TALLERES Y EVIDENCIA DE TRABAJO EN LA PLATAFORMA

Ficha: 2364765

Actividades de apropiación del conocimiento, conceptualización y Teorización.

Los aprendices consultaron la cartilla: Emprendimiento Edición 1. (Acosta Romero, Rodríguez Pérez, & y otros, 2016), donde se hace énfasis de las habilidades emprendedoras y los paradigmas, a partir de esta lectura, con su grupo de trabajo deben desarrollar una infografía.

Esta es la evidencia entregada por un grupo de aprendices.



Esta evidencia corresponde al taller final por parte de algunos aprendices donde se plantearon los siguientes interrogantes:

1) Identificación del problema a resolver.

2) Justificar idea de negocio a trabajar contemplando algunas variables como:tendencias, gustos, necesidades, etc.

3) Propuesta Modelo Lean Canvas según plantilla que reposará en su material de formación y guíade aprendizaje.

4) Presentación Pitch, el cual deberán sustentar ante el instructor, cumpliendo con losparámetros de su presentación y tiempo (5 minutos máximo).

5) Elaboración vídeo donde plasmarán su idea de negocio en 1 minuto.

1. IDENTIFICACION DE PROBLEMA

El municipio de Morales Cauca cuenta con una población de 25.656 habitantes en el año 2015 de los cuales el 9,06% equivalente a 2.324 viven en el sector urbano y los restantes residen en la zona rural. Estas personas tienen que desplazarse desde sus viviendas a otros lugares cuando se les autoriza en las EPS realizarse exámenes y ecografías más avanzados, esto requiere que los usuarios tengan muchos gastos para el transporte y los viáticos, muchos de ellos no saben y les toca viajar con acompañante, aparte de eso el tiempo que se utiliza es muchas veces agotador, teniendo en cuenta que hay personas que salen de la cordillera

2. JUSTIFICACION

Es por eso que se ve la necesidad de un laboratorio clínico y toma de ecografías en el municipio de morales es viable para que la comunidad se sienta más cómoda y se les facilite cumplir con su requerimiento médicos, la creación del laboratorio favorece a los usuarios principalmente a los que necesitan acompañantes porque disminuiría sus gastos y tiempo

3. PROPUESTA MODELO LEAN CANVAS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Centro de Comercio y Servicios

PLANTILLA CANVAS

Unidad Productiva y/o Proyecto Productivo: laboratorio clínico y toma de ecografías

Nombre del Aprendiz: Yuli Viviana Velasco

Nombre del programa y No. Ficha: GESTION ADMINISTRATIVA EN EL SECTOR SALUD 2364765

<table>
<tr>
<td rowspan="2">ALIADOS CLAVES

• Afiliados
• Particulares
• Socios
• Convenios EPS</td>
<td>ACTIVIDADES CLAVES

• Toma de pruebas de sangre
• Ecografías
• Exámenes de orina y eses
• Promociones</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR

• Laboratorio clínico y toma de ecografías en el municipio de morales ya que no se cuenta con este servicio y para que la población no tenga la necesidad de desplazarse hacia otros sitios.</td>
<td>RELACIÓN CON LOS CLIENTES

• Brindar una buena y eficaz atención
• Asistencia personalizada
• Mantener informado la población de las promociones</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE MERCADO

A toda la población

Clientes

• Niños de 0 a 10 años
• Jóvenes de 10 a 18 años
• Mayores de edad entre los 18 a 50 años
• Adultos mayores de 50 años en adelante</td>
</tr>
<tr>
<td>RECURSOS CLAVES
• Equipos
• Personal
• Establecimiento</td>
<td>CANALES
• Sitio físico
• Redes sociales
• Pautas radiales
• Publicidad (afiches)</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">ESTRUCTURA DE COSTOS
• Gastos fijos</td>
<td colspan="2">INGRESOS
• Convenios con las EPS
• Servicios particulares
• variables</td>
</tr>
</table>

4. PRESENTACIÓN PICH



FUNDACIÓN MEDICA ASISTENCIAL

Ingrith Gómez

PROBLEMA IDENTIFICADO

La fundación medica asistencial de atención domiciliaria, la cual prestara servicios de: enfermería, terapia física, ocupacional, respiratoria y fonoaudiológica, consulta de medico general, nutrición y psicología, servicio farmacéutico y laboratorio clínico.

Esta comprometida con la satisfacción de los usuarios, promoviendo el desarrollo y la motivación de su equipo de trabajo, el cumplimiento de los requisitos del sistema de gestión de calidad para la participación de los usuarios y su familia en el mejoramiento de su salud.



OPORTUNIDAD

Es una fundación encargada de prestar los servicios de salud a personas que no tengan fácil acceso a ellos, sin importar el sexo, raza, edad, entre otras condiciones, es una fundación que va trabajar con paciente en casa y se le va a brindar los servicios según su necesidad



SOLUCION DEL PROBLEMA IDENTIFICADO

Para lograr los objetivos propuestos se requiere de motivación, capacidad, información y analizar los procesos de forma precisa y segura, mejorando el medio laboral, fortaleciendo el liderazgo y concientizando al personal sobre la necesidad de desarrollar accione para cada vez ir mejorando el servicio.

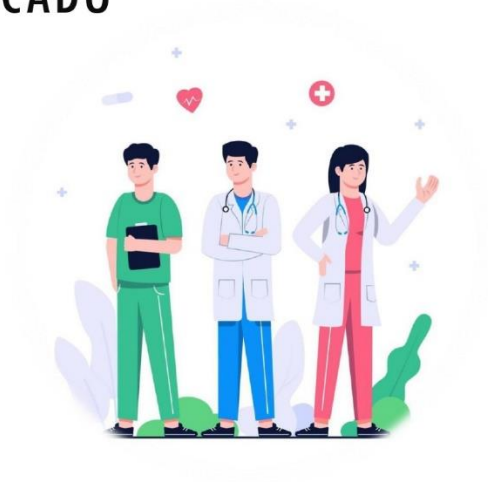
La calidad del servicio permitirá motivar al personal, fortalecer los objetivos y principios para la satisfacción del cliente y su familia.



COMO VA A AYUDAR EN EL MERCADO

La fundación medica asistencial, en el área de la salud presta servicios de diagnóstico, pronostico y seguimiento que comprenden desde la valoración con médico general, enfermería domiciliaria, terapia física, fonoaudiológica, ocupacional, nutrición y psicología, servicio farmacéutico y laboratorio clínico.

Por lo cual es conveniente tener buena comunicación, trabajo en equipo, compromiso con la empresa, satisfacción de los usuarios manejando las políticas de calidad de ella articuladas con la misión y visión para prestar siempre un buen servicio.



OBJETIVOS

- Brindar una atención optima al paciente en su medio habitual, cumpliendo con estándares de eficiencia, calidad y oportunidad
- Proveer de cuidados de salud integral al paciente que por diversos factores no pueden acudir a consulta
- Educar al paciente y su familia para fomentar la máxima autorresponsabilidad en materia de salud
- Promover la recuperación del paciente mediante el autocuidado, la participación y compromiso de la familia durante el acompañamiento domiciliario
- Controlar el cumplimiento del tratamiento indicado
- Alcanzar el reconocimiento de la comunidad



OBJETIVO GENERAL

Diseñar y estructurar el sistema de servicio para que sirva de apoyo al mejoramiento continuo en las áreas de médico general, enfermería domiciliaria, terapia física, fonoaudiológica, ocupacional, nutrición y psicología, servicio farmacéutico y laboratorio clínico.



OBJECTIVOS ESPECIFICOS

- Diseñar la metodología de trabajo para el servicio de calidad
- Hallar metodologías para la recolección, análisis e interpretación de información
- Obtener herramientas integrales que permitan generar cultura
- Identificar los factores para la autoevaluación
- Realizar procesos educativos comunitarios
- Fortalecer los niveles de atención en salud



MARCO ESTRATEGICO

- Misión
- Valores y principios
- Política de calidad
- Política de seguridad del paciente



MISIÓN

Brindar servicios de salud a través de un método de atención domiciliaria contando con nuevas tecnologías y un recurso humano idóneo, capacitado que garantiza una atención segura, oportuna y humana. Priorizando la promoción, protección, reparación y rehabilitación de la salud física y mental de la población.



PORTAFOLIO DE SERVICIOS

- Valoración con medico general
- Enfermería domiciliaria
- Terapia física
- Terapia ocupacional
- Terapia respiratoria
- Terapia de fonoaudiología
- Consulta de nutrición y psicología
- Servicio farmacéutico
- Laboratorio clínico



CLIENTES OBJETIVO

- **Clientes usuarios:** Son los que a ultima instancia utilizan los servicios de la fundación. (pacientes)
- **Clientes compradores:** Son los que pagan por los servicios de la fundación.
- **Clientes prescriptores:** Son las personas que se encargan de promocionar los servicios de forma desinteresada ayudándote a conseguir nuevos usuarios.



MERCADO POTENCIAL

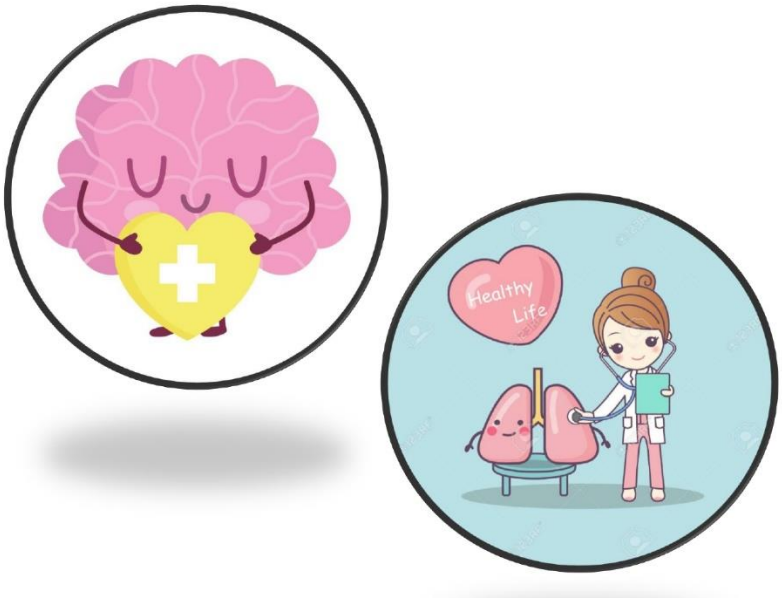
Se orienta en dos sentidos uno en el institucional donde debemos competir con buenos precios, agilidad en los tramites, satisfacción de los clientes adscritos a las diferentes EPS aliadas estratégicas de la IPS, y tiempo de servicio

- Proveedores
- Usuarios
- Familia
- Asociaciones
- Campañas



COMPETENCIA

- Hospitales
- Centros de salud
- Fundaciones
- Cooperativas
- Ips



COMO NOS DIFERENCIAMOS

Es una fundación de salud que requiere herramientas gerenciales y comerciales para el logro de su crecimiento y desarrollo, permitiéndole la posibilidad afrontar las necesidades de clientes, usuarios, comunidad, y mercado en general; siendo esto parte fundamental de la política y escrituración de la empresa que ofrece servicios con calidad.



COMO SE COBRARA

Se buscara manejar una combinación entre capital, evento y riesgo, buscando minimizar trámites y acciones operativas que no agregan valor. De esta forma los recursos financieros estarán direccionados a buscar una mejor atención en salud y no en gastos administrativos en auditorias, facturación y operaciones ineficientes.



5. VIDEO ELAVATOR PICH

En el siguiente enlace se encuentra el video:

https://drive.google.com/file/d/1Fx__6KEQvdFcsgycMCyyo2i4dtZiK4rK/view

TALLERES Y EVIDENCIA DE TRABAJO EN LA PLATAFORMA

Ficha: 2165060

Evidencia de la solución del taller final entregada por un aprendiz

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El pan es uno de los cinco productos indispensables en la canasta familiar de los colombianos, Según Kantar, 98% de las familias compran panes en el año y lo hacen en promedio cada 13 días, Se estima que en Colombia cada habitante consume un promedio de 22kg de pan al año (según estudio realizado por Levapan - Chiquiza Nonsoque, 2017). Tendencia que ha ido aumentando poco a poco en la ingesta de dicho producto e igualmente se ha identificado cambios en los gustos de productos de panadería, las nuevas generaciones prefieren productos más saludables, orientados a la conservación y la promoción de la salud y la nutrición, alimentos reducidos o libres de grasa y azúcar y enriquecidos nutricionalmente, tendencia que responde a un problema de salud pública, donde la obesidad y la desnutrición crónica amenaza a gran parte de la población de muchos países, según la ENSIN (Encuesta Nacional de la situación Nutricional en Colombia) realizada por el ICBF cada cinco años, el 51,2% de los colombianos adultos sufre de obesidad o sobrepeso.

De acuerdo con esta realidad los productos de panadería quedan en la mira de los consumidores que quieren evitar problemas de salud. Si bien es cierto que estos productos son ricos en grasa y azúcar, también es cierto que los consumidores deben cuidar las porciones de los alimentos que ingieren y deben conocer los límites de cada alimento. Como una alternativa para los productos de panadería, existen ingredientes que pueden reemplazar grasa y/o azúcar y elevar el nivel nutricional, convirtiendo el perfil de estos en uno mucho más saludable sin afectar la experiencia de los consumidores.

Esta tendencia es una nueva oportunidad para el sector panadero, en cuanto crecimiento, diversidad e innovación en la oferta de productos de panadería dejando así incorporar diferenciadores en los negocios.

JUSTIFICACIÓN

Actualmente en Popayán existen panaderías que ofrecen productos saludables, pero ninguna está especializada en cumplir, de manera integral, con las necesidades alimentarias de personas con problemas de peso, obesidad o que simplemente quieren llevar una vida saludable, quienes cuentan con productos beneficiosos para estas personas, no venden con claridad los beneficios.

Las tendencias por la comida saludable y gourmet han llevado a que cada vez más las personas prefieran o se vean obligados a comer por fuera de sus casas, de ahí que los productos sin gluten, veganos, sin lácteos y sin azúcar se han venido adoptando a través del tiempo, pero solo hasta ahora empiezan a atenderse, pero la oferta aún es muy pobre, costosa y no tan atractiva en cuanto a sabor y presentación y en la mencionada situación se identificó una oportunidad para un producto diferenciado para el público al que va dirigido.

La idea de negocio es una panadería en la ciudad de Popayán donde se dedique a la producción y venta de productos de panadería saludable, ofreciendo una nueva variedad productos de calidad, atractivos y a un precio asequibles para los consumidores, así mismo ofreciendo una atención personalizada donde brinden información confiable sobre los productos que van adquirir.

Con la anterior idea de negocio busco validar la viabilidad, para en un futuro probablemente implementarlo, del cual se espera se retribuya unos beneficios de impacto social hacia la comunidad a partir de la oferta de panadería saludable, la generación de empleo y la gastronomía ambientalmente responsable.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

<table>
<tr>
<td>8. ALIADOS CLAVES
• Proveedores de materiales e insumos. Nutricionistas.
• Centros de acondicionamiento físico, gimnasios etc.
• Universidades ycafeterías de empresas.</td>
<td>7. ACTIVIDADES CLAVES
• Ofrecer los productos con precios competitivos dentro del mercado.
• Capacitación y entrenamiento al personal sobre el tipo de producto a ofrecer.
• Tener un excelente proceso productivo teniendo en cuentas las BPM.
• Cumplimiento de Horario de atención al cliente.
• Proyectar una imagen de limpieza y pulcritud.
• Realizar degustaciones de nuestros productos.

6. RECURSOS CLAVES
• FISICOS: Infraestructura y equipamiento.
• HUMANOS: Panaderos y personal de ventas.
• Materias primas de excelente calidad.</td>
<td rowspan="2">2. PROPUESTA DE VALOR
• Transformar la panadería tradicional a lo saludable sin dejar a un lado susabor, olor, presentación

ycalidad; de talmanera que se brinde mejores opciones a la hora del desayuno, merienda o a cualquier hora del día.
• Ofrecer productos de panadería que además de ser saludables son a costos asequibles al consumidor.</td>
<td>3. RELACIÓN CON LOS CLIENTES
• La atención en nuestra panadería es de forma directay personal con el cliente, lo que lo que genera una fidelización, adicional a esto contar con una excelente atención.
• Afianzar el concepto desaludable y natural.

4. CANALES
• Venta directa en el local y distribución en puntos aliadosque quieran ofrecer nuestroproducto.
• Marketing digital (Facebook, Instagram y demás plataformas).
• Domiciliarios.</td>
<td>1. SEGMENTO DE MERCADO
• Nuestro producto va dirigido a todos los habitantes de la ciudad de Popayán.
• Es apto para personas de todas las edades, enespecial para aquellas personas que tienen problemas de sobrepeso, obesidad o que simplemente quieren cuidar su salud sin dejar de consumir productos depanadería.</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">9. ESTRUCTURA DE COSTOS
• Se consideran costos por infraestructura, mantenimiento, personal.
• Costos fijos por locación.
• Costos variables por productos fabricados.</td>
<td colspan="2">5. INGRESOS
• Los ingresos son generados por la venta de los productos que se elaboran en nuestra panadería.
• Venta de otros productos como bebidas calientes y frías.
• Se manejara cobro en efectivo, tarjetas y transferencias.</td>
</tr>
</table>

MIGA GOURMET

PANADERIA SALUDABLE

PRESENTADO POR:

ANGELA MARIA TRUJILLO R.

PROBLEMA Y OPORTUNIDAD

El pan es uno de los cinco productos indispensables en la canasta familiar de los colombianos, Según Kantar, 98% de las familias compran panes en el año, Se estima que en Colombia cada habitante consume un promedio de 22kg.

según la ENSIN realizada por el ICBF cada cinco años, el 51,2% de los colombianos adultos sufre de obesidad o sobrepeso.

Como una alternativa para los productos de panadería, existen ingredientes que se pueden reemplazar, convirtiendo el perfil de estos en uno mucho más saludable sin afectar la experiencia de los consumidores.

Esta tendencia es una nueva oportunidad para el sector panadero.

VISIÓN

Para el año 2025, **"MIGA GOURMET"** será reconocida en Popayán por ser una panadería que ofrece los mejores productos de panadería saludable y comprometida con el bienestar de los payaneses

MIGA GOURMET

PANADERIA SALUDABLE

MERCADO META

Nuestro producto va dirigido a todos los habitantes de la ciudad de Popayán, en especial para aquellas personas que tienen problemas de sobrepeso, obesidad o que simplemente quieren cuidar su salud sin dejar de consumir productos de panadería.





MERCADO POTENCIAL

El consumo de pan en Colombia ha aumentado un 9.8% lo que podemos decir que el mercado es creciente.

COMPETENCIA

- Santana pastelería
- Vita Fit Popayán
- Aroma y Sabor Pan Saludable
- Vida Sana Panaderia



"MIGA GOURMET" se diferencia de las demás por ser una panadería especializada en cumplir, de manera integral, con las necesidades alimentarias de aquellas personas que lleguen adquirir nuestros productos-



PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

Los precios de los productos de **"MIGA GOURMET"** oscilan entre los $1.000 y $15.000 aprox.

El cliente pagaría este valor porque son productos de panadería elaborados a partir de alimentos saludables y naturales, los cuales son ofrecidos en una presentación agradable y llamativa.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

- Se consideran costos por infraestructura, mantenimiento, personal.
- Costos fijos por locación.
- Costos variables por productos fabricados.

GANANCIA ESPERADA

"MIGA GOURMET" buscará tener una utilidad neta del **10%** de ventas.

"MIGA GOURMET" poco a poco pretende llegar a todos los payanenses de una forma consiente, que alimentarse saludable es una forma de cuidar nuestro cuerpo.



RECURSOS

- **FISICOS:** Infraestructura y equipamiento.
- **HUMANOS:** Panaderos y personal de ventas.
- Materias primas de excelente calidad



CONCLUSIÓN

"MIGA GOURMET" es un modelo de negocio interesante que vale la pena, especialmente por posibles inversionistas estratégicos que busque promover salud con la alimentación. Los productos de panadería saludable, es un mercado en alto crecimiento y con grandes oportunidades en el mediano plazo. Por el tipo de negocio, el objetivo principal recae en entender a perfección las necesidades de los clientes.

MIGA GOURMET
PANADERIA SALUDABLE

¡Gracias!

CONTACTANOS

3046526098

Miga Gourmet Popayán

Miga_Gourmet.pop

TALLERES Y EVIDENCIA DE TRABAJO EN LA PLATAFORMA

Ficha: 2374782

Actividades de apropiación del conocimiento, conceptualización y Teorización
Evidencia del desarrollo de las actividades propuestas en el documento denominado identificación de actores claves; por parte de un aprendiz del programa Gestión Administrativa del sector salud.

Ejercicio 1. Viendo más allá de lo cotidiano

Escriba 10 cosas acerca del lugar en el que está sentado en este momento que no haya identificado cuando se sentó. Use todos sus sentidos, hágalo rápido y no se censure. ¡Comience!

1	Tempera verde
2	Lima de afilar
3	2 Cartucheras
4	Un pincel
5	Crema
6	Cabuya verde
7	Bolita de papel vinipel negro
8	Cobija de bebe
9	Vaso
10	Guitarra

Ejercicio 2. Conteste las siguientes preguntas:

Escriba cuál es la situación polémica que quiere solucionar en forma de una ruptura:

- Debido a la pandemia de covid-19, las institucuoines educativas tuvieron que suspender sus clases, por un determinado tiempo en la espera que la situacion de la pandemia mejorara. Como los contagios y las muertes aumentaron; se buscaron dos posibles soluciones que fueron aseptadas por la comunidad educativa estas son: clases virtuales y envio de guias. Para hacer frente este problema los padres se vieron ablogados a realizar el acompañamiento del proceso educativo de sus hijos desde casa, lo cual a generado multiples disicultades en el proceso de aprendizaje de los niños y adolecentes, esto debido a que muchos padres no contaban con el conocimiento suficiente para hacer el acompañamiento y otros por no tener la pasiciencia suficiente para explicar y orientar

este proceso. Es claro que los padres no son maestros, pues no tiemen el conocimiento de herramientas pedagogicas que faciliten el aprendizaje. Sumado a esto los padres viven con muchas preocupacines en mente lo que genera espacios de estrés y tencion, a la hora de hacer el acompañamiento de los niños y adolecentes.

- Por lo tanto considero necesario la creacion de un taller de tareas que permita que los niños y las miñas que estan presentando algun problema de aprendizaje puedan alcanzar esos losgros que esperan las instituciones y ducativas y los padres de familia. Con el taller de tares se espera que los niños fomenten un sentimiento de pertenencia, permitiendo desarrollar capacidades y habiliades de socializacion y comunicación. Favoreciendo el aprovechamiento del tiempo libre, aquiriendo responsabilidad y auntonomia en la adquisición del aprendizaje, mediante talleres ludicos en los cuales se puedan desestrezar y aprender al misno tiempo dejando de lado la rutina que han venido esperimentando y la descolarización durante el ensierro debido a la pandemia de covid-19.

Pruebe si su definición es clara con la prueba más ácida, cuéntele la situación problémica a un niño de 10 años, una persona de la tercera edad y luego pídales que ellos le describan en sus palabras qué entendieron.

a) ¿Cómo describe la situación problémica el niño?

- El niño se siente triste, las clases le resultan aburridas. Además, manifiesta que no le gusta que sus padres sean sus profesores porque lo reganan mucho.

b) ¿Cómo describe la situación problémica la persona de la tercera edad?

- La persona de la tercera edad manifiesta que la situación poblémica está afectando mucho a los niños y a los padres. Esto se debe a que los padres con sus múltiples ocupaciones no toman el tiempo suficiente para estudiar con los niños, por lo tanto, el proceso de realizar las tareas o asistir a las clases virtuales resulta un poco traumático para los niños.

c) ¿Entendieron estos validadores su situación problémica?

SI [X] NO [ ]

Ejercicio 3. Evite describir a las personas en términos muy genéricos como habitantes de la región, personas de estratos 4, 5 y 6, todas las personas que están listas para tener una nueva experiencia en su alimentación; etc. Piense siempre en personas con nombre propio, no instituciones ni generalizaciones.

Paso 1

Liste quiénes se ven afectados positiva o negativamente por la situación problémica que quiere resolver.

1	Tatiana Manquillo
2	Laura Sarahi Barrero
3	Pablo Daniel Gil
4	Alejandro Pillimur
5	Dilan Samuel Cabrera

Esta es una primera identificación de los actores más relevantes alrededor de su situación problémica.

Paso 2

Responda a las siguientes preguntas para cada actor identificado y registre en su **libreta las respuestas. (conteste para el primer actor)**

a. ¿Cómo se llama esta persona?

- Tatiana Manquillo.
- Alejandro Pillimur.

b. ¿Qué clase de persona es? Describa lo más representativo o algo diferenciador

- **Tatiana Manquillo:** es una niña muy tierna, amable y generosas.
- **Alejandro Pillimur:** es un niño muy responsable, dedicado y sensible.

c. ¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problémica?

- **Tatiana Manquillo:** ya quiero volver a clase presencial.
- **Alejandro Pillimur:** las clases son muy aburridas.

d. Escriba el perfil de esta persona: ¿qué edad tiene?, ¿dónde vive?, ¿qué hace para ganarse la vida y cualquier característica que defina quién es esta persona.

- **Tatiana Manquillo**. Es una niña de 9 años. Vive en el barrio San Judas del Municipio de Timbio. No realiza ninguna labor para ganarse la vida, pues en una niña, no trabaja. Está cursando tercer grado de primaria, es la segunda hija por parte de su mamá y la primera por parte de su papá. Tatiana continua su proceso escolar con trabajo en casa, por medio de guías. En la realización de sus tareas cuenta, con el apoyo de sus padres, quienes hacen el acompañamiento en su tiempo libre o fines de semana.

- **Alejandro Pillimur**. Es una niña de 12 años. Vive en el barrio German Ramírez del Municipio de Timbio. Está cursando sexto grado de segundaria, es el hijo mayor de la familia. Tiene una hermanita llamada Alejandra. Alejando, continua su proceso escolar con trabajo en casa, por medio de clase virtuales. En la realización de sus tareas cuenta, con el apoyo de su madre, pues su padre pasa todo el día trabajando. Alejandro es un niño muy responsable con sus tareas, aunque presenta algunos problemas de concentración lo que le ha generado algunos problemas en su aprendizaje.

e. Si puede pegue, consiga una imagen de la persona.

- **Tatiana Manquillo:**

- **Alejandro Pillimur:**

f. ¿Cuáles son los objetivos de esta persona?, ¿qué motiva a esta persona?, ¿cuáles son sus necesidades y deseos?

- **Tatiana Manquillo:** el objetivo que tiene es ganar el año. La motivación que tiene es ocupar el primer puesto. Las necesidades que presenta son: de afecto, apoyo, poca orientación en las actividades escolares, además de la parte emocional, pues tiene padres ausentes. Desea que sus padres se sientan orgullosa de ella.

- **Alejandro Pillimur:** el objetivo que tiene es pasar el año en limpio y no tener que estar en la lista de los que se quedan recuperando. La motivación que tiene es estar en el primer puesto e izar bandera. Las necesidades que presenta son: necesidades de socialización, de afecto, autonomía, apoyo. Desea que su padre pase más tiempo con él y que no le deje más tareas aparte de las del colegio.

g. ¿Qué actitud tiene?, ¿cómo se ve afectado este actor por la situación problémica?

- **Tatiana Manquillo:** presenta una actitud desmotivadora en la realización de las actividades escolares en casa, esto está generando que presente un bajo rendimiento escolar y un desequilibrio emocional, pues su papá le amenaza con castigarla si no realiza las tareas. Llora cada vez que es regañada y siente miedo de los castigos de su padre.

- **Alejandro Pillimur:** presenta desanimo, pues está en un estrés contante debido a la cantidad de trabajos que le dejan en el colegio. Además, que tiene que recibir las clases en compañía de su madre quien lo corrige y le llama la atención de una manera inadecuada, lo cual genera temor y miedo de equivocarse.

LOS JOBS TO BE DONE

Los jobs to be done describen lo que los actores relevantes están intentando lograr en su trabajo y en sus vidas. El job de un actor puede ser las tareas que está intentando hacer y completar, el problema o dolor que están intentando resolver o las necesidades que están intentando satisfacer.

Lo invitamos a que se pregunte ¿qué job satisface a sus potenciales clientes y usuarios?

- El Jobs que satisface a mis clientes y usuarios del taller de tareas es el funcional, pues se verán beneficiados en la prestación del servicio por medio del acompañamiento escolar de a sus hijos. Además, que es de libre elección, pues se les brinda un servicio para su beneficio, pero no están obligados a recibirlo.

¿CUÁLES SON LOS JOBS TO BE DONE?

Identifiqué los jobs más importantes para cada uno de sus actores y evalué qué tan importante es este job para cada uno de ellos.

Jobs to be done del primer actor trabajado

- **Tatiana manquillo Jobs funcional:** es importante porque la niña presenta algunos problemas de aprendizaje en el área de matemáticas, se le dificulta la comprensión de la sustracción.

- **Pablo Daniel Gil Jobs funcional:** es importante porque el niño presenta problemas en el área de español, se le dificulta la lectura.

- **Laura Sarahi Barrero Jobs funcional:** es importante porque la niña presenta problemas en el área de matemáticas, se le dificulta mucho aprenderse las tablas de multiplicar.

TALLERES Y TRABAJOS DE EVIDENCIA EN LA PLATAFORMA GESTIÓN BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS- FICHA 2186600

Entrega de evidencia de las actividades de reflexión inicial

A lo largo de su vida, han pasado cosas buenas, otras para aprender y unas que realmente lo hacen sentir orgulloso de lo que es y ha logrado al día de hoy. También hay cosas que lo hace sentir feliz, por ejemplo, hacer deporte, cocinar, jugar videojuegos, visitar sitios de lectura, entre otros. En este orden de ideas, lo invitamos a rescatar aspectos positivos y negativos, aspectos que le gustaríamejorar y acciones que lo hacen feliz y en las cuales les gustaría desempeñarse como protagonista o espectador.

Tabla 1.

Aspectos a Rescatar

Nombre	CLARA YADIRA ZAMBRANO YANDI		
Aspectos positivos como persona	**Aspectos negativos como persona, que generan dificultad a nivel personal y en las relaciones con los demás**	**Aspectos en los cuales se está trabajando para mejorar**	**Actividades que lo hacen feliz y usted les asigna buena parte de su tiempo**
1.Yo soy una persona sencilla, amable, responsable, comprensiva en mis cosas. 2.Me gusta ayudar a los demás y a veces no pienso en mí. 3.Quisiera triplicarme para ayudar a las personas pero el tiempo no me alcanza y me siento mal por no cumplir.	1.soy una persona poco expresiva pero más vale los actos porque las palabras se las lleva el viento. 2.soy muy insegura de mi misma. 3.soy muy tocada no consiento que quieran manejar de mi vida.	1.Estoy cambiando de actitud de no ser tan acelerada. 2.Me aleje de mi casa para mejorar mis acciones y que los problemas no me afecten mi proyecto de vida. 3.soy una persona tranquila cero problemas y con mi familia no puedo vivir asi de malgenio.	1.Compartir en familia cocinar y reunirlos a todos y pasar una buena tarde. 2.Me gusta compartir con mis amigos y conocer buena gente. 3.Me gusta escuchar música cantar bailar para hacer oficio.

De acuerdo con la respuesta a cada una de las preguntas hechas en la Tabla 1, qué acciones considera usted podría llevar a cabo para ser una persona más feliz, más creativa y emprendedora.

Al finalizar socialice con sus compañeros e instructor en el ambiente de formación,con el propósito de recibir retroalimentación.

"El emprendimiento que soñamos"

Se les informa que van a realizar una representación gráfica, para ello se pide a cada aprendiz que en una hoja coloque como título: "***El emprendimiento que soñamos"***. Posteriormente cada uno debe empezar a plasmar de acuerdo con lo que el título le sugiere teniendo presente que no puede utilizar ni letras ni signos de ningún tipo (suma, números u otro) y durante un tiempo de 20 minutos. Transcurrido este tiempo, se pide a los participantes que explique a sus compañeros su idea de emprendimiento y espera a que sus compañeros le retroalimenten.

De esta manera, identifican las ideas comunes sobre emprendimiento.

EL EMPRENDIMIENTO QUE SUEÑO

Construir un edificio o un conjunto, crear un parque para niños y adultos para que todos puedan compartir en familia también para generar empleo en mi propia comunidad y también para que las personas tengan visión y puedan crear su propio negocio mi objetivo es en ayudar a ambas partes a la comunidad y a la gente de la comunidad y los del alrededor y aquellas que quieren conocer nuestro hermoso pueblo.
Todas personas debemos ser conscientes colabórales a las personas tratarlas de buen modo valorar su trabajo.
Plasme una imagen en mi mente de como quiero hacerlo, pero los recursos son muy altos para empezar a realizar mi emprendimiento, pero como planteo la idea con la ayuda de Dios se puede por eso quiero seguir capacitándome más para poder emprender conociendo la parte de la economía.



TALLERES Y TRABAJOS DE EVIDENCIA EN LA PLATAFORMA GESTIÓN DE MERCADOS- FICHA 2238119

Entrega de evidencias de las actividades de reflexión inicial

KATHERINE PANTOJA LUCERO

GESTION DE MERCADOS FICHA: 2238119

1. Según su opinión, después de crearse la empresa ¿Cuándo es el momento para que esta inicie su periodo presupuestar?

   En caso de ya haber montado su empresa el momento para hacer un presupuesto se haría a los tres meses ya que en este periodo se puede ver los ingresos y gastos que llegaron a mi empresa como tal, ya que si es algo nuevo se demora en ser reconocido y en tomar fuerza o en tener usuarios que utilicen nuestros productos o servicios ofrecidos.

2. PRESUPUESTO: es la cantidad de dinero que se necesita para ciertos gastos ya sea para un proyecto nuevo o para un negocio ya establecido, se puede decir que es una cifra anticipada que me ayudará poner en marcha planes, trabajos o proyectos que tengo en mente para realizar.

3. DIFERENCIAS ENTRE PRESUPUESTO PUBLICO Y PRIVADO

   -Los presupuestos privados provienen de una entidad privada mientras que los otros de entidades gubernamentales.

   -En Los presupuestos privados siempre hay un equilibrio entre gatos e ingresos, obviamente resulta más rentable que

   Hay más ingresos que gastos, mientras que en el sector público este punto de equilibrio no existe ya que siempre hay más gastos que ingresos.

   _el presupuesto público debe ser conocido por todos los ciudadanos mientras mientras el privado no.

   -El presupuesto privado solo puede afectar a la empresa y sus colaboradores.

   4.ETAPAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO

   Pre iniciación
   Elaboración
   Ejecución
   Control
   Elaboración

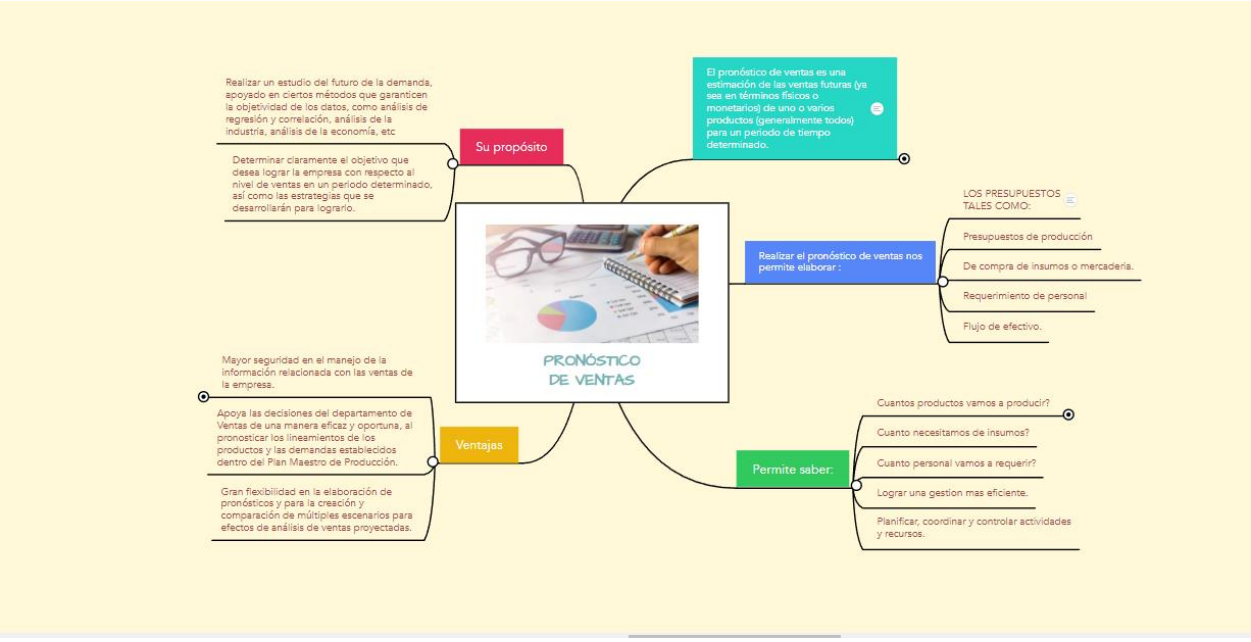
Aprendiz ingrese al siguiente link y observe con atención: https://www.youtube.com/watch?v=lJky7TA7lUw posteriormente en un documento escriba que método

PRONÓSTICO DE VENTAS	
Es un cálculo o nivel esperado de ventas en una organización, línea de producto o marca de producto, que proviene en un tiempo específico y un mercado meta. Este proceso se puede realizar anualmente, pero también se puede realizar en menos de un año si la empresa es tan ligera.	
SU IMPORTANCIA	**SU IMPACTO**
El pronóstico de venta tiene un papel importante en la administración de una empresa, porque le permite tomar decisiones en todas las áreas para así calcular la cantidad necesaria de inversión o gastos de ella.	Es muy importante realizar un pronóstico de ventas en cada producto y en las diferentes presentaciones para así llegar a una decisión más acertada. las áreas de alcance son: producción, aprovisionamiento y flujo de caja.

METODOS DE PRONOSTICOS DE VENTAS

1. análisis de factores del mercado: con este proceso podemos ver que gracias al incremento de ventas de un producto puede favorecer a otro mercado, o también podría afectar ciertos factores, Por esa razón hay que elegir los mejores factores que cambian congruentemente con la demanda del producto pronosticado. hay que minimizar los factores.
2. Encuesta de intención del consumidor: consiste en realizar una investigación de mercados a mi mercado meta.
3. marketing de prueba: comercialización de producto en solo punto a partir de esa comercialización lo lanza en más puntos.
4. ventas pasadas y análisis de tendencias: método sencillo basado en ventas pasadas para así superar las cifras del año pasado, sirve para pronosticar; para algunas empresas es poco confiables.
5. compuesto de la fuera de ventas: es un estimado de la venta que realiza todos los vendedores. es posible la fuerza de ventas no tengan tiempo para realizar este método
6. juicio ejecutivo: se basa en medidas varias, de un grupo de ejecutivos “método Delphi”

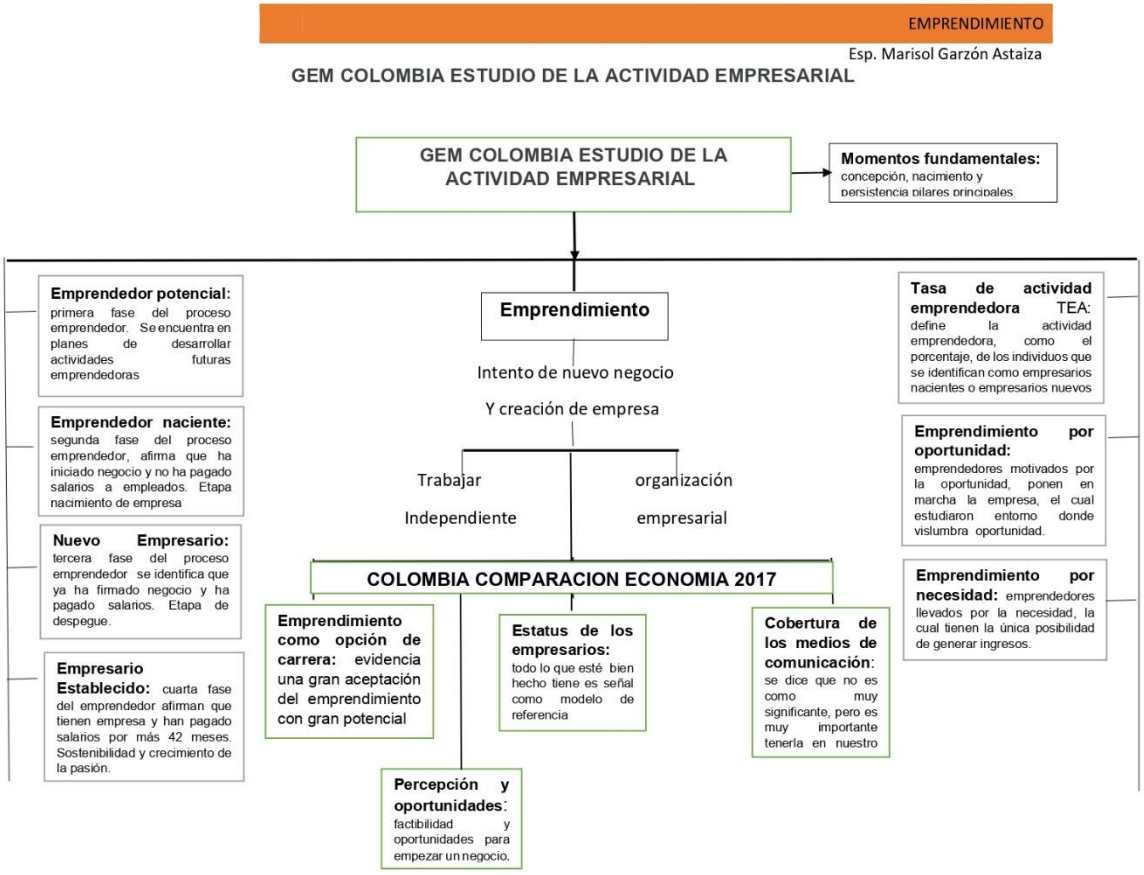
De manera individual y desescolarizada, lo invito a realizar la lectura del siguiente articulo el cual se titula ¿presupuesto de venta. https://www.promonegocios.net/venta/pronostico-ventas.html y resolver los siguientes ítems mediante un mapa conceptual.



TALLERES Y TRABAJOS DE EVIDENCIA EN LA PLATAFORMA CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS- FICHA 2279672

Actividades de apropiación del conocimiento, conceptualización y Teorización.

Resultado de la lectura denominada: “GEM COLOMBIA Estudio de la actividad empresarial en 2017” (Gómez Nuñez, López Gómez, Hernández Vargas, Galvis Maldonado, & y otros..., 2019).



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
SENA

Centro de Comercio y Servicios

Unidad Productiva y/o Proyecto Productivo: Nombre del Aprendiz: Elaboración y Distribución de papas frita en empaque – Martha Elena Salamanca

ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE MERCADO
- los comerciantes de Tajumbina los cuales son los que nos traen la materia prima la cual la consiguen en el Municipio Pasto Nariño ya que es una papa calificada la que utiliza.	Mi empresa se dedica a elaboración y distribución de papas frita en empaque al menudeo y al por mayor.	Nuestra empresa desea crear empleo en el municipio de Florencia Cauca, con el fin de que nuestros trabajadores mejoren su calidad de vida, con ello también ayudamos a que nuestra localidad sea conocida y más comercial.	cliente satisfecho con nuestro producto ofreciéndole un buen servicio al momento de atenderlo, volviéndose amigo del cliente para escuchar su opinión si le parece bueno o malo lo que uno ofrece, además por medio de ofertas queremos llegar a todos los hogares del cauca y porque no del país.	Nuestro modelo de servicio pretende llegar a todas las personas, empezando con los tenderos, comerciantes del Municipio de Florencia Cauca, los cuales distribuyen distintos productos entre ellos los empacados.

	RECURSOS CLAVES El aceite papas frescas como materia prima. El montaje de la planta procesadora como estufa, sartenes y los demás utensilios que se necesitan para un buen proceso y creación.	**CANALES** los medios por los cuales nos vamos a dar a conocer son: -Plazas de mercado -perifoneo -emisoras Las distintas redes sociales como Facebook-WhatsApp entre otras. Punto de venta directo.

ESTRUCTURA DE COSTOS - Nuestra empresa buscara mantener la empresa buscando el menor costo posible para operar, sin que ello signifique disminuya la calidad del producto. - Poner diferencia de cantidad y calidad en el momento de empacar la cual sería más producto que empaque. - Hacer bastante promoción y estar a la vanguardia de los cambios del entorno empresarial.	**INGR ESOS** - Por la venta de los productos - Efectivo o trasferencias bancarias

TALLERES Y TRABAJOS DE EVIDENCIA EN LA PLATAFORMA GESTION DEL TALENTO HUMANO- FICHA 2398193

Actividad de reflexión inicial:

ENTREGA DE EVIDENCIA Y PRODUCTOS DE PROCESO DE COMPETENCIA LABORAL

COMPETENCIA O **COMPETIR**: Adjetivo de competente

La competencia es el conjunto, de capacidades y aptitudes que permiten discutir, consultar y decidir lo que concierne al trabajo.

ANTECEDENTES:

¿QUE ES LA COMPETENCIA LABORALO QUE SON?

Conjunto de conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para ejercer una profesión. Puede resolver problemas profesionales de forma autónoma y flexible y está capacitando para colaborar en su entorno profesional y organización del trabajo.

CARACTERISTICAS

- Las competencias se construyen, se desarrollan y evolucionan permanentemente.
- La competencia laboral no es una probabilidad de éxito en la ejecución del trabajo. Es un capacidad real y demostrada.
- Integran la identidad profesional y realización personal.
- Las competencias laborales pueden ser generales o específicas.

GENERALES

Cualquier entorno social y productivo son necesarias en todo tipo de trabajo.

ESPECIFICAS

Necesarias para el desempeño de las funciones propias.

Facilitan al alcance de las metas organizacionales.

INTELECTUALES

Es algo que tiene como la capacidad de manejar la memoria, capacidad de tomar decisiones.

PERSONALES

Hay diferentes tipos de emocionales como: emocional física o verbal o la ética. Las personas son capaces en el área en que se encuentran adaptarse y aportar ideas.

INTERPERSONALES

Capacidad de adopción en el trabajo en equipo solución de conflictos, liderazgo y productividad en las relaciones.

TECNOLOGICOS

Capacidad de transformar e innovar elementos tangibles del entorno (procesos, procedimientos, métodos y aparatos) para encontrar soluciones prácticas competencias informativas y la capacidad de identificar, adoptar y transferir tecnologías.

EMPRESARIALES

Capacidades que habilitan al individuo para crear, liberar y sostener unidades de negocio por cuenta propia, tales como identificación de oportunidades y consecución de recursos.

TECNICA

Domina como experto las tareas, conocimientos y destrezas.

METODOLOGICA

Permiten reaccionar aplicando procedimientos adecuando a las tareas recomendadas y las irregularidades que se transfieren adecuadamente a las experiencias adquiridas.

SOCIAL

Permiten colaborar con otras personas de forma comunicativa y constructiva y muestra un conocimiento un comportamiento orientando al grupo y un entendimiento interpersonal.

PARTICIPATIVA

Saber participar en su entorno o puesto de trabajo, es capaz de decidir y estar dispuesto a todas las decisiones y todas las capacidades propuestas.

ENTREGA DE ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACION PO PARTE DE UN APRENDIZ

Desarrollo Organizacional

Por: Didier Esteban Astaiza Erazo.

¿En qué consiste la teoría del D.O?

Constituye un movimiento que surge a principios de los 60`s, es un proceso sistemático y planificado. Trata del funcionamiento, desarrollo y efectividad de las organizaciones. Busca la mejora continuamente dentro de un entorno globalizado altamente competitivo y de evolución constante.

Básicamente es un cambio cultural que se enfoca en aspectos humanos y sociables de cada individuo en cada empresa para aprovechar sus diferencias y generar confianza, donde existe una colaboración y se aceptan los riesgos.

¿Cuál es su importancia?

Uno de los objetivos del desarrollo organizacional es mejorar las relaciones interpersonales en el ámbito laboral, se enfoca principalmente en mejorar las relaciones humanas. Permite realizar a las empresas un proceso de análisis y cambios en esta para mejorar la efectividad, las

habilidades rendimiento y conocimiento, tanto individual como colectivo para hacer frente a los retos, proyectos y problemas que se presenten y resolverlos.



¿Cómo se relacionan estas teorías con el talento humano?

Se relacionan ya que una adecuada gestión del talento humano en una empresa aporta muchas ventajas a la organización. Aumenta la eficacia y la eficiencia de la empresa. Mejora el rendimiento de cada colaborador, como individuo y como parte de un equipo de trabajo. Fomento de una cultura de logro de objetivos.



ACTIVIDAD #2

¿Qué es una función y responsabilidad en el ámbito laboral?

Función.

Determina cuales son los deberes, tareas, actividades, naturaleza de los puestos y los tipos de personas (hablando en términos de capacidad y experiencia) que deben ser contratadas para ocuparlos.



Responsabilidad.

Adjudicarse una responsabilidad laboral implica ser responsable de nuestras elecciones y acciones, de nuestro tiempo, de nuestro trabajo, del cuidado de los procesos que se llevan a cabo, de nuestras relaciones profesionales y de nuestras emociones y pensamientos.

Es un compromiso voluntario que asume una empresa, y aplica tanto a nivel interno como externo de la empresa. A nivel interno la empresa tiene la responsabilidad de asegurar el bienestar del personal y del ambiente laboral.



¿Cuál es el origen de las competencias laborarles?

define como la capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada.

La competencia laboral no es la probabilidad de éxito en la ejecución de un trabajo, es la capacidad real y demostrada de este.

Este tiene su origen en trabajos de la psicología industrial y organizacional norteamericana en la década de 1960 y principios de 1970.

ejemplos de competencias genéricas y específicas:

- La capacidad de trabajo en equipo.

- La adaptación al cambio.
- La innovación.
- El sentido de la pertenencia.
- Las habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación.
- El razonamiento crítico.
- Aprendizaje autónomo.
- La gestión del tiempo.



¿Cuáles son las competencias laborales mas demandadas en el mercado?

- Capacidad de aprendizaje.
- Responsabilidad.
- Comunicación.
- Trabajo en equipo
- Flexibilidad y adaptación al cambio.
- Iniciativa.
- Toma de decisiones.
- Creatividad e innovación.

¿QUE ES UN REQUISITO?

Cuando una empresa presenta una oferta laboral, suele establecer requisitos que deben cumplir aquellos que se postulan. Es decir: las personas que pretenden ser contratadas tienen que contar con ciertos conocimientos o recursos para que la empresa las tenga en cuenta.

TALLERES Y TRABAJOS DE EVIDENCIA EN LA PLATAFORMA - ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACION – FICHA 2325226

Entrega de evidencias de las actividades de reflexión inicial

IMPORTANCIA DEL SOFTWARE Y HARDWARE EN ORGANIZACIONES

El software controla al hardware, aunque evidentemente sin este último el software tampoco puede funcionar es un dúo que uno sin el otro sea difícil su funcionamiento. La importancia del software radica también en que permite una comunicación entre el usuario y la máquina, e incluso una interacción entre ambos.

Aunque es invisible el software está presente en todos los ámbitos de la sociedad. Se trata de una parte imprescindible de nuestras vidas hoy en día y mucho más para las empresas. Es un activo empresarial clave porque principalmente ayuda a: simplificar los procesos, gestionar y tomar decisiones de forma rápida y precisa.

Industria: El sector del software es uno de los más importantes para la economía de un país porque incide en su crecimiento y dinamismo. Según la Agenda Digital para España el desarrollo de este tipo de actividad es un factor primordial para el crecimiento sostenible de nuestro país.

Ventajas Al crearse diferentes softwares gracias a los avances tecnológicos se consiguen grandes funcionalidades para el día a día y los negocios. Por ejemplo:

Capacidad de procesamiento y almacenamiento, Analítica de datos, Mejoras en la conectividad. Programas y aplicaciones para facilitar la gestión.

Las organizaciones que tipo de software usan

varios tipos de software dependiendo la necesidad. Pero generalmente necesitaremos en primer lugar un software de gestión o sistema ERP que nos permita controlar todas las áreas de nuestra empresa: compras y ventas, facturación, contabilidad, almacén, etc. A partir de ahí, hay muchas empresas que van añadiendo nuevas funcionalidades.

Un punto muy importante que hay que tener en cuenta es el sector en el que te mueves. No siempre te será útil un software genérico. Si tienes por ejemplo una ferretería que vende al por mayor y al por menor, a lo mejor lo que necesitas es un software ferretería específico para ese tipo de negocio.

En otras ocasiones, sin embargo, tu PYME puede bastarse con un programa genérico que le permita llevar a cabo la facturación e incluso disponer de un sistema TPV para poder cobrar a sus clientes en su tienda física.

Más allá de este tipo de programas, por supuesto que tu empresa necesitará otro tipo de software específico: programas de ofimática, programas de diseño gráfico o edición de vídeo, si lo requieres, y otros programas en Internet, empezando por un correo electrónico, para poder gestionar el día a día de tu empresa.

¿Qué hardware necesita tu empresa?

Aunque externalicemos ciertas áreas de nuestro negocio, siempre hará falta algo de hardware, para la dirección y los empleados. Y lo mejor es que sean equipos informáticos modernos, rápidos y actualizados, con un sistema operativo userfriendly que te permita trabajar con agilidad y comodidad.

Muchos usuarios prefieren trabajar con Mac por sus altísimas prestaciones, su buen nivel de seguridad y la confianza que genera una marca como Apple. También las últimas versiones de Windows tienen buenas prestaciones. De lo que se trata en cualquier caso es de que tus ordenadores tengan un buen nivel de velocidad y una alta memoria RAM.

Aunque la capacidad de disco duro es también importante, si trabajas con programas de ofimática comunes normalmente no vas a tener muchos problemas por falta de espacio.

En definitiva, se trata de que cuides el hardware y software de tu negocio, llevando a cabo un buen mantenimiento informático para poder trabajar cómodamente. Y si no puedes hacerlo, delegar esta función en expertos de mantenimiento de ordenadores.

Descripción de la actividad 1: De manera individual escriba una experiencia propia o que conozca de alguien más, al momento de adquirir un elemento electrónico (Computador, Tablet, Smartphone, impresora, multifuncional, memoria USB, mp3, smarthtv, teatro en casa, consulta de video juegos, cámara fotográfica o de video, planes de telecomunicaciones: tv, internet, voz, datos).

- **Compra de un computador:** sin conocer mucho del tema en cuanto a referencias, características y demás realizamos la compra de un computador, para ello nos basamos en las recomendaciones de alguien con conocimiento en el tema, debido a que al momento de adquirir un producto es importante tener bien en claro, la finalidad que se le va a dar al equipo. Por ello, se tuvieron en cuenta características tales como capacidad de almacenamiento, sistema operativo, programas que soporta al instalarle, puertos (donde se tiene en cuenta la conexión a internet ya que algunos equipos no cuentan con el puerto para conectar el cable LAN), así como también recibimos algunas recomendaciones para dar un buen uso al equipo, de acuerdo a las necesidades con las que se había adquirido, teniendo en cuenta que inicialmente el equipo fue adquirido bajo la finalidad de utilizarlo para recibir clases y realizar algunas consultas, pero también soporta la instalación de algunos programas que más adelante pueden ser utilizados en el desarrollo de la formación.

Luego responda las siguientes preguntas:
● ¿Cuáles fueron los factores que llevaron a escoger el elemento comprado entre otros del mismo tipo existentes en el mercado?

La variabilidad de equipos en el mercado es enorme, donde se tienen en cuenta las características de cada uno, las capacidades y el objetivo con que se adquiere el producto, teniendo en cuenta estos aspectos decidimos optar por este equipo debido a sus referencias y la posibilidad de implementar su disco duro de ser posible más adelante a un disco sólido, lo que significa mayor capacidad y mayor rendimiento dentro de sus funcionalidades.

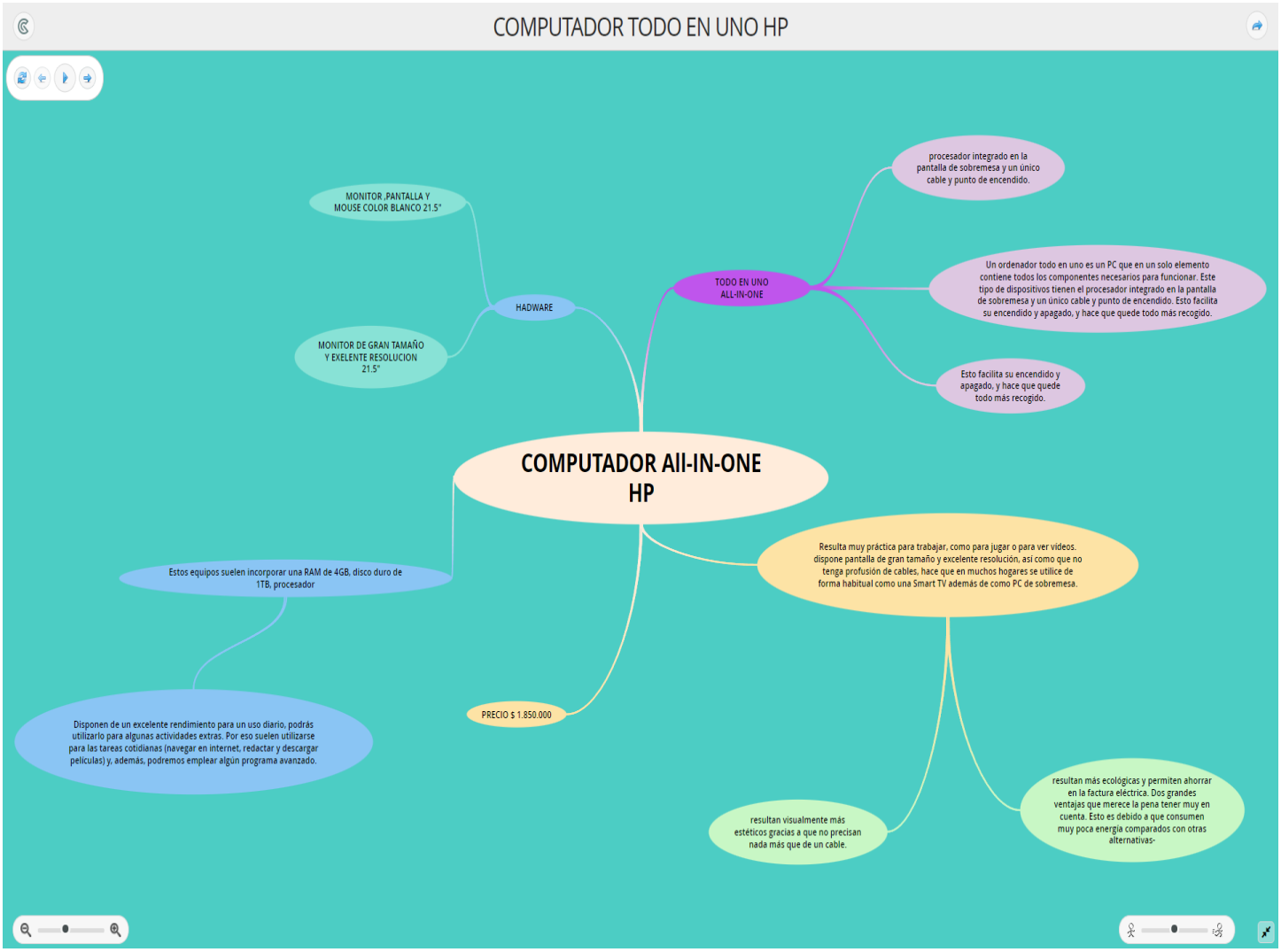
● ¿Cuánto pagó por el elemento, había otros más económicos?

En el mercado existen diferentes gamas y precios. El producto costo $1.400.000, es un equipo en una versión mejorada (un poco más avanzado) frente a los computadores básicos. Si existían otros productos más económicos con otras características que de alguna manera los hacían diferentes en sus capacidades y funciones.

● ¿Cuánto pagaría por un software que se necesite para el área laboral el cual permita optimizar el trabajo?

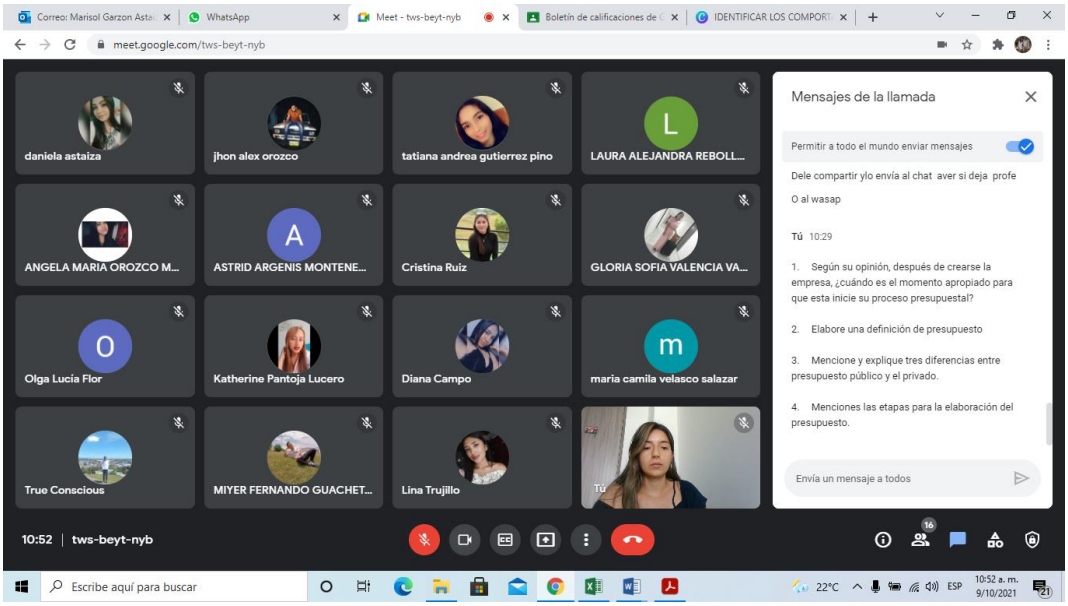
De acuerdo a la finalidad con que vaya a ser utilizado. Puede ser en el ámbito empresarial, desarrollo tecnológico o medicinal optaría por uno de excelente rendimiento y de buen precio. Creo que hasta 2.000.000 inicialmente si lo voy a utilizar para desarrollar o programar.

Descripción de la actividad 2: Una vez termine la socialización conforme una pareja de trabajo y pensando que son clientes en un almacén y van a escribir las características de un artículo electrónico que ustedes o un familiar necesite y que vayan a comprar:



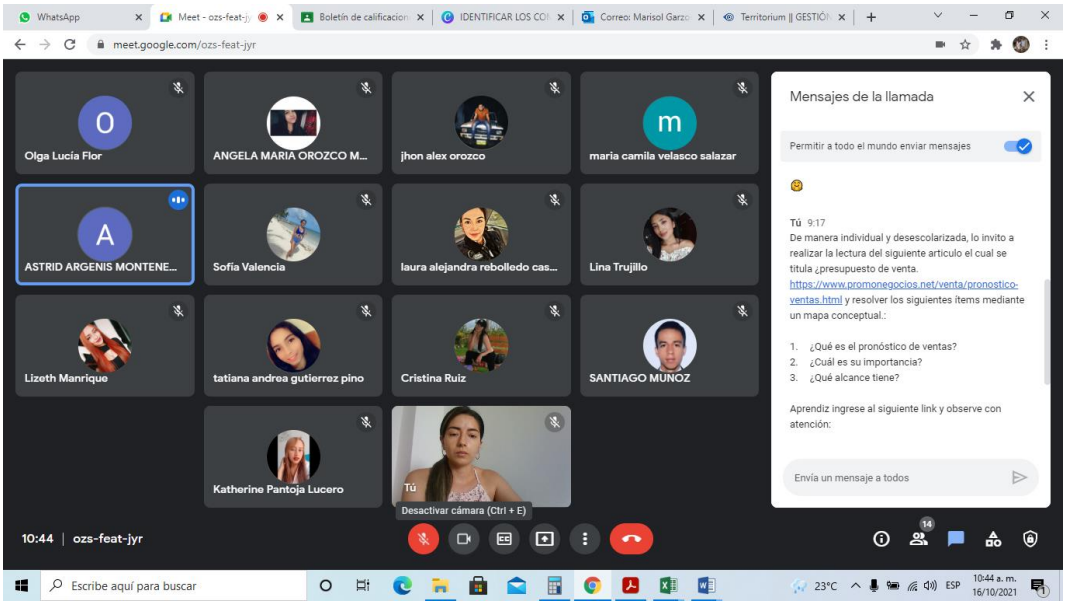
REGISTRO FOTOGRAFICO PROGRAMA GESTIÓN DE MERCADOS- FICHA 2238119

Foto. 1
Reunión meet Grupo GM



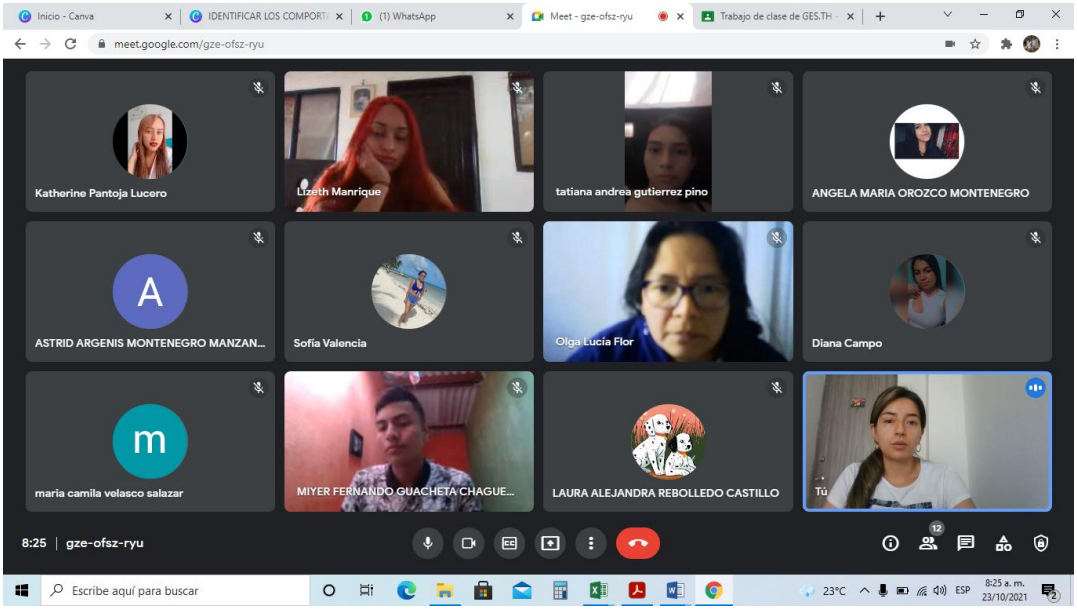
Nota 1 Pantallazo de la formación vía Google Meet el día 9 de octubre

Foto. 2
Reunión meet Grupo GM



Nota 2 Pantallazo de la formación vía Google Meet el día 16 de octubre

Foto. 3
Reunión meet Grupo GM

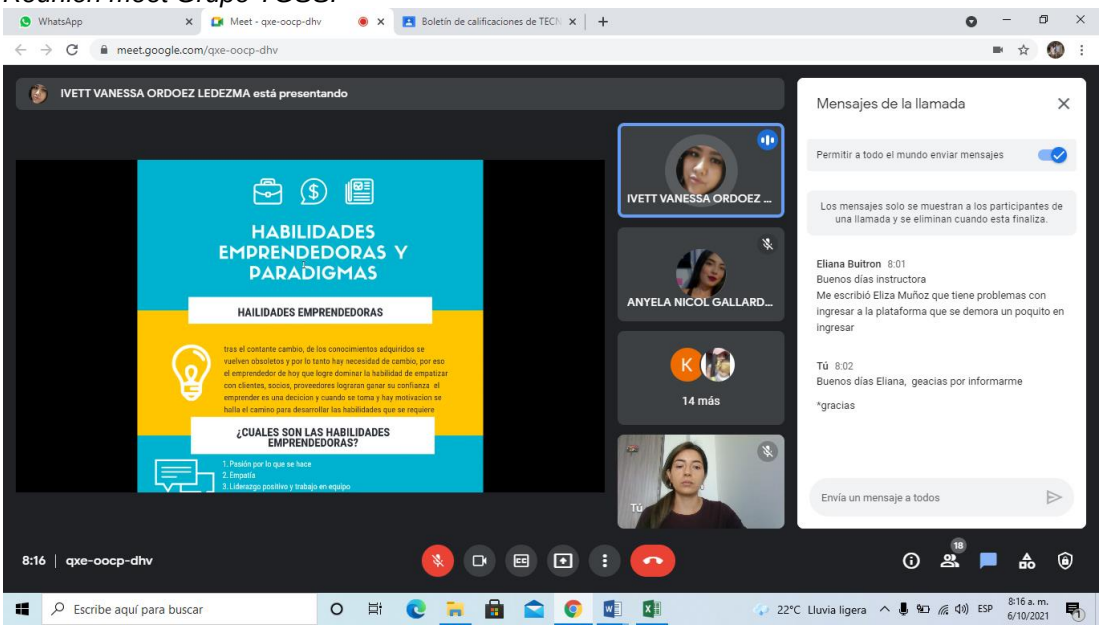


Nota 3 Pantallazo de la formación vía google Meet, el día 23 de octubre

REGISTRO FOTOGRAFICO PROGRAMA GESTIÓN ADMISNTRATIVA DEL SECTOR SALUD- FICHA 2364765

Foto. 4

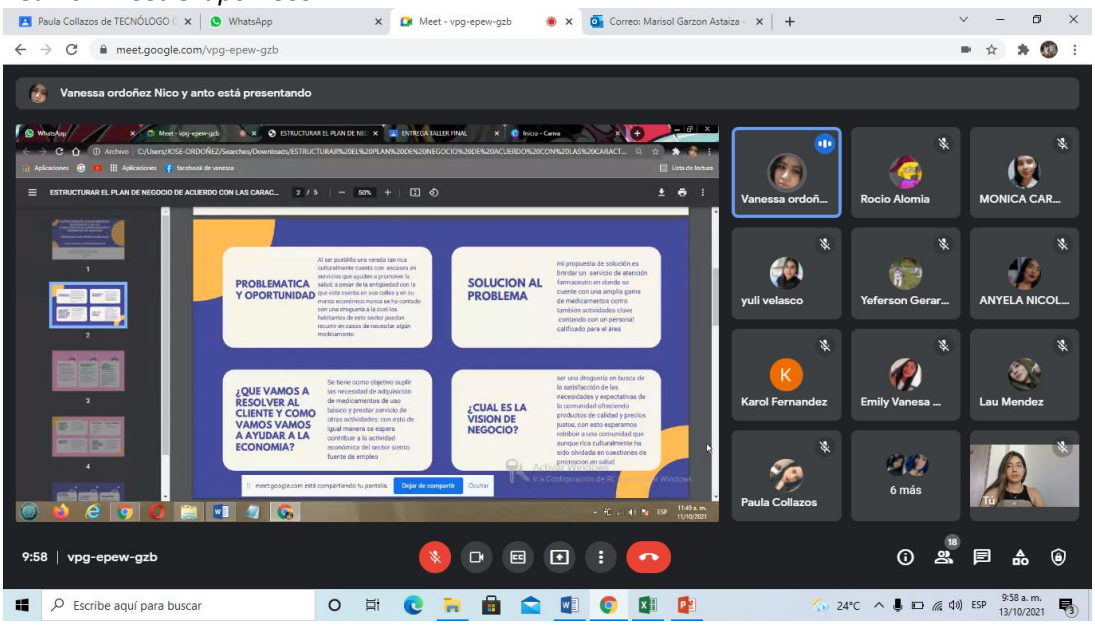
Reunión meet Grupo TGSS.



Nota 4 Formación del día 6 de octubre, socialización de infografía por parte de los aprendices

Foto 5.

Reunión meet Grupo TGSS.

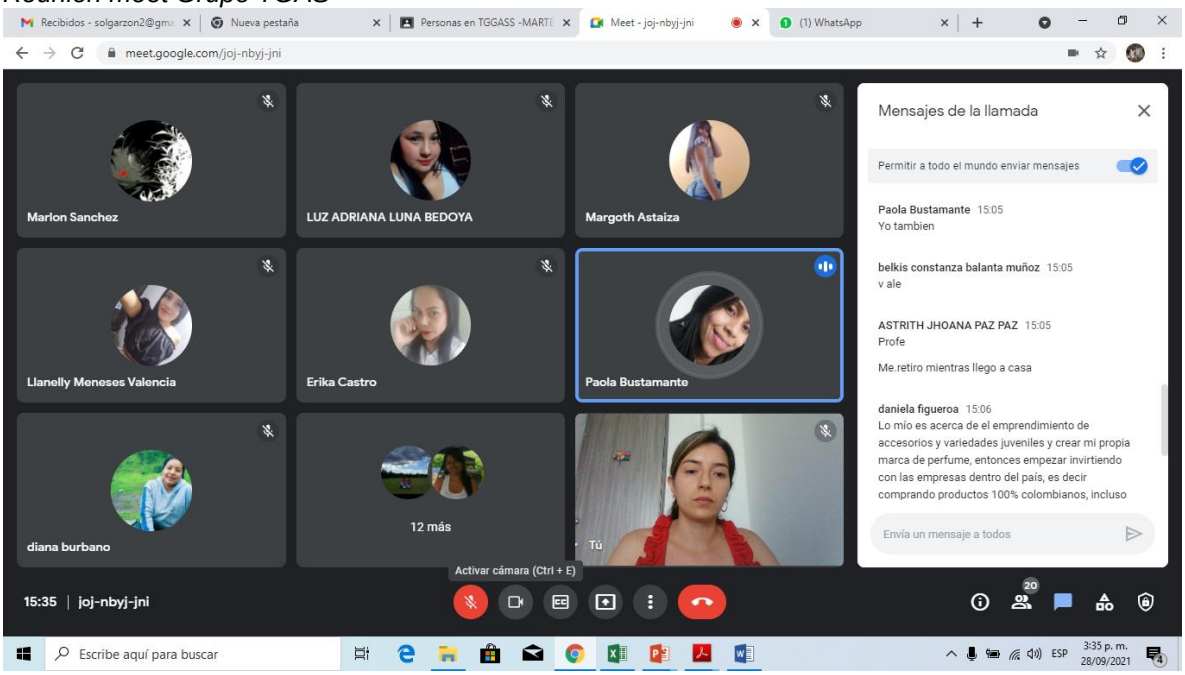


Nota 5 Evidencia de la reunión final con el grupo, donde los aprendices realizaron la presentación del trabajo final

REGISTRO FOTOGRAFICO PROGRAMA GESTIÓN ADMISNTRATIVA DEL SECTOR SALUD- FICHA 2364782

Foto 6

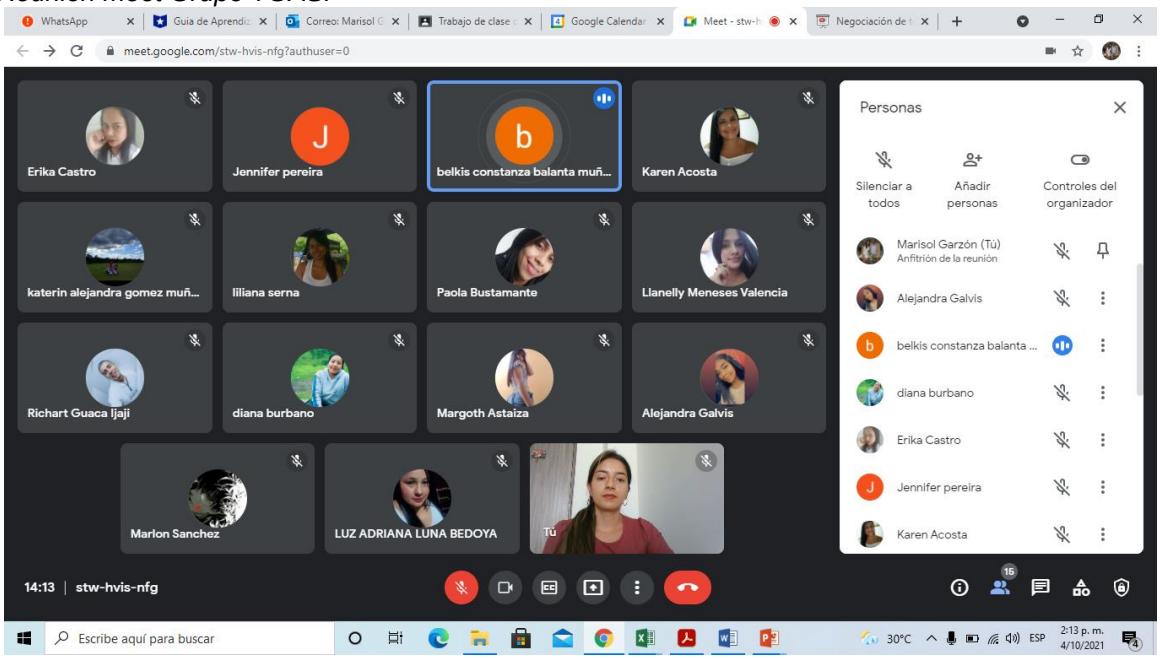
Reunión meet Grupo TGAS



Nota 6 Evidencia de la formación por Google Meet el 28 de Septiembre

Foto 7.

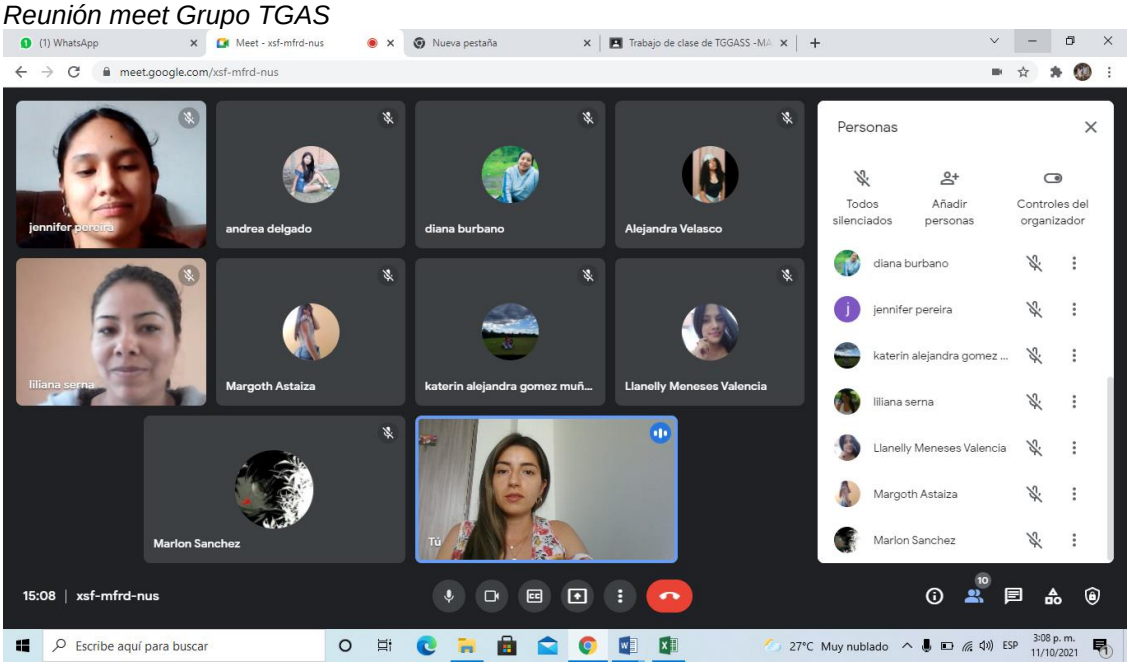
Reunión meet Grupo TGAS.



Nota 7 Evidencia de la formación por Google Meet el 4 de Octubre

Foto 8.

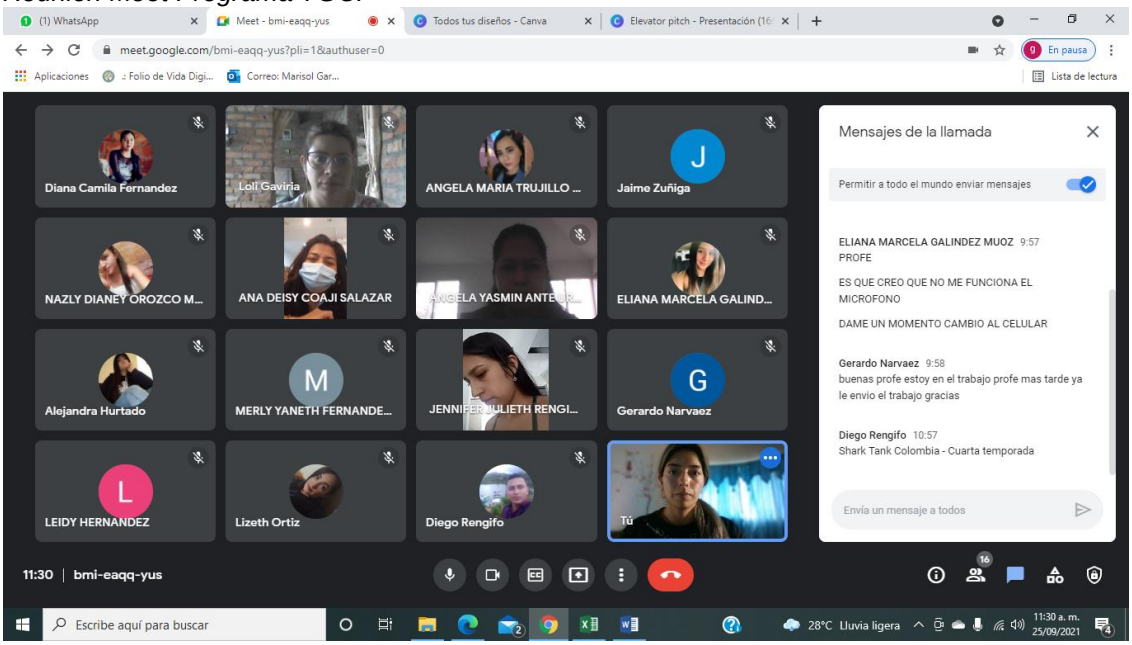
Reunión meet Grupo TGAS



Nota 8 Evidencia de la formación por Google Meet el 11 de Octubre

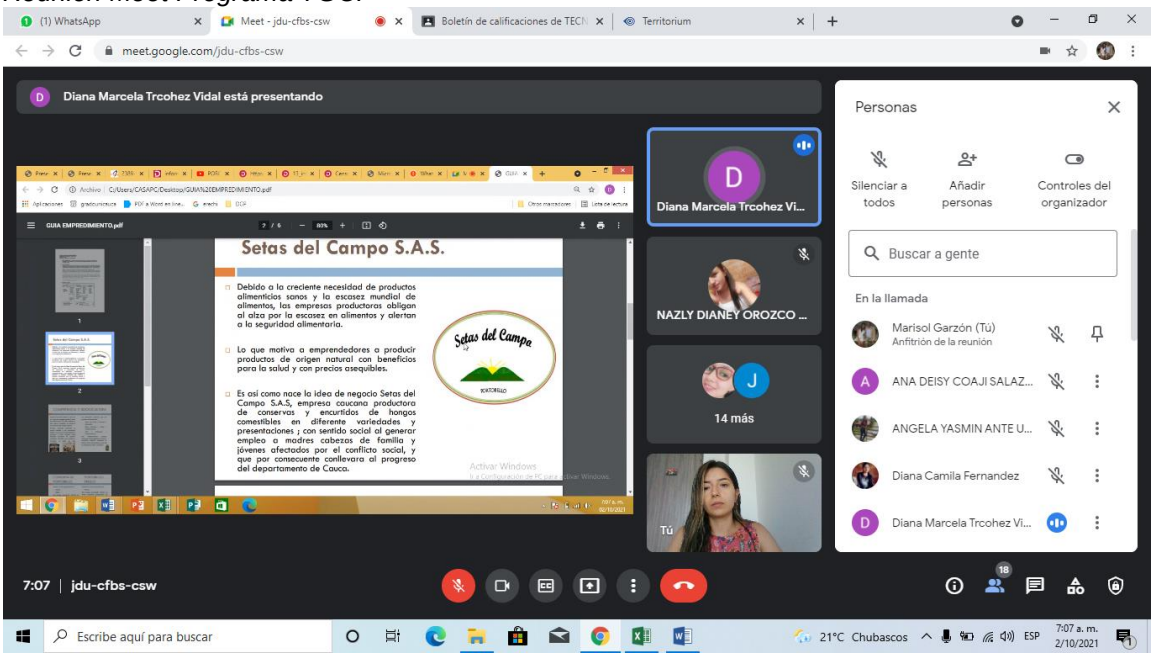
REGISTRO FOTOGRAFICO TECNICO GESTIÓN CONTABLE Y FINANCIERA - FICHA 2165060

Foto 9 .
Reunión Meet Programa TGCF



Nota 9 se evidencia el encuentro con los aprendices el día 25 de Septiembre

Foto 10.
Reunión Meet Programa TGCF

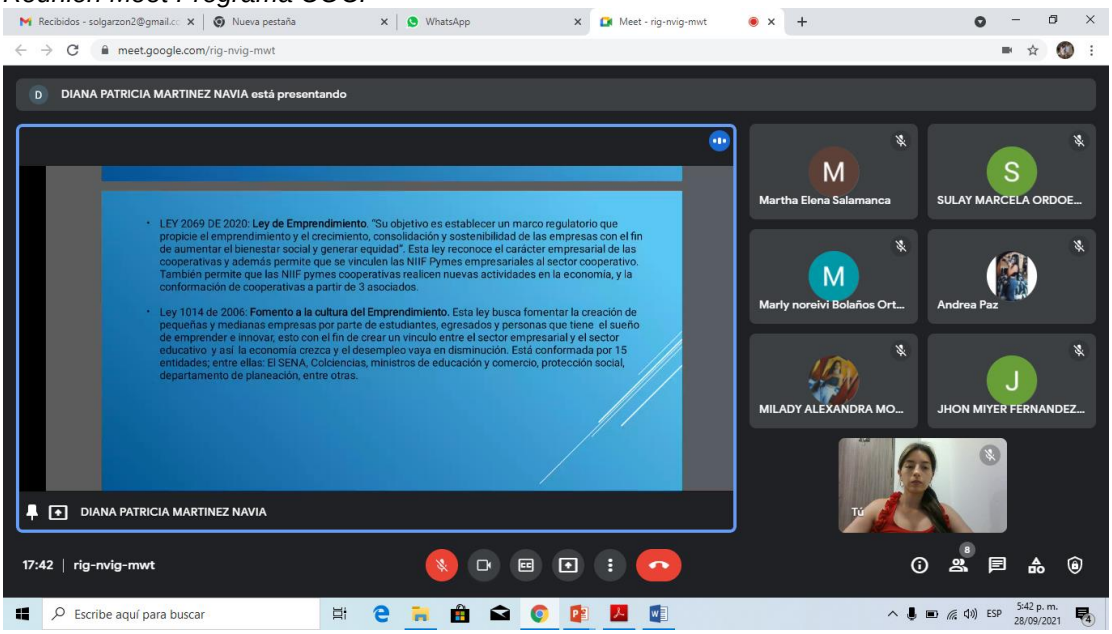


Nota 10 Evidencia la presentación de una de los aprendices el día 2 de octubre y es el cierre del resultado

REGISTRO FOTOGRAFICO CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS- FICHA 2279672

Foto 11

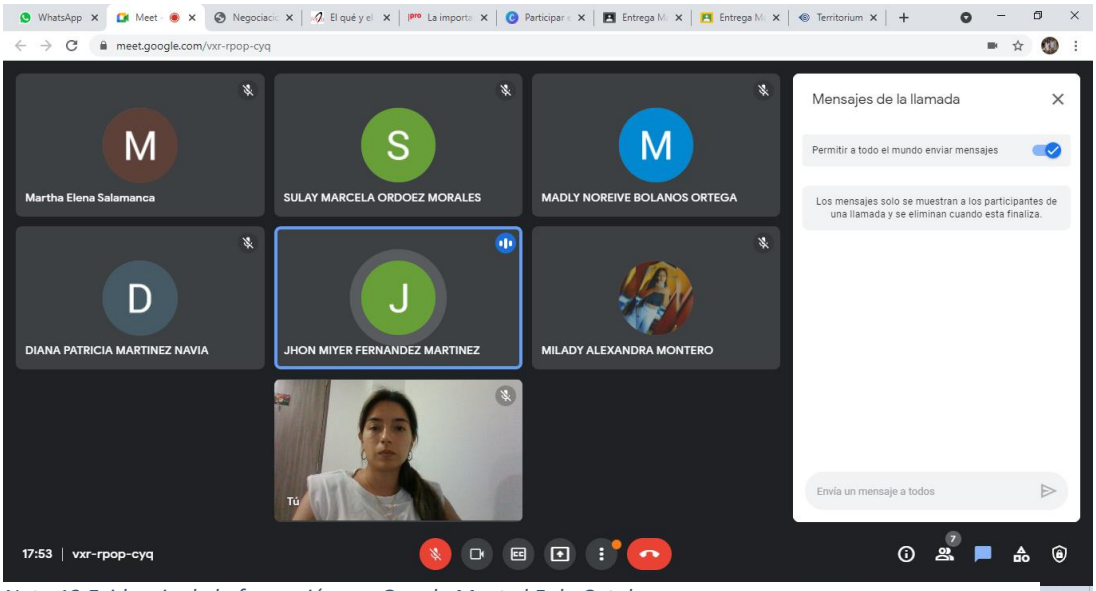
Reunión Meet Programa COCF



Nota 11 Evidencia de la formación por Google Meet el 28 de Septiembre, los aprendices realizan presentación de una actividad

Foto 12

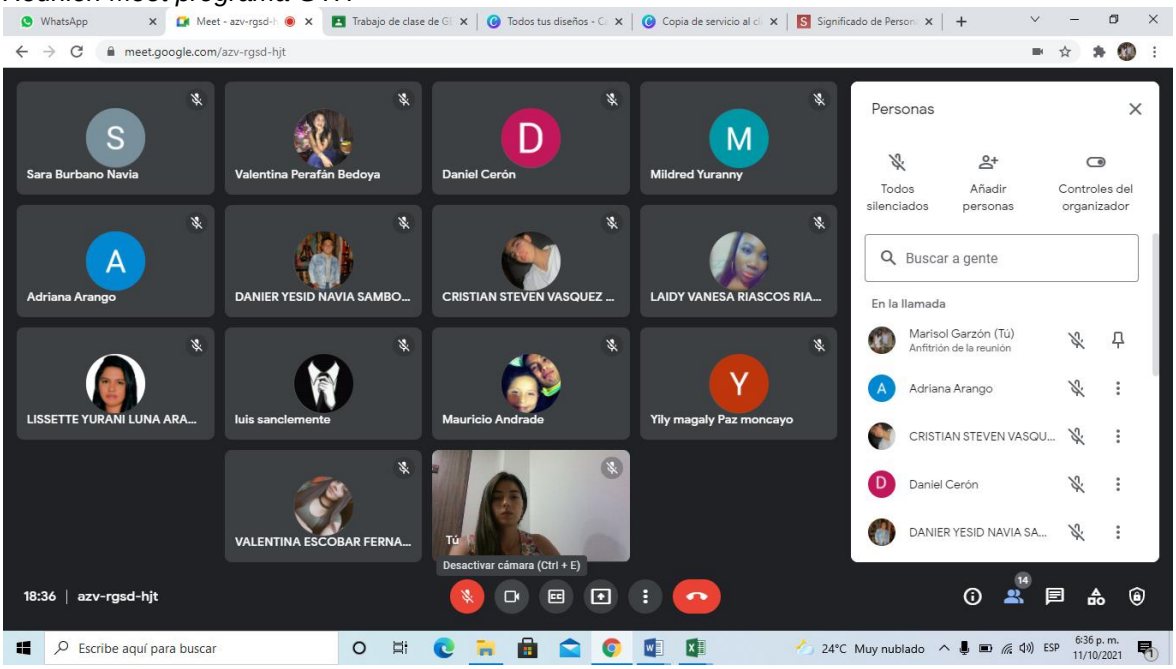
Reunión Meet programa COCF



Nota 12 Evidencia de la formación por Google Meet el 5 de Octubre

REGISTRO FOTOGRAFICO - GESTION TALENTO HUMANO (NOCHE) FICHA 2065696

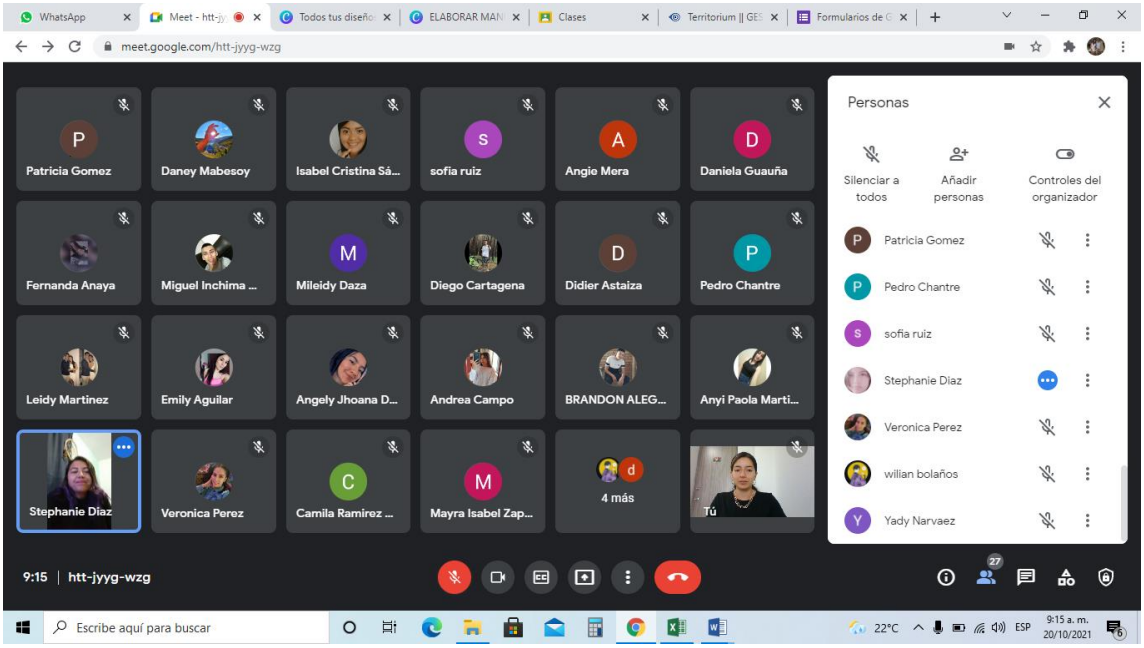
Foto 13
Reunión Meet programa GTH



Nota 13 Evidencia del inicio de formación el día 11 de Octubre

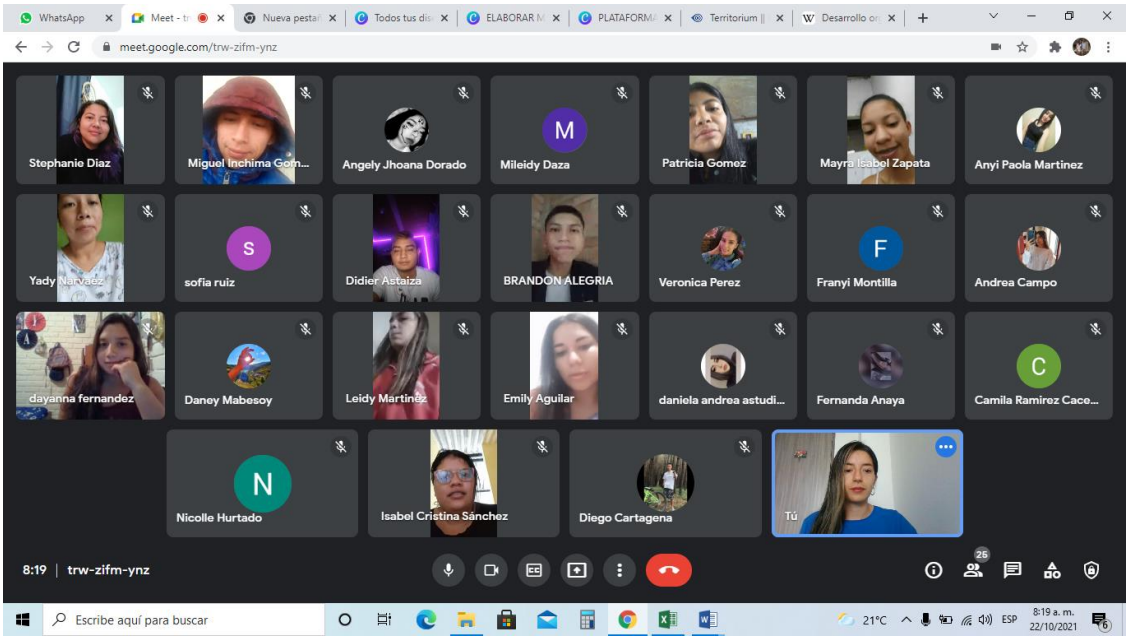
REGISTRO FOTOGRAFICO - GESTION TALENTO HUMANO FICHA 2398193

Foto 14
Reunión Meet programa GTH



Nota 14 Registro fotográfico de la formación vía Google Meet el día 20 de octubre

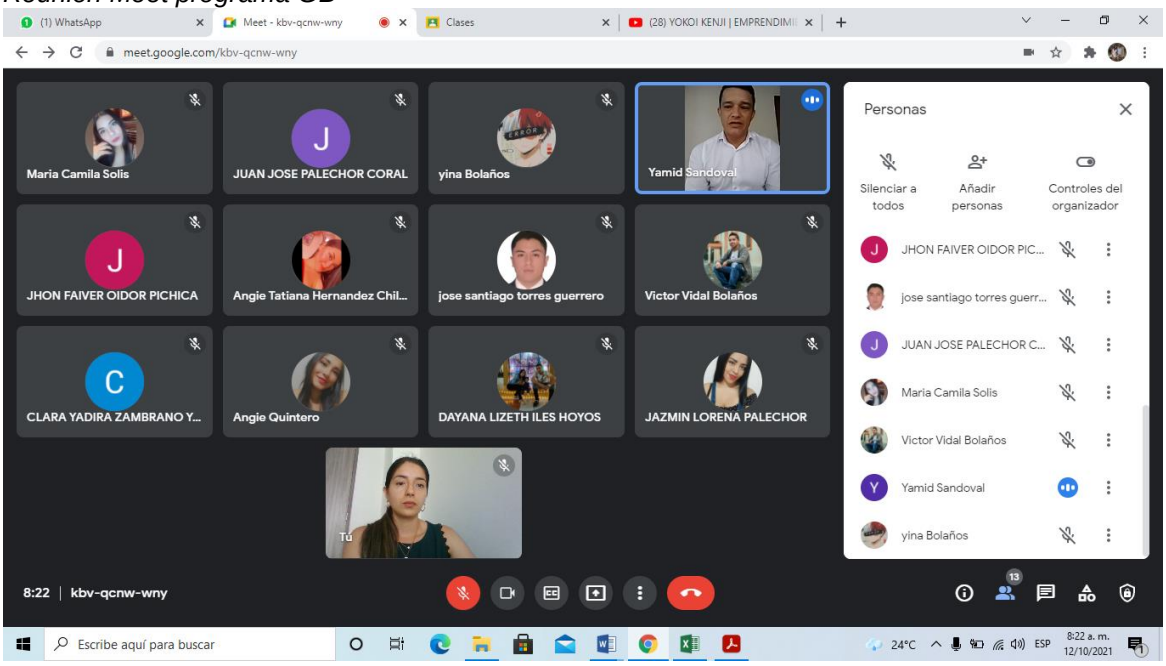
Foto 15
Reunión Meet programa GTH



Nota 15 Evidencia de la reunión vía meet el día 22 de octubre

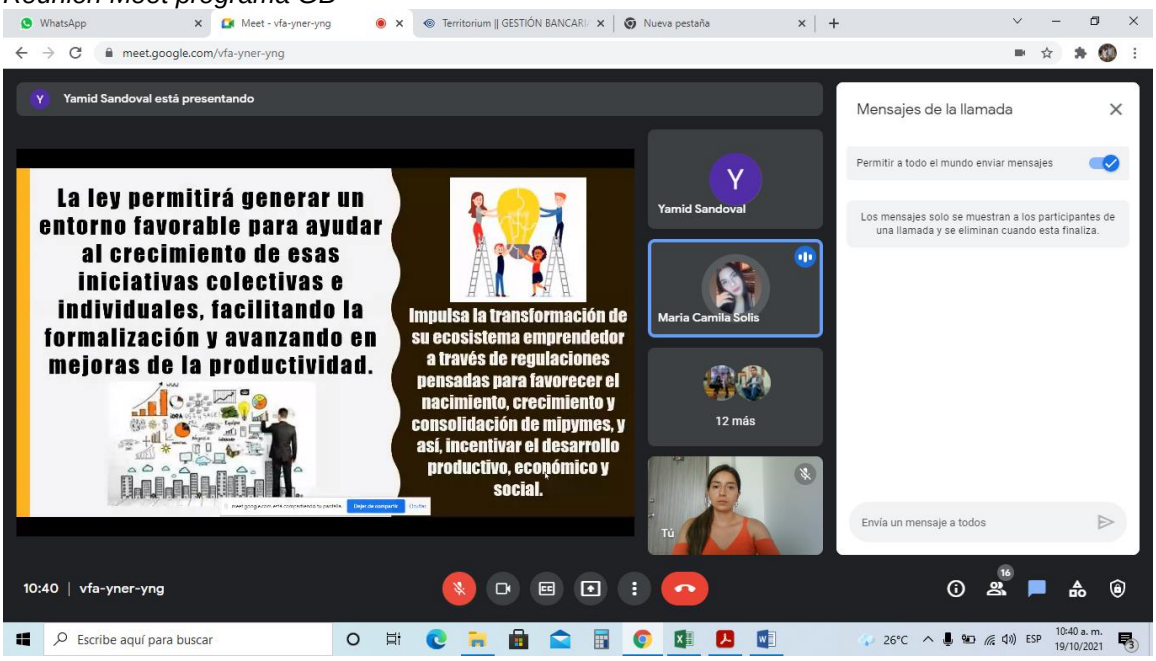
REGISTRO FOTOGRAFICO GESTIÓN BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS- FICHA 2186600

Foto 16
Reunión Meet programa GB



Nota 16 Evidencia reunión de formación vía Google Meet el día 12 de Octubre

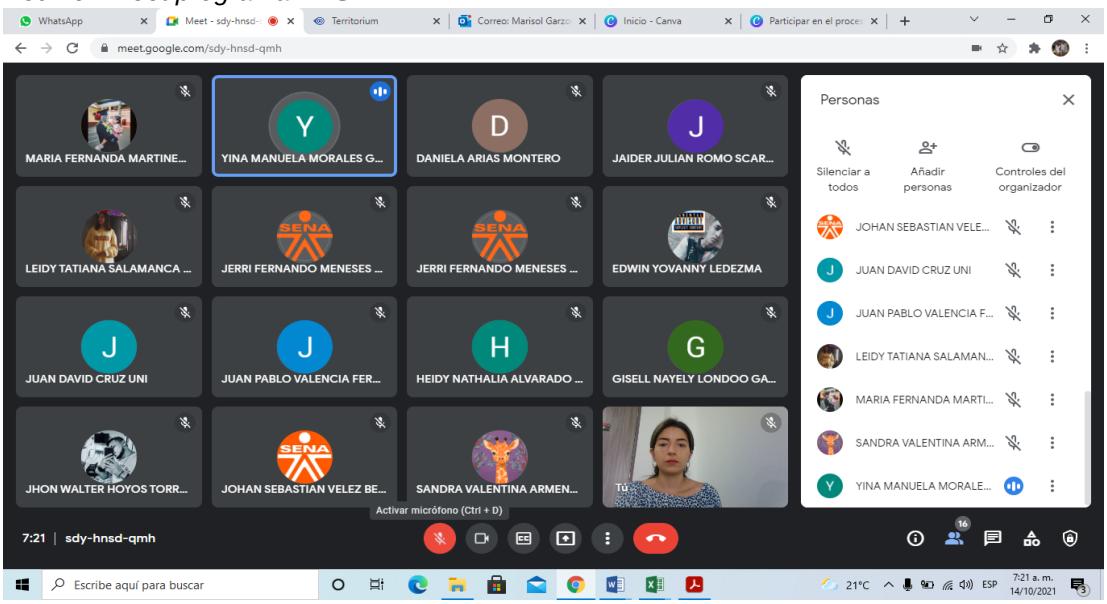
Foto 17
Reunión Meet programa GB



Nota 17 Evidencia reunión de formación vía Google Meet el día 19 de Octubre, donde los aprendices están realizando la presentación de un tema de consulta.

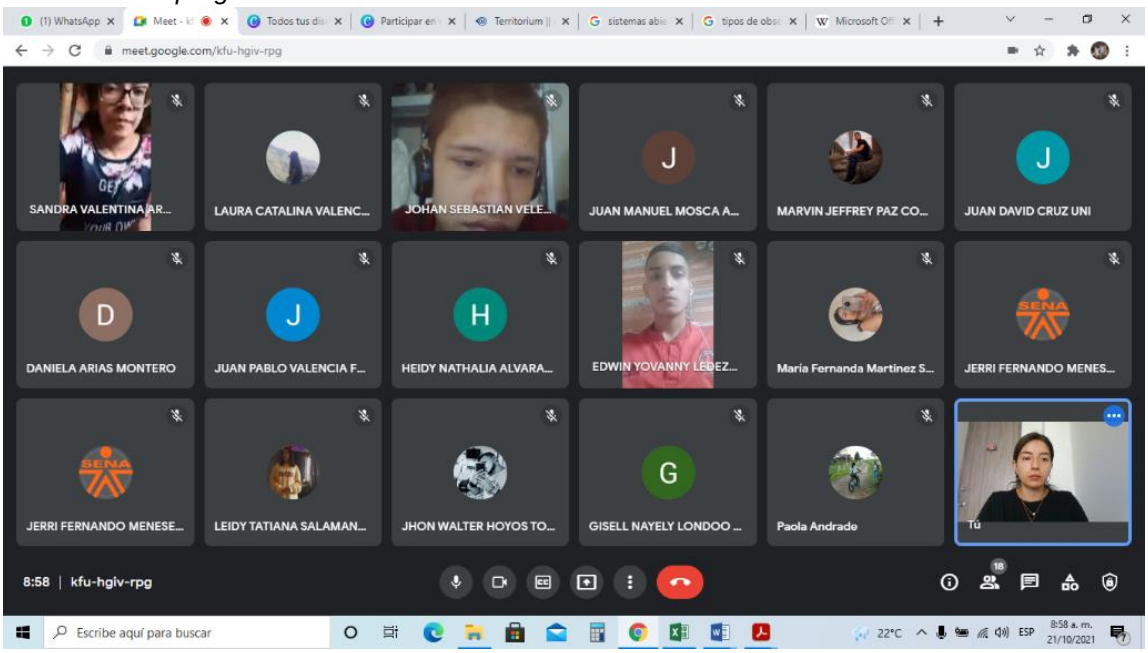
REGISTRO FOTOGRAFICO –ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACION – FICHA 2325226

Foto 18
Reunión Meet programa ADSI



Nota 18 Evidencia fotográfica de la orientación a los aprendices el día 7 octubre

Foto 19
Reunión Meet programa ADSI



Nota 19 Evidencia fotográfica de la orientación a los aprendices el día 21 octubre