipo de Formación:	Titulada _____ Complementaria _X_	Mes: ABRIL Año: 2026	Instructor: Euclides Manuel Cantero Perez	Correo Electrónico: euclidescantero@gmail.com	Teléfono: 3107465386	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 8	DIA 10	DIA 13	DIA 14	DIA 15	DIA 17
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	JESUS DANIEL	LOPEZ DIAZ	3205067433	jesuslopezdiaz@gmail.com	Jesus	Jesus				
2	LUIS JOSE	DURANGO VELASQUEZ	3157890432	luisdurango@gmail.com	Luis	Luis				
3	JUAN ALEJANDRO	LOPEZ COY	3203201297	juanlopezcoy@gmail.com	Juan	Juan				
4	NATALIA	PATINO VARGAS	3247890184	nataliapatino@gmail.com	Natalia	Natalia				
5	JANIRO ANDRES	GUEVARA CERVANTES	3007465980	janirog@gmail.com	Janiro	Janiro				
6	GUIDO ENRIQUE	DURANGO VELASQUEZ	3017865341	guidodurango@gmail.com	Guido	Guido				
7	MAURO ALBERTO	DURANGO VELASQUEZ	3044851928	maurodurango@gmail.com	Mauro	Mauro				
8	SHANDY MARCELA	LOPEZ COY	3148178415	shandylopezcoy@gmail.com	Shandy	Shandy				
9	BREIDY JAVIER	PUELLO PETRO	3024874878	breidylopezcoy@gmail.com	Breidy	Breidy				
10	MARIA JOSE	SIERRA ATILANO	3108521571	mariaoscarlopez@gmail.com	Maria	Maria				
11	JESSICA ANDREA	BLANCO LOPEZ	3042328633	jessicablanclopez@gmail.com	Jessica	Jessica				
12	BRAYAN JAVIER	PUELLO PETRO	3006987863	brayanlopezcoy@gmail.com	Brayan	Brayan				
13	EVAIR ELIAS	PEREZ VILLAMIL	3008605823	evairlopezcoy@gmail.com	Evair	Evair				
14	DANY KELLY	PADILLA REINERO	3234181599	danylopezcoy@gmail.com	Dany	Dany				
15	JORGE ALEJANDRO	LOPEZ COY	3003338081	jorgelopezcoy@gmail.com	Jorge	Jorge				
16	JULIANA LUCIA	VELASQUEZ ARTEAGA	3215304887	julianavelasquez@gmail.com	Juliana	Juliana				
17	LAURA SOFIA	GARCÉS LOPEZ	3184582380	lauragarcéslopez@gmail.com	Laura	Laura				
18	JUAN CAMILO	FAJARDO JIMENEZ	3145204594	juanlopezcoy@gmail.com	Juan	Juan				
19	ANDREINA MARCELA	VILLADIEGO ANDRADE	3207781001	andreina@gmail.com	Andreina	Andreina				
20	CARLOS ENRIQUE	RODGERS MUÑOZ	3015788818	carloslopezcoy@gmail.com	Carlos	Carlos				
21	BRANDON JAVIER	PUELLO PETRO	3215788324	brandonlopezcoy@gmail.com	Brandon	Brandon				
22	OLGA LUCIA	PETRO PAEZ	3052811979	olgalopezcoy@gmail.com	Olga	Olga				
23	ELVIRA LUCIA	CONTRERAS LOPEZ	3142838667	elviracontreraslopez@gmail.com	Elvira	Elvira				



ROSAJO DE APOYO
MÓDULO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL
LOGAR: CENTRO AGROPECUARIO "EL PORVENIR"
OBJETIVO: MANEJO DE INFORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de formación:	GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA	Código del programa:	134201	Fecha de Caracterización:	30/07/27
Competencia:	VERIFICAR ACTORES DE LA SIEMBRILLA DE VIDA Y DE ACUERDO CON EL RESULTADO DE LA ASISTENCIA	Asistencia los recursos necesarios para la implementación de acciones estandarizadas de	VERIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES ESTANDARIZADAS DE		
Tipo de formación:	Competencia	Verificación de la asistencia	Asistencia	Verificación de la asistencia	Verificación de la asistencia
Competencia:	Verificación de la asistencia	Asistencia	Verificación de la asistencia	Verificación de la asistencia	Verificación de la asistencia
Tipo de formación:	Competencia	Verificación de la asistencia	Asistencia	Verificación de la asistencia	Verificación de la asistencia

DATOS DEL APRENDIZ					
No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Fecha de Asistencia
1	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
2	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
3	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
4	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
5	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
6	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
7	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
8	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
9	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
10	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
11	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
12	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
13	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
14	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
15	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
16	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
17	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
18	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
19	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
20	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
21	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
22	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
23	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
24	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
25	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
26	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
27	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
28	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
29	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27
30	Juan Manuel	Jiménez	31222222	juanmanuel.jimenez@gmail.com	2023/07/27







PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: gestion de la produccion agricola
- Código del Programa de Formación: 722148
- Nombre del Proyecto Formativo (N/A):
- Fase del Proyecto (N/A):
- Actividad de Proyecto Formativo (N/A):
- Competencia: IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATÉGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO
- Resultados de Aprendizaje: ALISTAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES ESTRATÉGICAS DE MERCADEO SEGÚN NECESIDADES DE LA EMPRESA Y PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 32 horas

2. PRESENTACIÓN

Apreciado aprendiz, en la siguiente guía usted adquirirá conocimientos esenciales para reconocer como identificar el perfil de los clientes y la competencia directa e indirecta, así mismo, que es el mercado, tipos de mercado y sus características.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Video reflexión “El ladrillo”

Ambiente requerido: Aula, sillas con brazos

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda



Materiales de formación: N/A

Material de apoyo: video beam

Duración de la actividad: 30 minutos

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

El mercado; es un proceso que opera cuando hay personas que actúan como compradores y otras como vendedores de bienes y servicios, generando la acción del intercambio. Un bien; Sobre todo, tiene consistencia material o tangible por lo que lo podemos ver y tocar, podemos apreciar todas sus características y atributos materiales.

- Por otro lado, pueden ser utilizados o consumidos para cubrir una necesidad. Un lapicero es un bien que utilizas para escribir, mientras que una pizza la consumes para satisfacer el hambre.
- Asimismo, se pueden transferir de una persona a otra por medio de los procesos de compra y venta. Una empresa que produce llantas se las vende a los usuarios de vehículos, es decir los bienes cambian su derecho de propiedad de una persona a otra.
- Por último, tienen valor en el mercado porque son escasos, la cantidad de bienes producidos son limitados o insuficientes para cubrir las necesidades o los deseos de toda las personas en el mercado.



- Un servicio.

En efecto, el servicio es intangible, porque no se transfiere nada tangible, sólo se reciben los beneficios o resultados del servicio. Si colocamos nuestro vehículo en un servicio de parqueo, lo que finalmente podemos obtener es quedar satisfecho porque nuestro vehículo permanece en buenas condiciones o insatisfechos porque no era lo que esperábamos.

Además, son inseparables de las personas que lo proporcionan, sería el caso de una persona que se haga una cirugía plástica el resultado obtenido dependerá mucho del médico que la practique.



Por otra parte, la calidad del servicio depende también del cliente que recibe el servicio, porque cada cliente valora en forma subjetiva el beneficio recibido. Por lo tanto, un servicio que para alguien puede resultar deficiente para otra persona pudo ser totalmente satisfactorio.

En realidad, los servicios son muy diversos, significa que si dependen de la persona que los ofrece y de la persona que los recibe, uno de sus principales rasgos distintivos será la diversidad, debido a que no es posible homogeneizarlos.

De cualquier manera, un servicio no se puede almacenar o guardar, esto implica que un servicio solo se pueda ofrecer en el momento mismo que se produce. Un servicio de masaje, solo se puede ofrecer en el momento que el masajista le esté dando el servicio al cliente.



Tradicionalmente el mercado era entendido como un lugar donde se efectúan los procesos de cambio de bienes y servicios, entre demandantes y oferentes, pero con la aparición de la tecnología, los mercados ya no necesitan un espacio físico. No obstante, por esa razón, hay mercado mientras haya intenciones de comprar y de vender; y los participantes estén de acuerdo en efectuar los intercambios, a un precio acordado. Sin duda, el intercambio se lleva a cabo porque ambos participantes obtienen un beneficio, es decir ambas partes ganan.



MERCADO



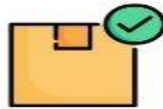
Actúan personas como **oferentes y demandantes**



Su objetivo es el **intercambio** de un determinado producto



El intercambio se produce porque existen **intereses contrarios**



Los principales mercados son los de **bienes y servicios** y los **factores de producción**

La base del mercado es el intercambio

En efecto, los seres humanos desde la antigüedad advirtieron la necesidad de intercambiar, porque el intercambio mejoraba sus condiciones de vida.

1. Intercambio por trueque

Del mismo modo, los mercados surgieron antes de que apareciera el dinero, puesto que las personas se reunían en ciertos lugares de sus comunidades llevando parte de lo que producían y lo intercambiaban por lo que no podían producir.

En realidad, los primeros intercambios se hicieron por medio de trueque, es decir cambiaban un bien por otro; o por intercambio directo.

2. Intercambio con dinero

Por supuesto, cuando apareció el dinero, los intercambios se facilitaron, puesto que el intercambio fue indirecto y esto proporcionó la posibilidad de ampliar los intercambios tanto en tiempo como en espacio.

Por otra parte, el intercambio indirecto permitió la evolución y el perfeccionamiento de los mercados, haciéndolos más eficientes.



Participantes del mercado

Para que el mercado opere se necesita alguien que compre y alguien que venda y estas dos partes son las que forman el mercado.

1. Comprador

Por un lado, el comprador es la persona que actúa en un mercado con la intención de adquirir un bien o servicio a cambio de dar otro bien (si es por trueque) o pagando una cantidad de dinero (si es por intercambio indirecto). Es decir que cuando alguien compra, esta persona considera que el bien que está recibiendo vale más que el bien o el precio que está entregando.

Además, a los compradores en el mercado los llamamos demandantes y los demandantes maximizan su utilidad cuando compran a precios baratos.

2. Vendedor

Ahora, el vendedor por su parte es el sujeto que está dispuesto a entregar un bien por otro (cambio por trueque), o a cambio de una cantidad de dinero (cambio indirecto). Por una parte, el que vende considera que el bien o el dinero que está recibiendo, tiene más valor que el bien o servicio que ofrece.

De manera que los vendedores, son conocidos en el mercado como los oferentes y todo oferente maximiza su utilidad cuando logra vender a los precios más altos dentro del mercado.



Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura de la guía y socialización

Duración de la actividad: 1 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Lectura, apropiación y socialización sobre los principales mercados y su clasificación.



Los principales mercados pueden clasificarse en mercado de bienes y servicios y mercado de factores de producción.

1. Mercado de bienes y servicios

Por consiguiente, el mercado de bienes y servicios es donde se compran distintos tipos de bienes y servicios que se producen en el mercado. Por eso, los oferentes o vendedores en este mercado son las empresas que realizan la actividad de la producción de estos productos y luego los ofrecen en el mercado, colocándoles un precio.

Por otra parte, los demandantes por lo general son las personas y familias que necesitan esos bienes y servicios para su consumo.

Pero también son demandantes las instituciones y empresas que necesitan esos bienes y servicios para su consumo, comercialización o para ser usados como un insumo en un proceso de producción posterior.

2. Mercado de factores de producción

Por otro lado, en el mercado de factores de producción se intercambian los factores productivos como las materias primas, el capital y el trabajo. Luego, estos factores son combinados por las empresas para poder efectuar sus labores productivas.

Claro que en el caso del mercado laboral, los oferentes son los individuos y las familias que venden estos factores de producción y cobran un precio por ellos. Mientras que las empresas funcionan como los demandantes, puesto que están dispuestos a pagar un precio, para poder obtener los factores de producción.

Por qué es posible realizar el intercambio

Por un lado, pareciera que el intercambio no se podría efectuar porque las intereses que mueven al comprador y al vendedor son contrarios.

1. Intereses contrarios

Sobre todo, el vendedor busca conseguir un precio alto y el comprador un precio bajo, sin embargo, ahí es donde funciona el fenómeno del mercado. Debido a que finalmente los participantes alcanzan un acuerdo en los precios.



2. El precio de mercado beneficia al comprador y vendedor

De todas maneras, el precio acordado beneficia tanto al demandante como al oferente y por ese motivo se realizan los intercambios, generando riqueza al que ofrece los bienes y servicios y al que los demanda; haciendo que todos cooperemos en el mercado por las ganancias obtenidas.

En consecuencia, el precio donde se ponen de acuerdo los demandantes y oferentes, se le llama en el mercado precio de equilibrio y a ese precio todos los participantes quedan satisfechos y dispuestos a realizar la acción del intercambio.

Para terminar, podemos decir que el mercado es un mecanismo muy importante para que se haga un uso adecuado de los recursos que son escasos. Cuando hay mucha demanda el precio sube y esto orienta a los productores a producir más de ese bien. De la misma forma, cuando hay mucha oferta, enseguida los precios empiezan a bajar y se restablece el precio favorable para el mercado en general.

Cuando la demanda baja, el precio también desciende y los oferentes saben que no es conveniente producir más de ese bien, porque el mercado se encuentra bien abastecido. Por tal razón disminuye la oferta y nuevamente el precio tiende a subir y lograr un equilibrio.

Si nos damos cuenta el mercado asigna los recursos en forma eficiente, cuando los precios se establecen libremente por condiciones de oferta y demanda.

Tipos de mercados

Tipos de mercado basándonos en el producto

Haciendo referencia al producto donde se realiza la oferta y demanda, tenemos los siguientes tipos:

- **Mercados de productos de consumo:** este tipo de mercado hace referencia a que el producto que se adquiere, cumple con la necesidad de cubrir el consumo, pero una vez se haya cumplido esta necesidad, el producto en sí desaparece. Ejemplo de ello podemos establecerlo con algún alimento o bebida, con una botella de agua que sirve para satisfacer la necesidad de sed, pero una vez haya cubierto esta necesidad desaparece completamente.
- **Mercados de productos de uso:** en el caso de mercados de productos de uso, hace referencia a que una vez adquirido el producto para satisfacer una necesidad y se hace uso de ella, el producto luego de usarlo no desaparece sino que permanece. Ejemplo de ello podemos adquirir un celular que es un producto duradero o un cuaderno que no es tan duradero.
- **Mercado de productos industriales:** son todos aquellos productos que se usan como materia prima para producir un bien. Por ejemplo el acero que es una materia prima que sirve para la producción de coches.



- **Mercado de servicios:** este se refiere a la comercialización de servicios y no productos ya que el consumidor no puede adquirir propiedad del bien. Por ejemplo cuando se hace uso del servicio de la luz o del agua.
- **Mercados financieros:** los mercados financieros hacen referencia al intercambio de activos entre diferentes agentes económicos, cuyo convenio define los precios de los activos. Ejemplo de ello podemos definir a los que hacen parte del mercado financiero de forex.

Tipos de mercado con base en los compradores

- **Mercado de compradores industriales:** el mercado de compradores industriales está conformado por todas aquellas empresas que compran materiales para que su producción se lleve a cabo. Por ejemplo, una empresa compra plástico para producir envases para productos de limpieza, envases para colocar alimentos, entre otros.
- **Mercado de consumidores:** el mercado de consumidores es **todo aquel en el que los compradores adquieren un servicio o bien para hacer uso de ello**. Es decir, son los consumidores de esos productos. Por ejemplo cuando se adquiere un kilo de carne para satisfacer el hambre o cuando se adquieren un par de zapatos para poder caminar.
- **Mercado de distribuidores:** son todas aquellas empresas que compran productos para revenderlos a un precio mayor, para obtener sus ganancias. Ejemplo de estos son aquellas tiendas de ropa que le compran a las industrias textiles para revenderlos a sus clientes o consumidores.

Duración de la actividad: 8 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
Socialización		Taller oral	El aprendiz debe responder de forma oral los interrogantes planteados por el instructor	Caracteriza los segmentos del mercado de acuerdo con la investigación desarrollada.	Examen oral



5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Atención: Acción de atender.

Técnicas: se refiere a los procedimientos y recursos que se emplean para lograr un resultado específico.

Publico: hace referencia a los clientes o posibles clientes

Consumidor: Persona que adquiere productos de consumo o utiliza ciertos servicios.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

<https://www.sydle.com/es/blog/atencion-personalizada-al-cliente-610af8348fa4fa7b661ab023>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Euclides Cantero Perez	instructor	CABP	2/08/2024

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: FORTALECIMIENTO EN GESTION ORGANIZACIONAL
 - Código del Programa de Formación: 13410014
 - Nombre del Proyecto: N/A
 - Fase del Proyecto; N/A
 - Actividad de Proyecto: N/A
 - Competencia; CONSOLIDAR LA CULTURA ORGANIZACIONAL SEGÚN MODELO DE GESTIÓN
- RESULTADOS DE APRENDIZAJE ALCANZAR:**
1. RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO A MÉTODOS TÉCNICOS Y NATURALEZA
 2. REALIZAR MODELO DE GESTIÓN TENIENDO EN CUENTA NECESIDADES DEL ENTORNO Y CARACTERÍSTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
 3. VERIFICAR PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO CON PARÁMETROS DEFINIDOS.
- Duración de la Guía: 24 HORAS

2. PRESENTACIÓN

La cultura emprendedora consiste en identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea, la emprendeduría supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto y arriesgarse. Está estrechamente ligada a la iniciativa y la acción. Un emprendedor es capaz de innovar, adaptarse a su entorno, tiene ganas de hacer cosas nuevas y de hacerlas de forma diferente. La innovación real pasa por observar y anticiparse a los cambios, debemos tener claro que la innovación no puede centrarse en la creación de productos y servicios nuevos, sino también en la gestión empresarial (recursos humanos, seguimiento de la calidad...). En este sentido, los expertos consideran que la innovación debe formar parte de las competencias del emprendedor, junto con la iniciativa, la persistencia, la capacidad de asumir riesgos. El



compromiso con la renovación para generar cultura de emprendimiento requiere personas que tengan talento, relaciones, liderazgo, principios e innovación para afrontar los retos de la competencia y lograr fortalecer sus unidades productivas para mejorar el nivel de vida de la familia. La idea de negocio debe responder a las necesidades del consumidor. Si tratamos con un cliente no buscamos una venta forzada de un producto o servicio, pues lo que queremos es seducirle en su propia realidad a fin de que nos otorgue su confianza y nos considere aliados. En neuroventas, la acción de vender es el acto de influir en la toma de decisiones de alguien. Eso podría llevarnos a descubrir una necesidad sentida en el cliente que no podemos satisfacer y tener que recomendarle una solución que no pasa por ningún producto o servicio nuestro; pero le habremos vendido confianza y le haremos entender a través de la emoción, que él está por encima de nuestros intereses. Cuando planeas anticipas situaciones y entonces hay mayores posibilidades de que su negocio sea exitoso. El plan de negocios ayuda a organizar la unidad productiva con inteligencia, para hacer el mejor uso de los recursos con los que cuentas. Hacer un plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha. Con la propuesta de negocio se establece cómo, cuándo, por qué, con qué y con quien desarrollarás tu negocio y permite evaluar si es posible ponerlo en marcha o no.

Con la presente guía se busca hacer un diagnostico del espíritu emprendedor y promover las acciones necesarias para elevar las fortalezas como emprendedor.

RESPONDE:

1. En que consiste la cultura emprendedora
2. Que tipo de actitud supone la emprendeduría.
3. Por que pasa la innovación real
4. Que forma parte de las competencias del emprendedor
5. Que requiere la cultura de emprendimiento
6. A que debe responder la idea de negocio
7. Que buscamos al tratar con un cliente
8. Que es vender según las neuroventas
9. Cuando le hacemos sentir al cliente que esta por encima de nuestros intereses
10. Por que es importante la planeación
11. A que ayuda y que nos permite el plan de negocios.
12. Que se establece con la propuesta de negocio

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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



Actividad de aprendizaje 1.

- ✓ De forma individual observe el siguiente video <https://youtu.be/O5se30O9wv4>, elabore una matriz DOFA de acuerdo a lo inspirado en el video.
- ✓ El aprendiz deberá observar el siguiente video <https://youtu.be/MlIEGtaR6X8> y constestar las siguientes preguntas:
 1. Describa las 12 claves para desarrollar una mentalidad emprendedora
 2. ¿Cuáles son las ventajas de emprender?
 3. ¿Qué desventajas encuentras cuando trabajas para otros?
 4. Describa 3 consejos para desarrollar una mentalidad empresarial.
- ✓ Encuentre las palabras.



Actividad de aprendizaje 2.

- ✓ Analice el siguiente texto y realiza una síntesis de el:

El perfil sociodemográfico que define la estructura de los emprendedores: gente que impulsa la economía del mundo

Por Viviana Peña*



Para describir a los emprendedores, tal vez deba empezar diciendo lo que no son: no se trata de personas que arrancaron sus negocios con un cuantioso capital, ni de *juniors* que heredaron fortuna y la empresa familiar. Tampoco poseen poderes sobrenaturales para olfatear minas de riqueza.

Por el contrario, se trata de personas comunes y corrientes, la mayoría perteneciente a la clase media, con deseos de logro, que buscan la realización personal en su trabajo, que para ellos significa más que ingreso y ocupación, al tiempo que generan el sustento para sus familias.

Mencionamos estos aspectos como el punto de partida, ya que al Buzón de *Entrepreneur* llegan, constantemente, cartas en las que aquéllos que aún no inician su negocio, expresan dudas acerca de su capacidad para emprender.

Ven a quienes ya tienen una empresa como una élite inaccesible, influidos, quizá, por el imaginario social que encarnan las imágenes del éxito en personalidades como Bill Gates o los miembros de la familia Walton... todos millonarios, cabezas de imperios. Y claro, la distancia entre un ciudadano común y esas fortunas es más que amplia. Pero eso es glamour. Fuera de ese ámbito, los emprendedores que no están bajo los reflectores son participantes indispensables en la economía y cultura de todas las naciones.

Entonces, ¿de qué están hechos los emprendedores? ¿Qué tienen ellos que otros no? ¿Qué estudian? O, ¿improvisan y no estudian? ¿De dónde surge su tolerancia al riesgo y su capacidad para afrontar el fracaso? ¿Cómo logran desarrollar y sostener un negocio?

Eso nos preguntamos al diseñar un cuestionario en el que plantearíamos estos aspectos y otros que nos ayudaran a crear un perfil de los emprendedores. Lo hicimos llegar a 120 *entrepreneurs* (ubicados en distintas ciudades de México), gente cuyos casos de éxito ya han aparecido en la revista en español.

Si bien cada historia tiene los matices y detalles que la hacen única, al verlos bajo la luz de un perfil sociodemográfico, un estudio en el que se buscan los rasgos semejantes de un determinado grupo social para deducir sus características generales, todos parecen cortados con la misma tijera. Esto fue lo que encontramos.

8 puntos de partida

De acuerdo con los datos del estudio, estas son las principales características de los emprendedores:

- 1. Decisión.** Son personas que tienen metas claras y bien establecidas. Manejan un gran nivel de determinación para ejecutar sus planes; esa misma voluntad los impulsa a enfrentar las adversidades. Saben que sus decisiones implican sacrificios y están dispuestos a aceptarlos.



2. **Creatividad.** Si bien los emprendedores no están directamente relacionados con las actividades artísticas, utilizan su potencial creativo para construir sueños alrededor de sus ideas de negocio. Canalizan su sensibilidad a la detección de oportunidades con el fin de abrir una empresa propia. Los emprendedores se adaptan a los cambios y a cualquier situación, afrontándola con soluciones acertadas y poco usuales.
3. **Constancia.** El éxito de sus empresas obedece a un trabajo sistemático y sostenido a través del tiempo. El 62 por ciento de los emprendedores entrevistados ha manejado, en promedio, tres negocios antes de consolidar una empresa rentable.
4. **Deseos de logro.** Contrario a lo últimamente se ha informado en los medios, los emprendedores buscan la apertura de negocios propios más por deseos de logro que por necesidad económica. Esto resulta interesante, pues, aunque todos los emprendedores desean tener mejores ingresos, al analizar sus trayectorias, 42 por ciento define como su mayor impulso la búsqueda de logros, entendidos como reconocimiento social, bienestar económico y la satisfacción de concretar sus aspiraciones, mientras que 31 por ciento precisa que emprendió porque iba tras la independencia laboral y económica. Quedan en tercer sitio los que iniciaron su negocio sólo por necesidad de dinero.

Es importante señalar que los entrevistados en este estudio tienen negocios prósperos. Para alcanzar este punto, han debido atravesar varios años de esfuerzo. Lo más probable es que sólo sean capaces de afrontar los obstáculos que se presentan en el ámbito empresarial y de consolidar una compañía, aquéllos que tienen impulsos adicionales a la necesidad económica.

5. **Educación.** La preparación académica resulta muy importante para la gente dispuesta a iniciar su compañía. Entre más conocimientos posean, contarán con más herramientas para resolver los problemas que enfrentarán en sus empresas.

La carrera que elijan no tiene un peso directo en la actividad emprendedora. Importan los estudios complementarios para ahondar en el conocimiento del negocio, así como los idiomas, sorprendentemente, 90 por ciento indicó hablar dos idiomas, además del español. Los *entrepreneurs* no dejan de lado la actualización de sus estudios y la preparación continua.

Otra característica importante en los emprendedores es la práctica del deporte. La mayoría de los entrevistados (83 por ciento) aseguran practicar ejercicio, lo que refleja una cultura en salud, hecho que probablemente también ayuda en el manejo del estrés cotidiano.

Es decir, sus actividades generales señalan que se preparan en diversos campos para cimentar sus negocios.



6. **Alto concepto de sí mismos.** Los entrevistados muestran alta tolerancia al fracaso y al riesgo. Atribuyen el éxito de sus negocios a la confianza en sí mismos (96 por ciento); a su perseverancia (92 por ciento); a sus capacidades (54 por ciento). Esto nos habla de seguridad personal... de una sana autoestima.
7. **Reconocimiento del apoyo familiar.** El punto anterior tiene una relación directa con la familia. Para los emprendedores, recibir el aliento de sus padres durante la infancia para abrir un negocio propio, e incluso, hacer "ventas" a una edad temprana (60 por ciento lo ha hecho), resulta muy importante. Quienes no han recibido este estímulo, también emprenden, aunque lo hacen a una edad mayor (la edad promedio en la que nace la inquietud de emprender es 21 años, aunque quienes no recuerdan que sus padres los estimularan lo han hecho, en promedio, a los 28 años).

El estímulo y apoyo del núcleo familiar se refleja en una autoestima sólida, que posteriormente les ayuda a lidiar con las negativas de los clientes o negocios fallidos. La familia que ellos fundan posteriormente, también los motiva a continuar con su negocio.

La mayoría de nuestros cuestionados comenzó su empresa en la soltería (59 por ciento); una etapa en la que hay menos compromisos económicos puede arriesgarse con mayor facilidad. No obstante, con empresas ya establecidas, 64 por ciento es casado.

Para emprender importa más este tipo de apoyo y de estímulo, que si los entrevistados han crecido en una familia que tenga un negocio propio. De hecho, 69 por ciento no tiene como antecedente un negocio familiar.

La participación y apoyo de la familia en la actividad que es el eje central de la vida de los emprendedores (el negocio) denota a un grupo de personas conservadoras, que tienden a resguardar los valores tradicionales de la sociedad.

La definición proporcionada por uno de los emprendedores entrevistados hace una gráfica conclusión de este perfil: "Para emprender hay que tener el miedo y la mentalidad de los boxeadores, es decir, subir al cuadrilátero seguro del triunfo, pero sin bajar la guardia. Recibirás golpes, seguramente caerás, pero siempre con el firme propósito de levantarte antes de que llegue la descalificación".

Actividad de aprendizaje 3:

Responda e indague:

- ✓ Mencione dos casos exitosos de emprendimiento en el departamento y qué características presenta.
- ✓ Identificar 2 personajes emprendedores y sus cualidades
- ✓ Identificar las necesidades insatisfechas u oportunidades de negocio en el entorno
- ✓ ¿Cual es la Importancia de la comunicación en el emprendimiento?



- ✓ ¿Cuales entidades apoyan el emprendimiento en Colombia?
- ✓ ¿Qué es el fondo Emprender?

Actividad de aprendizaje 4: Plantear la idea de negocio teniendo en cuenta estrategias de mercadeo para la satisfacción de necesidades del cliente.

- ✓ Plantee la idea de negocio para trabajar su proyecto productivo y argumente cuales son las estrategias de mercadeo y venta que empleará para satisfacer las necesidades del cliente, elabore documento y expónalo.
- ✓ Cual es el valor agregado de su propuesta de negocio y su componente innovador.

Actividad de aprendizaje 5: Elaborar plan de negocio empleando el modelo CANVAS

Observe el siguiente video <https://youtu.be/ZQgXyiozmYY>

-
- Ambiente Requerido
Espacio amplio, organizado y limpio, donde el aprendiz desarrolle las actividades requeridas
- Materiales
- Cuaderno
- Lápiz / lapicero
- Dispositivo electrónico (celular, computador, tablet)

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Responde preguntas sobre los conceptos de: Empresa, plan	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y	TECNICA: Preguntas



de negocio, tipos de organizaciones y su importancia. Evidencias de Desempeño Socializa la idea de negocio, argumentando con claridad, las razones por las cuales considera que es una oportunidad para emprender un negocio. Evidencias de Producto: Presenta un plan de negocios a través de un documento con todas las técnicas y procesos requeridos	personal. Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis 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. 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	INSTRUMENTO: Cuestionario TECNICA: Valoración de Producto INSTRUMENTO: Lista de chequeo
---	---	--



	del sector.	
--	-------------	--

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ° Capital de trabajo: La materia prima, la mano de obra y los demás elementos que necesita para fabricar un producto o servicio.
- ° Capital semilla no reembolsable: Recursos en dinero o en especie para iniciar su negocio que no tiene que devolver el emprendedor.
- ° Creatividad: Capacidad o facilidad para inventar o crear. Destreza: Habilidad y experiencia en la realización de una actividad determinada, generalmente automática o inconsciente.
- °DOFA: Debilidades, Oportunidades, fortalezas y Amenazas
- ° Emprendedor/a: Persona capaz de poner en marcha con entusiasmo y determinación un negocio, tomando un riesgo a cambio de una ganancia o utilidad.
- ° Empresa: Actividad organizada para la prestación de servicios o la producción de bienes, donde se combinan los recursos humanos, financieros y físicos con el fin de obtener una utilidad o ganancia.
- ° Estrategia Organizacional: Define lo que hará en su negocio, por qué, con quién y como se organizará para lograrlo.
- ° Estructura orgánica y funcional: es un instrumento de gestión que ayuda a definir con claridad las funciones de las diferentes unidades administrativas de una organización. Apoya al cumplimiento del Plan Estratégico; y, facilita la coordinación institucional.
- ° Estructura organizativa: Esquema formal de relaciones, comunicaciones, procesos de decisión, procedimientos y sistemas dentro de un conjunto de personas, unidades, factores materiales y funciones con vistas a la consecución de los objetivos.
- ° Formalización: Es un proceso gradual que se dará por necesidad o interés, porque permitirá acceder mas fácilmente a créditos y clientes mas grandes.
- ° Gestión empresarial: Es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.
- ° Habilidad: Capacidad de una persona para hacer una cosa correctamente y con facilidad.



- ° Idea de negocio: Es una solución a un problema, necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado.
- ° Inversiones: Desembolso, egreso o salida de recursos para la compra de bienes para producir o equipos que utilizará su negocio para producir un bien o para prestar un servicio.
- ° Mercado: Espacio físico o virtual donde se hacen negocios de compra y venta de productos y servicios. Quienes ofrecen sus productos se llaman vendedores o proveedores (la oferta), quienes los demandan compradores, clientes o consumidores (la demanda).
- ° Necesidad: Estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar.
- ° Principios: Son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos. Se manifiestan y se hacen realidad en nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y conducirnos.
- ° Producto: Es lo que se ofrece, bien sea un producto o servicio, el cual debe satisfacer una necesidad, problema o deseo.
- ° Recursos tecnológicos: Son las técnicas y conocimientos que utiliza la unidad productiva para satisfacer las necesidades, problemas o deseos de los clientes.
- ° Servicio: Es la producción de una experiencia de compra satisfactoria.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Euclides Cantero Perez	Instructor	CABP	02/05/2024

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



	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN FICHA COMPETENCIA RESULTADO DE APRENDIZAJE INSTRUCTOR	FORTALECIMIENTO EN GESTION ORGANIZACIONAL 3515992 Consolidar la cultura organizacional según modelo de gestión VERIFICAR PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO CON PARÁMETROS DEFINIDOS EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
JUAN DAVID	TALLER	X		22/06/2026		X
RENY SOFIA	TALLER	X		22/06/2026		X
MARIA FERNANDA	TALLER	X		22/06/2026		X
GLEDYS PAOLA	TALLER	X		22/06/2026		X
BIBIANA PATRICIA	TALLER	X		22/06/2026		
ANDRES MAURICIO	TALLER	X		22/06/2026		X
MARIA ANGELICA	TALLER	X		22/06/2026		X
HUGO ARMANDO	TALLER	X		22/06/2026		X
SOL MARIA	TALLER	X		22/06/2026		X
DANIELA	TALLER	X		22/06/2026		X
JOSE MIGUEL	TALLER	X		22/06/2026		X
MARIO ALEJANDRO	TALLER	X		22/06/2026		
NEDYS NEDITH	TALLER	X		22/06/2026		X
LEONARDO JOSE	TALLER	X		22/06/2026		X
LUIS ALBERTO	TALLER	X		22/06/2026		
NACIRA YANETH	TALLER	X		22/06/2026		X
ROBERTO CARLOS	TALLER	x		22/06/2026		x
LEONARDO AGUSTIN	TALLER	x		22/06/2026		x



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

PROGRAMA DE FORMACIÓN

FICHA

COMPETENCIA

RESULTADO DE APRENDIZAJE

INSTRUCTOR

GESTION DE LA PRODUCCION AGRICOLA

3176727

IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATEGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO.

ALISTAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES ESTRATEGICAS DE MERCADEO SEGÚN NECESIDADES DE LA EMPRESA Y PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS.

EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
JUAN MANUEL	Taller	X		24/06/2026		X
JESUS DANIEL	Taller	X		24/06/2026		X
JUAN FELIPE	Taller	X		24/06/2026		X
SAMIR	Taller	X		24/06/2026		X
CARLOS ANDRES	Taller	X		24/06/2026		X
WENDY YOLANA	Taller	X		24/06/2026		X
CHARLY CESAR	Taller	X		24/06/2026		X
ADRIANA	Taller	X		24/06/2026		X
DANNA PAOLA	Taller	X		24/06/2026		X
VALENTINA	Taller	X		24/06/2026		X
SEBASTIAN ANDRES	Taller	X		24/06/2026		X
DANIELA	Taller	X		24/06/2026		X
YESENIA SMITH	Taller	X		24/06/2026		X
DANIELA MARIA	Taller	X		24/06/2026		X
YOHANA	Taller	X		24/06/2026		X
CARLOS EDUARDO	Taller	X		24/06/2026		X
SAMUEL	Taller	X		24/06/2026		X
EDWIN ALFONSO	Taller	X		24/06/2026		X

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del	16/06/2026
Ficha de	3515992
Código:	13410014
Versión:	1
Denominación:	FORTALECIMIENTO EN GESTION ORGANIZACIONAL
Estado de la	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	11/05/2026
Fecha Fin:	30/06/2026
Modalidad de	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tip	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003192505	JUAN DAVID	GALEANO CANTERO	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1003714547	RENY SOFIA	PETRO CANTERO	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1003717994	MARIA FERNANDA	ACUÑA MADERA	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1003720878	GLEDYS PAOLA	VILLALOBOS MORALES	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1037470278	BIBIANA PATRICIA	ZAPATA GOMEZ	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1062680601	ANDRES MAURICIO	DURANGO DURANGO	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1063724779	MARIA ANGELICA	BRAVO CALLEJAS	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1064981934	HUGO ARMANDO	HERNANDEZ PEREZ	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1065012110	SOL MARIA	COGOLLO BELLO	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073713753	DANIELA	NARVAEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073808993	JOSE MIGUEL	ORTIZ ALVAREZ	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073809547	MARIO ALEJANDRO	NEGRETE MESTRA	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073814337	NEDYS NEDITH	NEGRETE MESTRA	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073820995	LEONARDO JOSE	LOPEZ AYALA	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	1073822579	LUIS ALBERTO	BOTONERO MERCADO	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	26176418	NACIRA YANETH	DORIA CANTERO	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	50760223	CARMEN ELENA	GARCIA HOYOS	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	50982728	ELIANA DEL CARMEN	HERNANDEZ ARGEL	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	50983717	YOLY YANETH	CANTERO PEREZ	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	7381684	HADER LUIS	NEGRETE HERNANDEZ	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	7382803	MIGUEL DARIO	DURANGO GARCES	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

CC	7382906	RICARDO MANUEL	MORENO RHENALS	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	7382998	ROBERTO CARLOS	HERNANDEZ ARGEL	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ
CC	7383130	LEONARDO AGUSTIN	LOPEZ PETRO	EN FORMACION	39665 - Consolidar la cultura organizacional según modelo de	620707 - 21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO	APROBADO	16/06/2026 8.48 a	CC 7385050 - EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/07/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 3176727 - GESTION DE LA PRODUCCION AGRICOLA
DE APRENDIZAJE:

- 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: CONTROLAR LABORES AGRÍCOLAS SEGÚN TIPO DE CULTIVO Y NORMATIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR ACTIVIDADES DE ACUERDO CON ESTRATEGIAS DE GESTIÓN Y PROCESO ADMINISTRATIVO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Cosechar producto agrícola según especificaciones técnicas

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.
- 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: Manejar datos agrícolas según factores de producción y variabilidad
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR SISTEMA DE RIEGO Y DRENAJE SEGÚN MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar investigación formativa según referentes técnicos

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Planear producción con base en la capacidad de proceso y los requerimientos de mercadeo

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROPAGAR MATERIAL VEGETAL SEGÚN PROCEDIMIENTO Y NORMATIVA TÉCNICA.

- 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: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Supervisar procesos de producción de acuerdo con procedimientos técnicos

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3565973 - FORTALECIMIENTO EN GESTION ORGANIZACIONAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Consolidar la cultura organizacional según modelo de gestión

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

21000101501 RECONOCER MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO A MÉTODOS TÉCNICOS Y NATURALEZA DE LA EMPRESA

21000101502 REALIZAR MODELO DE GESTIÓN TENIENDO EN CUENTA NECESIDADES DEL ENTORNO Y CARACTERÍSTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

21000101503 VERIFICAR PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN DE ACUERDO CON PARÁMETROS DEFINIDOS

21000101504 APLICAR MODELO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL CUMPLIENDO PARÁMETROS DEL PLAN DE MEJORA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 120,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
07/07/2026	10/07/2026	OTROS	32,00
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			32,00

INSTRUCTOR: EUCLIDES MANUEL CANTERO PEREZ

**CENTRO DE
FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL