Ensayo Modelo Canvas

PRESENTADO POR:

Andrés Felipe Valencia Hurtado

SENA

Gestión Empresarial

Santander de Quilichao, Cauca

2021

Ensayo Modelo Canvas

Andrés Felipe Valencia Hurtado

PRESENTADO A:

JOSE

ASIGNATURA:

Proyección al Mercadeo

SENA

Gestión Empresarial

Santander de Quilichao, Cauca

2021

INTRODUCCION

El Modelo **Canvas o business model canvas** o conocido como Lienzo de modelo de negocio, es una herramienta, una plantilla que simplifica la comprensión de cómo funciona o puede funcionar una organización, empresa, o incluso una idea de negocio, no reemplaza al plan de negocio, sirven para etapas diferentes.

Los nuevos modelos de negocio están alterando los lugares de trabajo en todas partes. Las empresas deben evaluar constantemente y cambiar sus modelos de negocio para sobrevivir.

Definimos "modelo de negocio", como la lógica por la cual una empresa se sostiene financieramente. En pocas palabras, es la lógica por la cual una empresa gana su sustento. Se puede pensar en un modelo de negocio como un modelo que describe cómo funciona una organización. Al igual que un arquitecto prepara planos para guiar la construcción de un edificio, un emprendedor diseña un modelo de negocio para guiar la creación de una empresa.

Dentro de todo este estudio se hace una variable de preguntas dentro de ellas son:

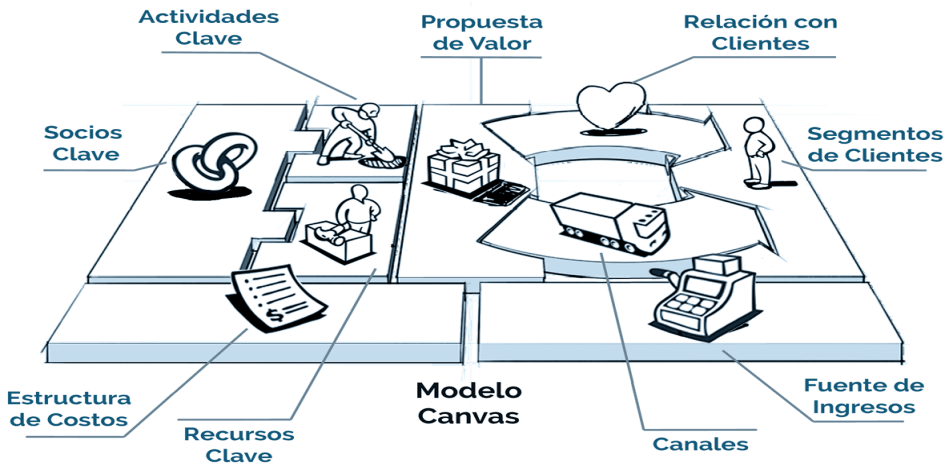
- ¿Es una herramienta o un modelo? La cual nos da la respuesta de que es una herramienta para crear modelos de negocios teniendo en cuenta tres pasos importantes CREA-CAPTURA-AGREGA.
- ¿Cuál es su alcance? Su alcance es innovar, sí, pero con una visión de estrategia de ideas que contengan otras teniendo siempre presente unas preguntas para poder llegar al cliente como tal de PORQUE- QUIEN – COMO, para poder que se enfoque su aspecto central. No es una solución ya que no da una respuesta al problema real que se crean en la idea inicial, teniendo una innovación estratégica realizando las cosas distintas a la de la competencia comprendiendo cuatros factores muy importantes dentro de estos los cuales son: COMPETETIVIDAD, DIFERENCIADOR, SATISFACCION Y TRANSFORMACION, comprendiendo dentro de ellos las satisfacciones Funcional, Emocional y social que en lugar de ser el mejor que la competencia esforzarse por ser diferente (Meleond).
- ¿CUAL ES LA FACILIDAD QUE BRINDA? Es un instrumento que facilita comprender y trabajar con este modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la

empresa como en un todo, dando una reflexión sobre el planteamiento estratégico de cada uno de los elementos a tener en cuenta como los son: -VENTAJA COMPETITIVA, LIDERAZGO EN COSTOS, EN DIFERENCIACION, EN ENFOQUE y CREACION DE MERCADOS.

- ¿ES UN METODO PARA INNOVAR? Es un método que nos ayuda a explorar visualmente y en equipo todas las partes involucradas y sus articulaciones cuando queremos ver todo lo que incluye en una idea de negocio. Ordenando las ideas del equipo mejorando la comprensión, esquematizando en un modo macro las intervenciones, compartir, colaborar, participar y hacer mucho más productivas las reuniones con el fin de tener unas propuestas innovadoras; siempre teniendo la seguridad de que no es un método de innovar sino un método para explorar.
- ¿CUALES SON SUS COMPONENTE? El modelo de negocio Canvas se compone de nueve bloques de construcción básicos, que muestran la lógica de cómo una empresa tiene la intención de hacer dinero. Los nueve bloques cubren las cuatro áreas principales de una empresa: clientes, oferta, infraestructura y la viabilidad financiera. El modelo de negocio sirve de base para una estrategia que se implementa a través de las estructuras de organización, procesos y sistemas.

1) Segmentos de clientes – una organización sirve uno o varios segmentos de clientes.
2) Propuesta de valor – pretende resolver los problemas y satisfacer las necesidades del cliente con propuestas de valor en modalidades de agregación TIME TO MARKET. Precio-Novedad-Calidad-Conveniencia-Marca/Status-Desempeño-Reduccion de Riesgo-Reducción de Costos-Diseño-Costumisacion.

3) Canales de distribución – las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, distribución y canales de ventas.
4) Relación con clientes – las relaciones se establecen y mantienen con cada segmento de clientes ya sean PRESENCIALES – AUTOMATIZADAS – DE RETENCION – DE OBTENCION.
5) Fuente de ingresos – las fuentes de ingresos son el resultado de las propuestas de valor exitosas, que se ofrecen a los clientes comprendiendo la razón por la cual los clientes están dispuestos a pagar.
6) Recursos clave – los activos necesarios para ofrecer y entregar lo ofrecido que soportan el modelo de negocio.
7) Actividades clave – mediante la realización de una serie de actividades claves y cuáles son las críticas que se van a recibir.
8) Socios clave o aliados – algunas actividades se realizan por medio de alianzas y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa. Esto con el fin de poder expandir la propuesta de negocio que se tiene.
9) Estructura de costos – los elementos del modelo de negocio que dan como resultado la estructura de costos.



CONCLUSION

El modelo de negocios canvas es una herramienta practica y fácil de desarrollar, la cual permitirá crear valor, mejorando o transformando la empresa, la cual es importante aplicar esta herramienta o modalidad de negocio para que en la empresa se encuentre una fase de cambios para que así crezca y tenga más rentabilidad.

MODELO CANVAS

Daniel Stiven Dorado Valencia

Facultad de Proyección al mercadeo

Tutor:

José Luis Sánchez

Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena)

Gestión Empresarial

Santander de Quilichao

2021

TABLA DE CONTENIDO

1 . **INTRODUCCION DEL MODELO CANVAS** ……3

2 **COMPONENTES DEL MODELO CANVAS** ……4,5,6

2.1. INFRAESTRUCTURA ……..

2.2. OFERTA……

2.3. CLIENTE …….

2.4. FINANZAS …….

2.5. MAPA MENTAL ……

3 ¿CÓMO OPTIMIZAR EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS? …….7

4 MAPA MENTAL DEL MODELO CANVAS ……8,9

4 EJEMPLOS MODELO CANVAS ……10,11,12

5 **IMPORTANCIA DEL MODELO CANVAS EN LAS EMPRESAS** ……..…13

6 ¿PARA QUÉ SIRVE EL MODELO CANVAS? …….13

7 BENEFICIOS DEL USO DEL MODELO CANVAS ……..……14

INTRODUCCION DEL MODELO CANVAS

Business Model Canvas, traducido como **lienzo de modelo de negocio**, es una plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de nuevos modelos de negocio o documentar los ya existentes. Es un gráfico visual con elementos que describen propuestas de producto o de valor de la empresa, la infraestructura, los clientes y las finanzas. Ayuda a las empresas a alinear sus actividades mediante la ilustración de posibles compensaciones.

El modelo de negocio del lienzo fue propuesto inicialmente por Alexander Osterwalder[1] sobre la base de su anterior trabajo sobre la ontología de los modelos de negocio. Desde la publicación de la obra de Osterwalder en 2009, han aparecido nuevos lienzos para nichos específicos, como el Lienzo Lean.

Las descripciones formales del negocio se convierten en los bloques de construcción para sus actividades. Existen diferentes conceptualizaciones de negocio; El trabajo de Osterwalder y tesis (2010, de 2004) proponen un modelo único de referencia basada en las similitudes de una amplia gama de conceptualizaciones de modelo de negocio. Con su diseño del modelo de negocio, una empresa puede describir fácilmente su modelo de negocio.

El modelo de negocio del lienzo consta de 9 piezas clave, comunes para la representación gráfica de un negocio.

INFRAESTRUCTURA

1. - **Actividades clave**: son las tareas más importantes en la ejecución de la propuesta de valor de una empresa. Un ejemplo sería la creación de una cadena de suministro eficiente para reducir los costes.

2. - **Recursos clave**: son los medios necesarios para crear valor para el cliente. Se consideran un activo para una empresa, la cual los necesita de cara a sostener y apoyar el negocio. Estos recursos podrían ser humanos, financieros, físicos e intelectuales.

3. - **Red de socios**: con el fin de optimizar las operaciones y reducir los riesgos de un modelo de negocio, la organización suele cultivar relaciones comprador-proveedor para poder desarrollar su actividad principal. También pueden considerarse alianzas empresariales complementarias a través de *joint ventures*, alianzas estratégicas entre competidores o no competidores.

OFERTA

4. - Oferta de valor: es la colección de productos y servicios que una empresa ofrece para satisfacer las necesidades de sus clientes. Según Osterwalder , la propuesta de valor de una empresa es lo que la distingue de sus competidores. La propuesta de valor ofrece valor a través de diversos elementos como la novedad, el rendimiento, la personalización, desempeño, diseño, marca / estado, precio, reducción de costos, reducción de riesgos, accesibilidad y comodidad / facilidad de uso.

CLIENTE

5. - Segmentos de clientes: al construir un modelo de negocio eficaz, una empresa debe identificar qué clientes trata de servir. Varios grupos de clientes se pueden segmentar sobre la base de las diferentes necesidades y atributos para garantizar la aplicación adecuada de la estrategia corporativa. Los diferentes tipos de segmentos de clientes incluyen:

- **Mercado masivo**: no hay segmentación específica para una empresa que sigue el elemento de mercado masivo, pues la organización muestra una amplia visión de los clientes potenciales.
- **Nicho de mercado**: segmentación de clientes sobre la base de las necesidades y características de sus clientes especializados.
- **Segmentado**: una compañía aplica la segmentación adicional dentro de los segmentos de clientes existentes. En la situación segmentada, la empresa puede distinguir aún más a sus clientes en función del sexo, la edad y/o ingresos.
- **Diversificación**: un negocio sirve para múltiples segmentos de clientes con diferentes necesidades y características.
- **Plataforma múltiple / Mercado**: para un buen funcionamiento del negocio algunas empresas servirán a segmentos de clientes mutuamente dependientes. Una compañía de tarjetas de crédito proporcionará servicios a los titulares de tarjetas de crédito, junto a la asistencia al mismo tiempo a los comerciantes que aceptan dichas tarjetas.

6. - **Canales**: Una empresa puede entregar su propuesta de valor a sus clientes objetivo a través de diferentes canales. Unos canales efectivos distribuirán la propuesta de valor de la empresa de forma rápida, eficiente y rentable. Una organización puede llegar a sus clientes, ya sea a través de sus propios canales (escaparate), canales principales socios (distribuidores), o una combinación de ambos. Hay cuatro etapas en la **relación** cliente-negocio: fase de conocimiento del producto/servicio, cómo se realiza la venta, cómo se realiza la entrega de lo adquirido y post-venta.

7. - **Relaciones con los clientes**: Para garantizar la supervivencia y el éxito de cualquier negocio, las empresas deben identificar el tipo de relación que quieren crear con sus segmentos de clientes. Algunas formas de relaciones con los clientes incluyen:

- **Asistencia personal**: la asistencia en forma de interacción empleado-cliente. Se lleva a cabo ese tipo de asistencia ya sea durante y/o después de las ventas.
- **Asistencia personal dedicada**: la más íntima y las manos en la asistencia personal en el que se le asigna un representante de ventas para manejar todas las necesidades y preguntas de un conjunto especial de clientes.
- **Self Service**: es el tipo de relación que deriva de la interacción indirecta entre la empresa y los clientes. En este aspecto, una organización proporciona las herramientas necesarias para que los clientes puedan servirse a sí mismos con facilidad y eficacia.
- **Servicios automatizados**: es un sistema similar al auto-servicio, pero un mayor grado de personalización, ya que tiene la capacidad de identificar a los clientes individuales y sus preferencias.
- **Comunidades**: la creación de una comunidad permite una interacción directa entre los clientes y la empresa. La plataforma de la comunidad produce un escenario donde el conocimiento puede ser compartido y los problemas se resuelven entre los diferentes clientes.
- **Co-creación**: se crea una relación personal a través de la entrada directa del cliente en el resultado final de los productos/servicios de la empresa.

FINANZAS

8. - **Estructura de costes**: describe las consecuencias monetarias más importantes mientras opera bajo diferentes modelos de negocio.

Clases de estructuras comerciales:

- **Motivación por coste**: este modelo de negocio se centra en minimizar los costes.
- **Motivación por valor**: con un menor grado de preocupación por el coste, este modelo de negocio se centra en la creación de valor para sus productos y servicios.

CARACTERÍSTICAS DE LA ESTRUCTURA DE COSTES:

- **Costes fijos**: los costes son sin cambios a través de diferentes aplicaciones. Por ejemplo, salario, renta, etc.
- **Costes variables**: estos varían dependiendo de la cantidad de producción de bienes y/o servicios.
- **Economías de escala**: los costes de decrementan como la cantidad de bien están ordenados o producidos.
- **Economías de alcance**: los costes disminuyen debido a la incorporación de otros negocios que tienen una relación directa con el producto original.

9. - **Fuentes de ingresos**: es la forma en que una empresa realiza los ingresos en cada segmento de clientes.

Maneras de generar un flujo de ingresos:

- **Venta de activos**: es la venta de los derechos de propiedad sobre un bien físico.
- **Tarifas de uso**: dinero generado a partir del uso de un servicio particular.
- **Tasas de suscripción**: son los ingresos generados por la venta de un servicio continuo. Por ejemplo, Netflix.
- **Préstamo / Leasing / Renting**: consiste en dar derecho exclusivo de un activo durante un período determinado de tiempo. Por ejemplo, el arrendamiento de un coche.
- **Licencias**: son los ingresos generados por cobrar por el uso de una propiedad intelectual protegida.
- **Honorarios de corretaje**: son los ingresos generados por un servicio intermedio entre los dos partidos.
- **Publicidad**: son los ingresos generados por el cobro de tarifas para la publicidad del producto

¿CÓMO OPTIMIZAR EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS?

La propuesta de valor, a menudo, es **la parte más difícil del modelo de negocio Canvas.** La complejidad, muchas veces, radica en la forma misma de plantear el Canvas, si se ha ido demasiado rápido.

Cuando esto sucede, **en vez de la base para desarrollar un modelo de negocio, se está frente a poco más de nueve listas numeradas inconexas,** donde es difícil identificar una buena combinación de segmentos de clientes y propuestas de valor, al mismo tiempo que puede haber flujos de ingresos o canales «huérfanos» que no se remontan a un segmento de clientes.

La forma de optimizar el modelo de negocio Canvas es basándose en subprocesos para poder construir conexiones de bloque a bloque.

El primer paso es definir las actividades estratégicas que, a su vez, se pueden deconstruir en grupos de procesos y en los procesos mismos. La pista está en el título: Actividades. **Las actividades clave en un modelo de negocio Canvas se pueden rastrear hasta las propuestas de valor y, por lo tanto, a los segmentos de clientes**. Si se ha seguido este proceso de creación del Canvas correctamente, se puede tener la seguridad de estar tratando con los objetivos estratégicos de la empresa.

Así, podría establecerse que cada actividad clave en el modelo de negocio Canvas es un marcador de posición de nivel superior para una agrupación de procesos. El siguiente paso sería vincular las actividades clave con los recursos clave: debe haber un mapeo.

Puede ser que hayamos identificado correctamente un recurso clave, pero olvidemos incluir lo que hace como actividad clave. O al revés. Es una forma rápida y fácil de probar el modelo y explorar las relaciones e interfaces entre los recursos clave.

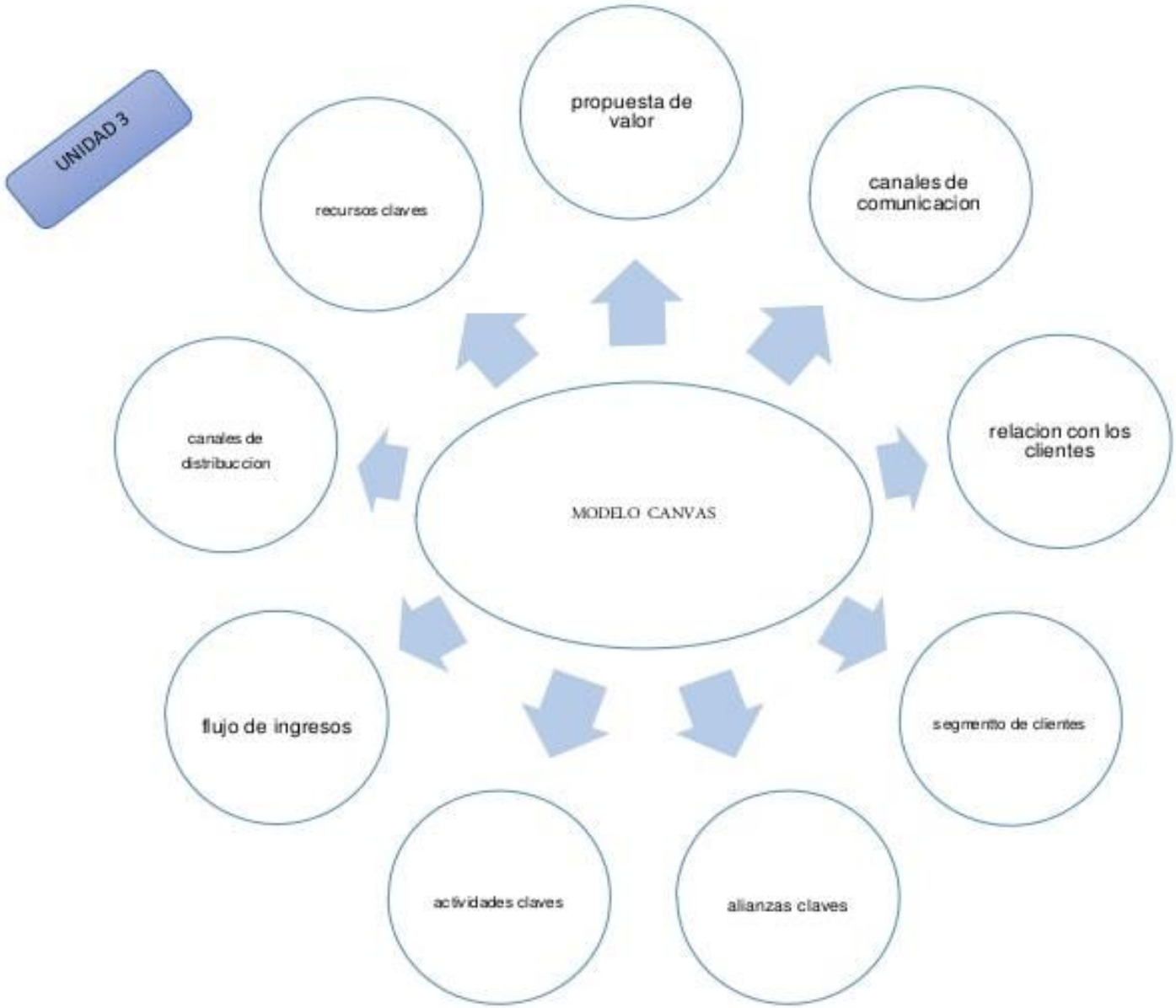
El tercer paso es vincular socios clave con actividades clave. De nuevo, esto es para confirmar que hay un mapeo.

El cuarto paso es vincular las actividades clave con la estructura de costes. El primer objetivo es, nuevamente, asegurar que exista un mapeo, pero **la meta más importante es comprender la ponderación que cada actividad tiene que ver con la estructura de costes.**

Estos pasos adicionales aseguran que confiamos en la integridad y la precisión del bloque de Actividades clave del modelo de negocio Canvas. Sin embargo, para optimizarlo, hay que tener cuidado de no poner demasiadas ideas en un lienzo. En su lugar, es mejor separar las distintas áreas y que haya un lienzo para cada una, creando una suerte de **biblioteca donde encontrar un buen resumen que servirá como punto de partida para avanzar en cualquier dirección que se desee.**

MAPA MENTAL


MODELO CANVAS
Actividades Clave
Relaciones con los clientes
Segmentos de Clientes
Propuesta de Valor
Socios Clave
Recursos Clave
Canales
Estrucutura de Costos
Flujo de Ingresos


UNIDAD 3
propuesta de valor
recursos claves
canales de comunicacion
canales de distribuccion
MODELO CANVAS
relacion con los clientes
flujo de ingresos
segmento de clientes
actividades claves
alianzas claves

EJEMPLOS MODELO CANVAS

<table>
<tr>
<td rowspan="2"><u>Socios Claves</u>

- Proveedores</td>
<td><u>Actividades clave</u>

- Venta</td>
<td rowspan="2"><u>Propuesta de Valor</u>

- Asesoramiento personalizado
- Amplia gama de productos</td>
<td><u>Relación con los clientes</u>

- Asistencia personalizada</td>
<td rowspan="2"><u>Segmentos de mercado</u>

- Profesionales del sector
- Bricolaje</td>
</tr>
<tr>
<td><u>Recursos Clave</u>

- Especialistas que asesoran el mejor producto</td>
<td><u>Canales</u>

- Tienda</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3"><u>Estructura de costes</u>
- Costes variables en función del volumen de pedidos
- Gran superficie de almacenamiento de los productos</td>
<td colspan="2"><u>Fuentes de ingresos</u>

- Venta directa de los productos</td>
</tr>
</table>

Asociaciones clave

- Estudios de cine y televisión
- Propietarios de contenidos
- Proveedores de internet
- Inversionistas

Actividades clave

- Licencia de contenidos
- Creación de contenidos
- Marketing
- Análisis de datos

Recursos clave

- Contenido virtual
- Inventario físico de DVD
- Servidores físicos
- Sistemas de algoritmos y recomendaciones
- Biblioteca de contenido y licencias

Propuesta de valor

- Precio al público
- Video bajo demanda por streaming
- Servicio automatizado
- Variedad en contenido
- Estrenos simultáneos
- Contenido internacional traducido en varios idiomas
- Sistema de recomendación

Relación con clientes

- Servicio automatizado
- Soporte técnico multicanal
- Redes sociales

Canales

- Sitio web oficial
- Aplicación móvil
- Redes sociales

Segmento de clientes

- Mercado masivo
- Micro segmentación
- Fanáticos de películas y series de televisión
- Usuarios sin servicio de televisión de paga

Estructura de costes

- Costos fijos
- Costos variables
- Tecnología y desarrollo
- Marketing
- Creadores de contenido

Flujo de ingresos

- Suscripciones
- Publicidad en envoltorios de DVD

Asociaciones clave

- Proveedor de botellas
- Clientes distribuidores
- Agencias de publicidad

Actividades clave

- Embotellado
- Productor y proveedor de jarabe
- Franquicias
- Distribución de producto físico
- Marketing

Recursos clave

- Fórmula de Coca-Cola,
- Fábrica de botellas
- Marketing y ventas
- Staff
- Contrato franquiciatario
- Tratos de distribución

Propuesta de valor

- Saciar la sed
- Dar energía
- Sabor familiar
- Valor familiar
- Sensación refrescante
- Producto garantizado en ventas para los distribuidores

Relación con clientes

- Storytelling: compartir tus momentos
- Disponible en cualquier tienda
- Representantes de ventas disponibles para todos los distribuidores.

Canales

- Restaurantes, máquinas expendedoras, tiendas, supermercados.
- Sitio web, apps, shareacoke.com/summer
- Redes sociales
- Televisión
- Publicidad tradicional y digital
- Newsletter
- Fundación.

Segmento de clientes

- Público masivo
- Niños, jóvenes, adultos
- Distribuidores (retail, restaurantes, pequeñas y grandes cadenas, redistribuidores).

Estructura de costes

- Marketing y publicidad
- Trabajadores
- Mantenimiento de franquicias, fábricas y embotelladoras
- Contratos de franquicias, distribución, empleados e impuestos

Flujo de ingresos

- Venta de productos
- Asociaciones estratégicas con distribuidores

IMPORTANCIA DEL MODELO CANVAS EN LAS EMPRESAS

El modelo Canvas es una herramienta ideal para comprender un modelo de negocio de forma más directa y estructurada. Utilizarlo te ayudará a visualizar la información de tus clientes, las propuestas de valor que ofreces, a través de qué canales y cómo tu empresa gana dinero. Además, puedes usar el modelo Canvas no solo para comprender tu propio modelo comercial, sino también el de tus competidores.

De igual manera, es una herramienta que te permite tener una visión global de tu negocio, esto te facilitará innovar para adaptarte a los cambios del mercado. Además, no solo te ayuda a comprender quiénes son tus clientes y tus productos, también sirve para asegurarte de que todos los miembros de tu organización tienen el mismo enfoque.

Al ser una herramienta cualitativa, conviene complementarla con modelos cuantitativos como el manejo de datos y números, así como herramientas financieras, contables, de marketing y otras.

Una vez estructurado el modelo Canvas, este es capaz de moldear tu empresa, crear nuevas ideas para implementar e innovar para todos los cambios que desees y necesites.

¿PARA QUÉ SIRVE EL MODELO CANVAS?

1. Te permite identificar lo esencial

Con el modelo Canvas tienes una visión general de cuál es realmente tu modelo de negocio. También muestra qué actividades no son tan relevantes o incluso cuáles se interponen en el camino hacia tus objetivos. Lleva tu visión hacia lo esencial y de esta manera puedes optimizar tu modelo de negocio.

2. Te da la base para la lluvia de ideas

El modelo Canvas es el punto de partida perfecto para dejar que tus ideas y las de tu equipo fluyan libremente. También puedes probar modelos alternativos para complementar tu idea de negocio y encontrar nuevas posibilidades de comercialización.

3. Te brinda una presentación estructurada

El modelo Canvas presenta en términos generales y visuales tu negocio, de una forma más clara y estructurada. Así otros podrán entender y discutir rápidamente tu modelo de negocio y todas las áreas de tu proyecto recibirán rápidamente la información que es importante para ellos y para la empresa.

4. Sienta la base de tus planes de negocios

El modelo Canvas no sustituye un plan de negocios detallado, pero con él obtienes una estructura que funcionará como el esqueleto de tu plan de negocios.

BENEFICIOS DEL USO DEL MODELO CANVAS

1. **Mejora la comprensión:** Utiliza herramientas visuales. Esta metodología fomenta el pensamiento creativo de los trabajadores que crean el lienzo.

2. **Amplios puntos de enfoque:** En este modelo se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas: comercial, mercado, canales de distribución…

3. **Análisis estratégico:** En solo una hoja se pueden visionar todos los elementos del lienzo. Una forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta.

MODELO CANVAS



Moto repuestos Pro Han

PRESENTADO POR:

DANIEL STIVEN DORADO VALENCIA
IVETH ZULIANA RINCÓN CUCHIMBA
NATALITH DIAZ LASSO
YISELLE KARINE PUNY ULABARRI

TUTOR:
JOSE LUIS SANCHEZ

Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena)

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE



Segmentos del Cliente



Nuestros clientes son los propietarios de vehículos multimarcas particulares de gama alta y media, los cuales se incluyen;

- urbanas Y trabajo,
- automáticas de 2T y 4T,
- todo terreno Y semiautomática,

que laboran en el sector público o privado.

personas entre 18 y 65 años que poseen uno o más vehículos sin un taller de confianza donde llevarlos



Socios Clave

los socios garantizan y optimizan la disponibilidad de materias primas y de adquirir el beneficio de reducción de costos, nuestros principales aliados serán los proveedores, tales como:

1. proveedores de producto multimarca en:

- baterías
- llantas
- aceites
- repuestos

2. distribuidor autorizado de:

- -yamaha
- -honda
- -akt
- -suzuki

3. empresas de publicidad



YAMAHA

HONDA

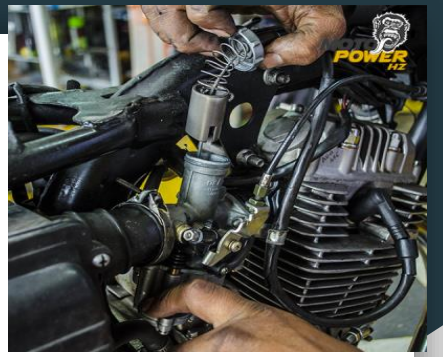
ALMEIRA PRODUCCIONES

SUZUKI

AKT MOTOS

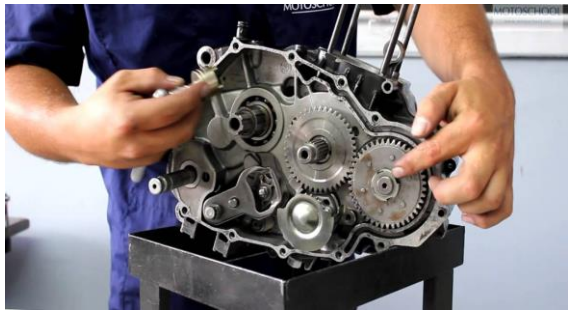


Propuesta de Valor



Se ofrece un servicio integral que consta del mantenimiento de las motocicletas, de una amplia gama de productos de buena calidad, los cuales serían:

- Lubricación
- Diagnóstico
- Sincronización
- Reparación de motor
- Ventas de repuestos
- Lujos
- Accesorios





todo en un mismo sitio

Actividades Clave

las actividades claves son las acciones prioritarias que se llevarán a cabo para el correcto desarrollo del emprendimiento y el éxito del negocio.

1) ATENCIÓN AL CLIENTE
2) VENTA DIRECTA DE SUMINISTROS Y REPUESTOS
3) GARANTIA Y ATENCION POSTVENTA
4) NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
5) PUBLICIDAD







SANTANDER FM Stereo 102.7 Sintonía que te mueve

ALMEIRA PRODUCCIONES



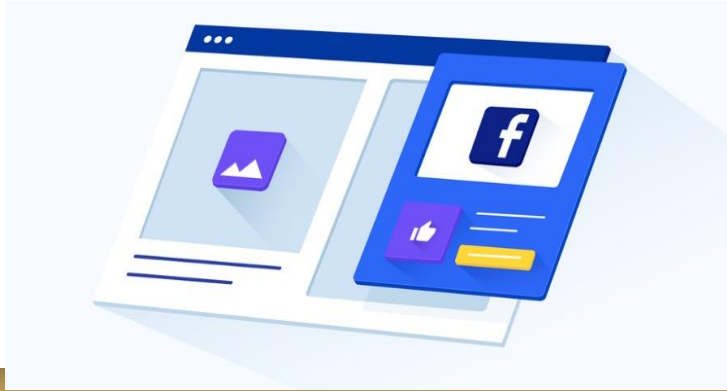


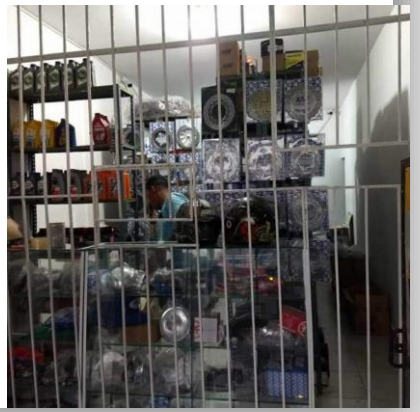
Canales

1) tienda propia
2)Contactar a nuestros clientes con folletos.
Mediante el uso de la página web, Facebook, volantes y voz a voz.
3) taller de mantenimiento reparación y servicio especializado









Recursos Clave

Los **recursos clave** de una empresa permiten elaborar y ofrecer una propuesta de valor atractiva para el segmento de clientes. Gracias a estos recursos se puede **mejorar la relación con los clientes y generar ingresos en el negocio**.

1) Es importante el recurso humano, ya que se necesita personal técnico capacitado para dar un servicio adecuado para los clientes.
2) Recursos tecnológicos
3) equipos
4) Proveedores responsables con alto conocimiento del sector y comprometidos con el cumplimiento de las negociaciones con la empresa.
5) Instalaciones acordes a la prestación del servicio.









relación con el cliente

Se buscará tener una excelente relación con todos los clientes, brindándoles confianza y seguridad del trabajo a realizar a sus motocicletas, para que no duden en elegirnos y al finalizar el proceso se suministrará al cliente una tarjeta con nuestra información para que nos contacten, de esta manera nos darán a conocer por nuestros buenos servicios y gran comodidad económica







SOCIOS CLAVE

1. proveedores de producto multimarca en:
baterías
llantas
aceites
repuestos

2. distribuidor autorizado de:
-yamaha
-honda
-akt
-suzuki

3. empresas de publicidad

ACTIVIDADES CLAVE

1) ATENCIÓN AL CLIENTE
2) VENTA DIRECTA DE SUMINISTROS Y REPUESTOS
3) GARANTIA Y ATENCION POSTVENTA
4) NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
5) PUBLICIDAD

RECURSOS CLAVE

1) Es importante el recurso humano, ya que se necesita personal técnico capacitado para dar un servicio adecuado para los clientes.
2) Recursos tecnológicos
3) equipos
4) Proveedores responsables con alto conocimiento del sector y comprometidos con el cumplimiento de las negociaciones con la empresa.
5) Instalaciones acordes a la prestación del servicio.

PROPUESTAS DE VALOR

Se ofrece un servicio integral que consta del mantenimiento de las motocicletas, de una amplia gama de buena calidad que serían:

1. Lubricación
2. Diagnóstico
3. sincronización
4. reparación de motor
5. venta de repuestos
6. lujo
7. Accesorios.

“todo en un mismo sitio”

RELACIÓN CON EL CLIENTE

Se buscará tener una excelente relación con todos los clientes, brindándoles confianza y seguridad del trabajo a realizar a sus motocicletas, para que no duden en elegirnos y al finalizar el proceso se suministrará al cliente una tarjeta con nuestra información para que nos contacten, de esta manera nos darán a conocer por nuestros buenos servicios y gran comodidad económica

CANALES

1) tienda propia
2)Contactarnos a nuestros clientes con folletos. Mediante el uso de la página web, Facebook, volantes y voz a voz.
3) taller de mantenimiento reparación y servicio especializado

SEGMENTOS DEL CLIENTE

Nuestros clientes son los propietarios de vehículos multimarca particulares de gama alta y media, los cuales se incluyen;

•urbanas Y trabajo,
• automáticas de 2T y 4T,
•todo terreno Y semiautomática,

que laboran en el sector público o privado

personas entre 18 y 65 años que poseen uno o más vehículos sin un taller de confianza donde llevarlos

ESTRUCTURA DE COSTOS

FUENTE DE INGRESOS

ENSAYO DEL BUSINESS MODEL CANVAS

DIANA ALEJANDRA MINA RAMOS

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

PROYECTAR AL MERCADO

GESTION EMPRESARIAL

FICHA 2381424

CALOTO

2019

ENSAYO DEL BUSINESS MODEL CANVAS

DIANA ALEJANDRA MINA RAMOS

JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

PROYECTAR EL MERCADO

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

PROYECTAR AL MERCADO

GESTION EMPRESARIAL

FICHA 2381424

CALOTO

2019

Introducción.

Este tema nos permite saber cómo debemos llevar moldeado una herramienta para el equipo de negocio con el fin de crear ideas innovadoras, para llevar un orden a nuestra empresa y tratar de llevar una idea bien estructurada no para ser la competencia de los demás que hacen lo mismo,si no para ser el único generando nuevas propuestas de valor que ayuden a definir cuáles son los recursos y actividades que me permiten satisfacer a los clientes.

Desarrollo.

Esta herramienta que permite innovación estratégica, tratando de hacer las cosas diferentes, agregando, creando y capturando valor. Nos va ayudar en una categoría estratégica, para darnos cuenta que cualquier idea está llena de otros componentes.

Se usa para que el equipo vaya enfocándose en el aspecto central que se quiere ofrecer, estos cuatro criterios rentables debemos tener en cuenta la reducción de tiempos de atención, permitir que el cliente aumente su productividad, producir ahorros y la agregación de valor.

La facilidad que brinda, es un instrumento que facilita comprender trabajar con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa como todo permite la reflexión sobre el planteamiento estratégico de cada uno de los modelos de negocio. También nos permite analizar, evaluar y explorar ese modelo de negocio.

podemos liderar en estas tres ventajas competitiva: liderar por costos, diferenciación o por enfoque.

Este método para innovar también nos ayuda a explorar, visualmente y en equipo, todas las partes involucradas y sus articulaciones, cuando queremos ver todo lo que se incluye en una idea de negocio.

Nos ayuda a nuestras aportaciones al equipo, mejora nuestra comprensión, para esquematizar en modo macro nuestras intervenciones para compartir, colaborar, participar, para hacer mucho más productivas nuestra reunión con el fin de elaborar propuestas innovadoras.

Componentes de business model canvas:

- Clientes: Identifica los distintos grupos de personas u organizaciones sobre los que tu empresa quiere enfocarse para dirigir los esfuerzos a ese grupo de clientes potenciales.
- Propuesta de valor: cuál es el valor que ofrezco a mis clientes, son segmentos de clientes distintos y tienen que tener ofertas de valor distintas, formas de agregar valor a través del precio,novedad,calidad,conveniencia,marca o status,desempeño,reducción de riesgo, reducción de costes,diseño,customizacion,todo esto se puede cuantificar
- Canales de distribución: Describe cómo tu negocio alcanza el segmento elegido para entregarle su propuesta de valor. Los canales dependerán del segmento definido y deben ser efectivos: canales directos, mayoristas, puntos de venta propios o vía web.
- Relación con los clientes: Representa el tipo de relación con tus potenciales clientes. Piensa en cómo alcanzarlos, mantenerlos y lograr el posicionamiento esperado. Comunicaciones, posventa, atención personalizada, entre otros.
- Flujo de ingreso: tenemos una variedad de posibilidades de generar ingresos tu modelo de negocio te permite generar tus ingresos más o menos similares todos los meses.
- Recursos claves: los recursos claves son humanos, técnicos, económicos, de propiedad intelectual con los que cuento para que sean activos claves para que se pueda construir la propuesta de valor y mantenerla.
- Aliados: seleccionar muy bien a la gente porque va hacer parte clave de tu servicio, llevar una actividad clave es seleccionar, participar en la selección y entrenar.
- Estructura de costos: es la oferta de valor completa que se crea y permanentemente se mantiene desde el lado izquierdo del modelo y eso genera los costos.

Estas son todas las partes del business model canvas explicadas anteriormente:



Esta es la estructura que debemos manejar este es el verdadero aporte de esta herramienta.

Conclusión.

Es importante saber lo que quiere el cliente,cual es el problema que el cliente tiene que resolver, para poder crear una oferta de valor, satisfacer la parte emocional del cliente y satisfacer la parte social del cliente, nos deja claro que no es una solución, se debe llevar una buena organización en cada proceso puesto que la desorganización llevara a fallar nuestra microempresa y también en saber el diferenciador que me hace distinto, no ser el mejor en lo que hacen lo mismo si no el único.

MODELO CANVAS



Moto repuestos Pro Han

PRESENTADO POR:

DANIEL STIVEN DORADO VALENCIA
IVETH ZULIANA RINCÓN CUCHIMBA
NATALITH DIAZ LASSO
YISELLE KARINE PUNY ULABARRI

TUTOR:
JOSE LUIS SANCHEZ

Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena)

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE



Segmentos del Cliente



Nuestros clientes son los propietarios de vehículos multimarcas particulares de gama alta y media, los cuales se incluyen;

- urbanas Y trabajo,
- automáticas de 2T y 4T,
- todo terreno Y semiautomática,

que laboran en el sector público o privado.

personas entre 18 y 65 años que poseen uno o más vehículos sin un taller de confianza donde llevarlos



Socios Clave

los socios garantizan y optimizan la disponibilidad de materias primas y de adquirir el beneficio de reducción de costos, nuestros principales aliados serán los proveedores, tales como:

1. proveedores de producto multimarca en:

- baterías
- llantas
- aceites
- repuestos

2. distribuidor autorizado de:

- -yamaha
- -honda
- -akt
- -suzuki

3. empresas de publicidad



YAMAHA

HONDA

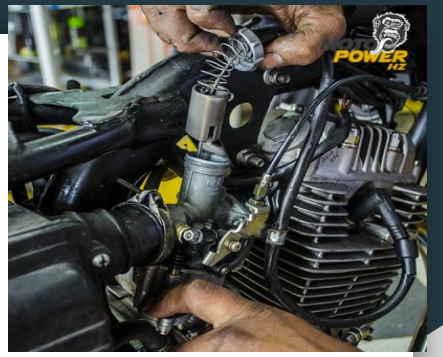
ALMEIRA
PRODUCCIONES

SUZUKI

AKT
MOTOS

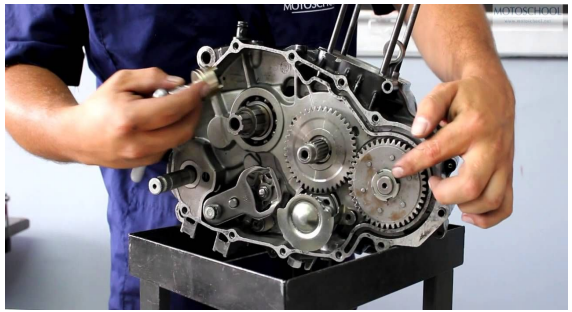


Propuesta de Valor



Se ofrece un servicio integral que consta del mantenimiento de las motocicletas, de una amplia gama de productos de buena calidad, los cuales serían:

- Lubricación
- Diagnóstico
- Sincronización
- Reparación de motor
- Ventas de repuestos
- Lujos
- Accesorios





todo en un mismo sitio

Actividades Clave

las actividades claves son las acciones prioritarias que se llevarán a cabo para el correcto desarrollo del emprendimiento y el éxito del negocio.

1) ATENCIÓN AL CLIENTE
2) VENTA DIRECTA DE SUMINISTROS Y REPUESTOS
3) GARANTIA Y ATENCION POSTVENTA
4) NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
5) PUBLICIDAD







SANTANDER FM Stereo 102.7 Sólo que te mueve

ALMEIRA PRODUCCIONES



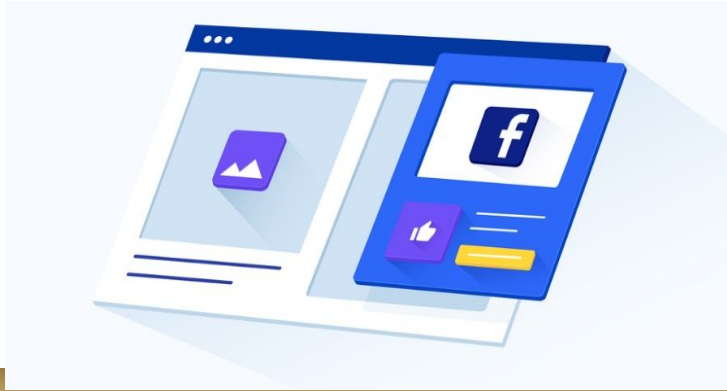


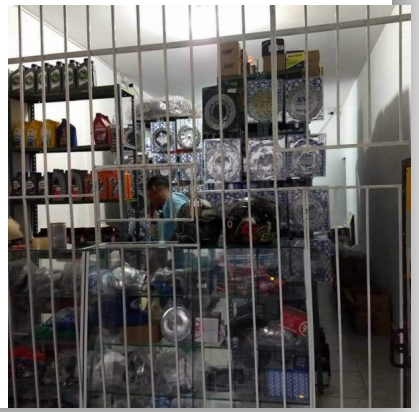
Canales

1) tienda propia
2)Contactar a nuestros clientes con folletos.
Mediante el uso de la página web, Facebook, volantes y voz a voz.
3) taller de mantenimiento reparación y servicio especializado









Recursos Clave

Los **recursos clave** de una empresa permiten elaborar y ofrecer una propuesta de valor atractiva para el segmento de clientes. Gracias a estos recursos se puede **mejorar la relación con los clientes y generar ingresos en el negocio**.

1) Es importante el recurso humano, ya que se necesita personal técnico capacitado para dar un servicio adecuado para los clientes.
2) Recursos tecnológicos
3) equipos
4) Proveedores responsables con alto conocimiento del sector y comprometidos con el cumplimiento de las negociaciones con la empresa.
5) Instalaciones acordes a la prestación del servicio.









relación con el cliente

Se buscará tener una excelente relación con todos los clientes, brindándoles confianza y seguridad del trabajo a realizar a sus motocicletas, para que no duden en elegirnos y al finalizar el proceso se suministrará al cliente una tarjeta con nuestra información para que nos contacten, de esta manera nos darán a conocer por nuestros buenos servicios y gran comodidad económica







SOCIOS CLAVE

1. proveedores de producto multimarca en:
baterías
llantas
aceites
repuestos

2. distribuidor autorizado de:
-yamaha
-honda
-akt
-suzuki

3. empresas de publicidad

ACTIVIDADES CLAVE

1) ATENCIÓN AL CLIENTE
2) VENTA DIRECTA DE SUMINISTROS Y REPUESTOS
3) GARANTIA Y ATENCION POSTVENTA
4) NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
5) PUBLICIDAD

RECURSOS CLAVE

1) Es importante el recurso humano, ya que se necesita personal técnico capacitado para dar un servicio adecuado para los clientes.
2) Recursos tecnológicos
3) equipos
4) Proveedores responsables con alto conocimiento del sector y comprometidos con el cumplimiento de las negociaciones con la empresa.
5) Instalaciones acordes a la prestación del servicio.

PROPUESTAS DE VALOR

Se ofrece un servicio integral que consta del mantenimiento de las motocicletas, de una amplia gama de buena calidad que serían:

1. Lubricación
2. Diagnóstico
3. sincronización
4. reparación de motor
5. venta de repuestos
6. lujo
7. Accesorios.

“todo en un mismo sitio”

RELACIÓN CON EL CLIENTE

Se buscará tener una excelente relación con todos los clientes, brindándoles confianza y seguridad del trabajo a realizar a sus motocicletas, para que no duden en elegirnos y al finalizar el proceso se suministrará al cliente una tarjeta con nuestra información para que nos contacten, de esta manera nos darán a conocer por nuestros buenos servicios y gran comodidad económica

CANALES

1) tienda propia
2)Contactarnos a nuestros clientes con folletos. Mediante el uso de la página web, Facebook, volantes y voz a voz.
3) taller de mantenimiento reparación y servicio especializado

SEGMENTOS DEL CLIENTE

Nuestros clientes son los propietarios de vehículos multimarca particulares de gama alta y media, los cuales se incluyen;

•urbanas Y trabajo,
• automáticas de 2T y 4T,
•todo terreno Y semiautomática,

que laboran en el sector público o privado

personas entre 18 y 65 años que poseen uno o más vehículos sin un taller de confianza donde llevarlos

ESTRUCTURA DE COSTOS

FUENTE DE INGRESOS

LA CLAVE ES EL MODELO CANVAS

Juan Miguel Vásquez Velasco

SENA – Centro de comercio y servicios

Gestión empresarial – 2381424

Instructor: José Luis Sánchez

Proyectar el mercado – 260101001

8 de octubre de 2021

INTRODUCCION

Los modelos comerciales e innovadores nacen muy a menudo sobre todo en nuestra época donde tenemos negocios completamente digitales sin necesidad de puntos físicos, estas industrias completamente nuevas reemplazan a otras que se encuentran proclives al derrumbe. Las startups desafían a la vieja guardia, que se esfuerza frenéticamente por reinventarse.

plantéate las siguientes preguntas: ¿Cómo visualizas el modelo de negocio de tu empresa en dos, siete o diez años? ¿Estarás entre los jugadores principales? ¿crees poder enfrentarte a la competencia con sus nuevos y llamativos modelos de negocio?

Entonces damos por entendido en este preámbulo que el modelo de negocio canvas es una metodología o estructura que una empresa emplea para cumplir con cada uno de los objetivos planteados a plazo. También debo recalcar que se convierte en la herramienta principal que ayuda a una persona emprendedora que tiene una idea y no sabe cómo organizarla y que gracias a este método podrá estructurarla de una manera clara y precisa teniendo en cuenta lo que quiere y desea, hasta llegar a visualizar que tan viable o no es la idea planteada previamente.

DESARROLLO

Antes de indagar más en este proyecto me veo en la tarea de citar al artífice de esta invención el cual es Alexander Osterwalder el cual decía “la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica”.

Te preguntas ¿qué es un modelo de negocio? bueno, en principio Un modelo de negocio es lo que describe los conceptos básicos en los cuales una empresa crea, proporciona y captura valor. Esto significa que el propósito del modelo de negocio es definir y conocer los objetivos comerciales. La clave es que cuente con la suficiente información para dar vida al negocio, pero no demasiada para que no sea difícil de entender.

retomando el modelo canvas existen varias fases para la elaboración de este

modelo el cual se conforma de la siguiente manera:

1) Segmentos de mercado

   ¿Para quién creamos valor? ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?

   Este módulo define los distintos grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa. El cliente es el foco de todo modelo de negocio, porque ninguna empresa puede sobrevivir mucho tiempo sin él cliente (rentable), y es posible aumentar su satisfacción Agrupándolo en diferentes segmentos con necesidades distintas, comportamientos y atributos.

Un modelo de negocio puede definir uno o más Segmentos de mercado, grandes o pequeños. las compañías necesitan tomar una decisión informada y fundamentada sobre los segmentos a los que pertenecen o que buscan abordar. Una vez tomada esta decisión, se puede diseñar un modelo basado en el conocimiento adquirido para cubrir las necesidades del cliente objetivo.

Los grupos de clientes pueden clasificarse en diferentes segmentos si:

1) sus necesidades exigen y justifican una oferta diferente;
2) se necesitan diferentes canales de distribución para llegar
3) a ellos;
4) requieren un tipo diferente de relación;
5) su índice de rentabilidad es muy diferente;
6) están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta.

2) Propuestas de valor

¿Qué valor aportamos a nuestros clientes? ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a resolver? ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?

En este apartado se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico. La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente elija una u otra empresa; Su propósito es resolver un problema o satisfacer una necesidad del cliente.

Las propuestas de valor son un conjunto de productos o servicios que satisfacen a los requisitos de un segmento de mercado determinado. En este sentido, la propuesta de valor constituye una serie de ventajas que una empresa ofrece a sus clientes. Algunas propuestas de valor pueden ser innovadoras y presentar una oferta nueva o revolucionaria, mientras que otras pueden ser similares a las ofertas existentes e incluir algunas característica o atributo adicional.

3) Canales de distribución

¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? ¿Cuáles son más rentables? ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?

Aquí se hace alusión a el modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor. Los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes. Son puntos de contacto con el cliente que desempeñan un papel primordial en su experiencia. Los canales tienen cinco fases distintas, aunque no siempre las abarcan todas. Podemos distinguir entre canales directos y canales indirectos, así como entre canales propios y canales de socios comerciales. Pueden ubicarse aquí los puntos de venta fijos como la tiendas, intermediarios entre el productor y el usuario final, importadores, entre otros. Los canales tienen, entre otras, las funciones siguientes:

1) dar a conocer a los clientes los productos y servicios de una empresa;
2) ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor de una empresa;
3) permitir que los clientes compren productos y servicios específicos;
4) proporcionar a los clientes una propuesta de valor;
5) ofrecer a los clientes un servicio de atención posventa

4) Relaciones con los clientes

¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos del mercado? ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? Este módulo describe los diferentes tipos de relaciones que una empresa establece con determinados segmentos del mercado. Las empresas deben definir el tipo de relación que quieren establecer con cada segmento de mercado. La relación puede ser personal o automatizada. La relación con el cliente puede basarse en los siguientes fundamentos:

1) La compra del cliente.
2) Fidelización del consumidor.
3) Estimulación de ventas (venta sugerente).

Pueden ser presenciales o de forma remota, el punto es estar disponible 24/7 para el usuario ya que el esfuerzo de venta pasa por estas operaciones. por ejemplo, las relaciones con los clientes de los operadores de redes móviles se basaron en estrategias de contratación agresivas, como teléfonos móviles gratuitos. Cuando el mercado estaba saturado, los operadores cambiaron su estrategia: se enfocaron en fidelizar a los clientes y aumentar las ganancias promedio. Es por eso que el tipo de relación que requiere el modelo comercial de una empresa tiene un gran impacto en la experiencia general del cliente.

5) Fuentes de ingresos

¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo le gustaría pagar?

Este módulo se refiere al flujo de caja que genera una empresa en diferentes segmentos del mercado. Si los clientes son el centro de un modelo de negocio, las fuentes de ingresos son sus arterias. Las empresas deben plantearse las siguientes preguntas: ¿cuál es la cantidad que cada segmento de mercado está dispuesto a pagar? Si responde correctamente a esta pregunta, la empresa puede crear una o más fuentes de ingresos en cada segmento de mercado. Cada fuente de ingresos puede Tienen un mecanismo de precios diferente: lista de precios fija, negociaciones, subastas, según el mercado, por volumen o gestión de la rentabilidad.

Un modelo de negocio puede involucrar dos tipos diferentes de fuentes de ingresos:

1) Ingresos por transacciones derivadas de pagos puntuales de los clientes.
2) Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambiar la oferta de una propuesta de valor o servicio postventa al cliente.

La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en una única cuota o Es recurrente, pero cuantos más métodos y formas de pago utilice la empresa, mayor será la atracción de los consumidores, ya que será más fácil demandar ese producto o servicio que ofrece.

ENSAYO SOBRE EL BUSSINES MODEL CANVAS

INTRODUCCION

El modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

El modelo canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial.

DESARROLLO

BUSINESS MODEL CANVAS

No nos va a dar la solución exitosa, nos va a resolver el problema de llevar una idea a la realidad es como una herramienta que podemos usar para eso:

- No se puede dar un paso adelante si no se sabe lo que quiere el cliente, debemos tener la certeza lo mas cercana posible a la realidad de cual es la necesidad y si el cliente está dispuesto a pagar por ella, si no tenemos eso no podríamos resolver ningún problema

1. La agregación de valor: es obligatorio por que si lo que propones no agrega valor y ese valor no es valorado por el cliente y el está dispuesto a pagar por el es una buena idea

El business model canvas es una herramienta, es un instrumento porque crea, captura y agrega valor, es una herramienta para que el equipo que trabaje con ella encuentre caminos para crear, capturar o agregar valor. Debemos innovar es una obligación para permanecer en el mercado y crecer en el mercado.

El business model canvas responde estas preguntas

¿Qué quiero hacer?

¿Cómo voy a lograr hacer eso?

¿A quién se lo voy a dirigir?

¿Y cuánto es lo que voy a sacar como resultado de ese ejercicio?

- **Innovar. Si, pero ¿CON QUE VISIÓN?**

El business model canvas es una herramienta que nos ayuda a nosotros en una categoría estratégica es una exploración estratégica de las ideas del grupo de trabajo para darnos cuenta que cualquier idea está llena de otros componentes que están directamente relacionados y articulados este **modelo concentra la atención capta la atención de todos y ya tienen un sitio común en donde todas las ideas pueden jugar en un solo sitio y donde todos vemos como funcionan aprendiendo uno del otro**

- **Si, pero ¿para que?**

Pará qué el equipo se enfoque en el aspecto central que se quiere ofrecer ahí podemos ver que la idea por grande que sea termina en una pequeña idea, pero centrada donde se enfoca esta herramienta te ayuda para no dejarte divagar y te ayuda a céntrate a donde deben ir las cosas y allí tener una mirada distinta del mercado

- **Entonces es una solución**

No que nos dice es que esta herramienta, "así deberías tener estructurada tu manera de pensar, pero como no la tenemos aquí te dibujo el cuadro para que tu te ordenes" ay que tener claro que no nos va a da la solución esto nos ayuda a ordenar la idea de negocio

Esta herramienta nos produce: * **innovación estratégica** en lugar de ser mejor que tus competidores, esfuérzate en ser diferente' no es ser el mejor entre todos los que hacen lo mismo si no ser el único que hace lo que hacemos. Todo cliente necesita que le satisfagan 3 necesidades **FUNCIONAL:** es facilitarte la vida al cliente, hacerle más fácil lo que tu haz descubierto que es una necesidad **EMOCIONAL:** es como el cliente se siente con ese

servicio, donde lo. Ayudamos a él **Y SOCIALMENTE:** donde el cliente quiere tener estatus, quieren que lo reconozcan

En todo esto hablamos de **COMPETITIVIDAD, VENTAJA CONPETITIVA, DIFERENCIADORES Y BUSCAR LA SATISFACCIÓN** lo que debemos buscar es la transformación la empresa sea grande o pequeña debemos hacer las cosas diferentes a lo que los demás están haciendo, pero agregando valor al cliente y haciendo que tu crezcas en tu nicho de mercado, no podemos presentar algo al mercado que no cumple con esos dos requisitos

CUAL ES LA FACILIDAD QUE BRINDA ESTA HERRAMIENTA

Es un instrumento que facilita comprender y trabajar con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa como un todo, permite la reflexión sobre el planteamiento de cada uno de los elementos del modelo del negocio

¿En qué Nos aporta?

Ordenar nuestras aportaciones al equipo nos ayuda a mejorar la compresión del tema también para esquematizar en modo macro nuestras intervenciones, para compartir las ideas y colaborar con el equipo abriendo nuestras mentes participando uno a uno y hacer mucho más productiva las reuniones **todo con el fin de explorar una serie de combinaciones que podrían terminar en una idea que agregué, capture o cree valor**

CUÁLES SON SUS COMPONENTES

LOS CLIENTES: debemos tener claro quien es nuestro cliente también saber diferencia entre cliente y usuario final

LA PROPUESTA DE VALOR: como puedo yo mejorar o ampliar lo que ya tiene el cliente dándole un valor, cada cliente tiene su propia propuesta de valor. Podemos agregarle valor a través del precio, novedad, calidad, conveniencia, de la marca o estatus

CANALES DE DISTRIBUCIÓN: como le hago llegar a mi propuesta de valor a los clientes, hay muchos canales de distribución como la web, presencial, etc.

RELACIONES CON LOS CLIENTES: pueden ser de diferentes formas, pero hay que construirlas es parte por todo el esfuerzo por vender, trabajo con todo lo que este a mi alcance

FLUJO DE INGRESOS: todo esto que hemos visto va incluido aquí porque, por medio de todo de los clientes, de las propuestas de valor, canales de distribución y relaciones de pago se crea el flujo de ingresos debes saber llegarle al cliente debes tener varias formas de pago por tarjeta, en efectivo, etc. Deber tener modalidades de pago

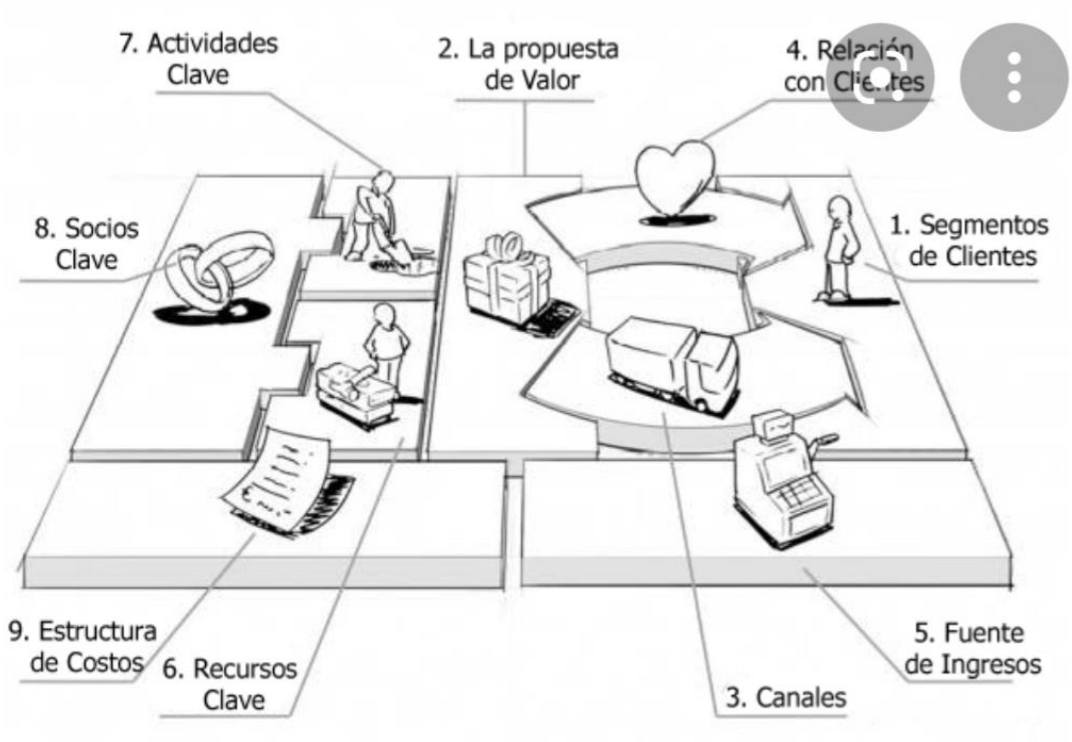
RECURSOS CLAVES: como vamos hacer posible la oferta de valor, cuáles son los componentes. Los recursos son activos claves para que se pueda construir mi propuesta de valor y mantenerla, de allí salen las actividades que debo realizar con estos recursos claves

ACTIVIDADES CLAVES: debo tener claro en qué me quiero diferenciar y cómo hacer para poderme diferenciar de los demás

ALIADOS: son las personas que me aportan, ejemplo: una página web que vende zapatos, si yo no se como crearla le hago un contrato a un ingeniero que la desarrolle y este pendiente de ella.

ESTRUCTURA DE COSTOS: las actividades claves, los recursos cuestan. Debemos identificar cuáles son Los elementos claves que generan el costo y analizarlos

HERRAMIENTA COMPLETA



TODO MODELO DE NEGOCIO TIENE QUE SER RENTABLE, REPETIBLE Y ESCALABLE

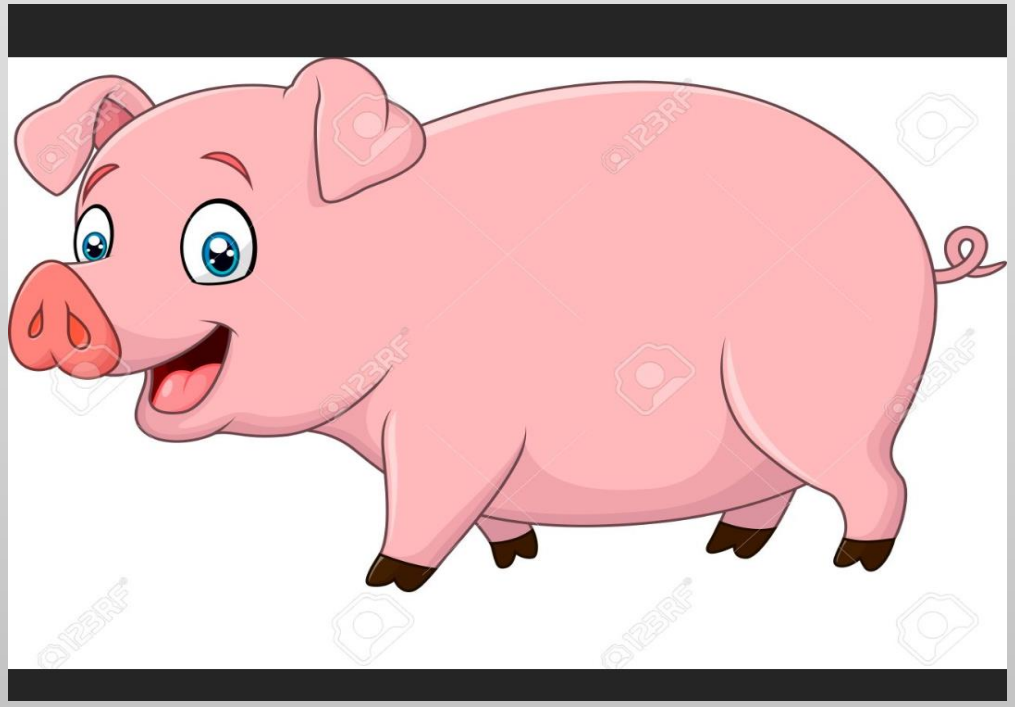
Si no cumple estas tres condiciones debes volver y volver a intentar

CONCLUSION

Podemos concluir que el BUSSINES MODEL CANVAS nos ayuda dándonos soluciones para nuestros problemas dentro de la empresa cabe aclarar que no nos da la solución, el nos da las herramientas para que nosotros arreglemos y mejoremos los planes de negocio de nuestra empresa.

CARNES HOGAR

LEINY KARINA
NICOLE JINNETH
NIKOL VALENTINA
MARLON ALEGRIAS
KEVIN ANDRES



PROPUESTA DE VALOR :

Una buena atención a nuestros clientes .

Ofrecemos una excelente y deliciosa carne fresca y natural de animales criados sin ningún tipo de químico brindándole una excelente confianza para consumirla.
Le brindamos la comodidad de llevarle el pedido hasta la puerta de la casa con todos lo protocolos de bioseguridad y toda la higiene en regla .
El punto de venta debe de estar bien limpio ordenado y desinfectado ya que la limpieza y la imagen son principales a la hora de una venta .

SEGMENTO DE CLIENTES :

veredas donde no hay un punto fijo de venta de carne y si necesitan carne tienen que salir hasta el pueblo para poder abastecer esta necesidad , la venta de carne va dirigido a todo tipo de personas , comunidad en general , madres de familia que busca una carne saludable y de buena calidad .

los puntos de venta serán en ciertas veredas conocidas y un punto de venta el el pueblo .

A futuro pensamos en tener varios puntos de venta en el pueblo y mas veredas del municipio , e incluso poder abastecer a otras famas de carne y a super mercados .

CANALES:

Carne a domicilio podemos llevar hasta la puerta de la casa de nuestros clientes la carne a domicilio solo tienen que hacer una llamada o escribir a nuestro whatsapp , hacer su pedido con nombre del cliente y dar la dirección del lugar de residencia .

En los puntos de venta en cada vereda pueden llamar o escribir por nuestro whatsapp para reservar su pedido en nombre de la persona que lo va a recibir.

Tener en cuenta que el servicio de domicilio solo aplica para el punto de venta en el pueblo , en las veredas pueden llamar y reservar su pedido especificando la hora en que lo recibirán .

Publicidad por las redes sociales con recomendaciones de nuestros clientes .

Y contamos con las recomendaciones de nuestros clientes .



RELACION CON LOS CLIENTES :

Vamos a atender lo mas rápido posible a cada cliente que llegue a comprar el producto con un muy buen trato eficaz brindándoles un servicio perfecto de venta para que nuestros clientes entren en confianza con nosotros , cuando hagan un pedido a domicilio se entregara lo mas rápido posible .

Vamos a estar bien abastecidos de nuestros productos para cuando un cliente necesite algo siempre tengamos para que no le compre a otro .
Cuando un cliente llegue hay que saludarlo y ser amables demostrándoles que puede entrar en confianza con nosotros y ayudarle a hacer una buena elección del producto que va a llevar y siendo sinceros con nuestros clientes a la hora que nos pidan un consejo sobre el producto que quiere llevar .



FUENTE DE INGRESOS :

El pago de nuestro producto será solo en efectivo y el pago será inmediato a la entrega de la carne , cuando requieran la carne a domicilio tendrá un costo de 3.000 pesos por el servicio a domicilio , a partir de una compra de 45,000 pesos en adelante el domicilio será gratis .

Vamos a comprar cerdos ya engordados en pie para venderlo , ya que de estar forma hay buenas ventajas de sacarle incluso el doble de lo que se invirtió comprándolo .

A partir de que una marrana complete 4 partos se saca .

No se tendrá reproductor .



RECURSOS CLAVES :

motocicleta para transportar la carne a domicilio , una persona que trabaje en el punto de venta todos los días y se encargue de hacer los domicilios .
crianza de cerdos : lugar adecuado para mantener los animales , cuatro marranas reproductoras , alimentación de los animales : reproductoras gestación durante los primeros dos meses y faltando un mes lactancia.
Gramera para pesar el alimento del día teniendo en cuenta que al día un solo cerdo consume 2 Kilos .
Gramera para pesar la carne , cuchillos , refrigerador para guardar la carne en cada punto de venta , bolsas para el empaque .
Puntos de venta .
Vitaminas , purgantes



ACTIVIDADES CLAVES :

el punto de venta de la carne estará abierto todos los días para el publico .
Anuncios y perifoneo donde se especifique el punto de venta de la carne y sus precios .
Perifoneo

Hacer madrugón 1 vez al mes .
A cada persona que llegue a nuestro punto de distribución se le entregara un volante donde se especifique toda la información sobre nuestros productos y puntos de venta .


PRECIOS.
Lomo: 9,500
Pulpa :. 9,000
Costilla : 8,500
Tocineta:8,500
Papada: 6,000
Cogote:. 6,000
Pata :. 4,000
Tocino: 3,500
Oreja :. 2,500
Cabeza : 2,000
Garra:. 2,000
Hueso .B. 2,000


GRACIAS.

MODELO CANVAS

INTRODUCCIÓN:

El modelo canvas o business model canvas es un modelo visual donde podemos ordenar ideas a la hora de definir cuál será nuestro modelo de negocio, Fue desarrollado por el doctor Alexander Osterwalder.

Si pongo en marcha esta herramienta debo tener claro que quiere el cliente, este modelo de negocio es obligatorio para permanecer y crecer en el mercado.

Toda estrategia tiene que ver cuáles son los diferenciadores, no se trata de ser el mejor, se busca ser distinto, ser el único en lo que se hace y hay que saber de los competitividores.

Debo conocer al cliente, todos los clientes necesitan satisfacer tres necesidades funcional, emocional y social.

DESARROLLO:

Beneficios del modelo canvas:

1) Mejorar la comprensión: utiliza herramientas visuales, fomenta el pensamiento creativo de los trabajadores que fomentan el lienzo.
2) Amplios puntos de enfoque: en este modelos se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferente perspectivas: comercial, mercado, canales de distribución.
3) Análisis estratégico: en solo una hoja se puede visionar todos los elementos del lienzo.

COMO GENERAR UN MODELO CANVAS.

1) Segmentos de clientes:

   Es detectar necesidades del mercado y del cliente, hay que sacar productos de acuerdo a las necesidades y deseos.

   Para poder identificar a un cliente tenemos que analizar que piensa, siente, ve, escucha y cuáles son sus problemas y que le puede aportar nuestros productos.

2) Propuesta de valor:

   Es una de las partes más importante de nuestro modelo de negocio ya que la propuesta de valor es el motivo por el cual el cliente nos compra a nosotros y no al otro.

3) Canales :

   En este punto hablamos de si no nos conocen no nos van a comprar. Vamos a definir los canales de distribución de nuestro producto o servicio.

4) Relación con el cliente :

   Debemos saber cómo comunicarnos con nuestros clientes y tambien estar pendiente de ellos, ellos son el eje central de nuestro negocio y debemos definir un tipo de relación con ellos y esto es fundamental para el éxito de nuestro negocio. Cada cliente tiene una necesidad específica y al identificarla debo deducir porque medio me voy a comunicar con él ya que un buen servicio garantiza una buena relación estable con el cliente en el futuro.

5) Fuente de ingresos :

Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar en monetizarlo. Estructura de los costes e ingresos. Por ejemplos cuantos cliente necesito para generar ganancias al año.

6) Recursos claves :

Hay que conocer con qué recursos contamos y con lo que debemos contar para llevar a cabo la actividad de mi negocio, es la clave a la hora de establecer el plan de negocio.

Debemos intentar conseguir la máxima productividad posible al más mínimo coste.

7) Actividades claves:

Lo que haremos en el día a día.

La estrategia unica que tiene mi negocio para entregar la propuesta al cliente .

8) Aliados clave :

Para llevar a cabo un negocio, debemos tener aliados, estos aliados pueden ser cobradores, proveedores, ellos pueden aportar recursos que harán las eficiente el modelo de negocio.

9) Estructura de costes :

Toda infraestructura tiene unos costes que debemos pagar, debemos definir cuáles son nuestras prioridades y gastos fundamentales en el negocio de aquellos que no lo son.

Tener bien clara esta estructura ya que nos ayudara a no descuidarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.

CONCLUSIÓN:

El método de Osterwalder permite construir un modelo de negocio de una forma rápida y sencilla.

En la actualidad este método se ha convertido en una herramienta ampliamente utilizada para diseñar proyectos de nuevas empresas, así como un insumo para empresas ya establecidas.

Como último hay que tener claro que el modelo no es una solución esto no soluciona un problema, el negocio hay que hacerlo realidad y ordenar las ideas.

TALLER MODELO CANVAS DE "UN NEGOCIO"

Negocio: Tienda de Cosmética Artesanal- Natural

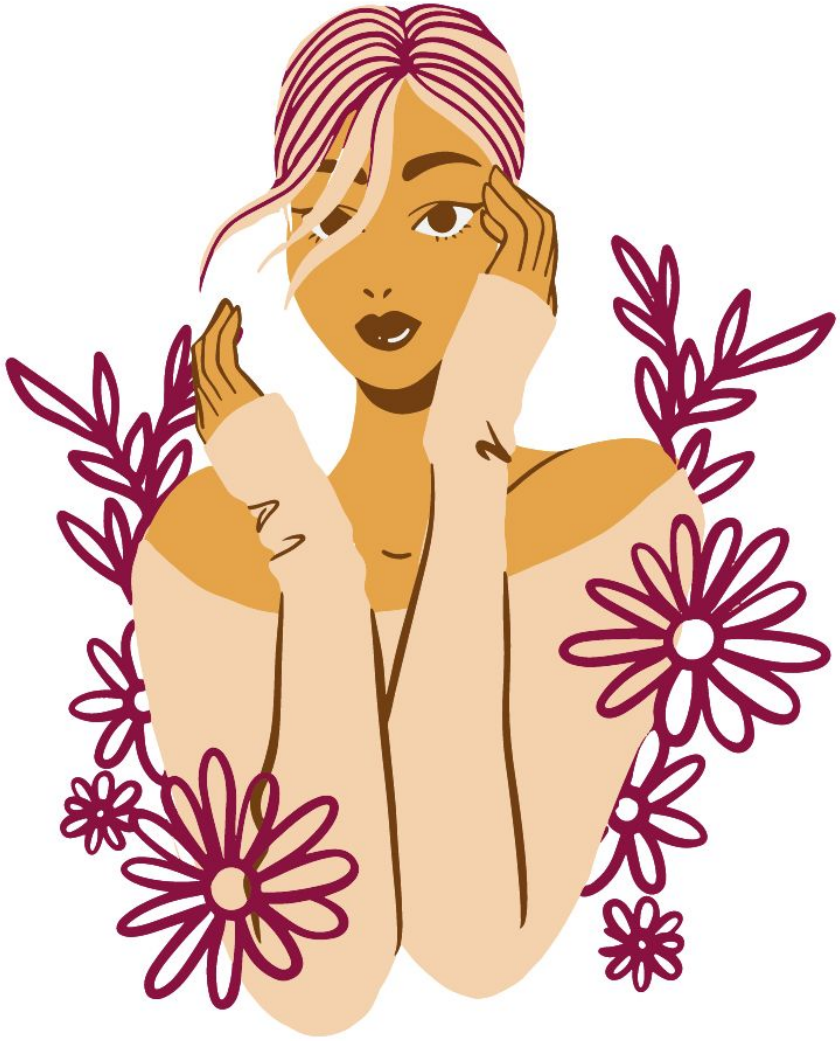


by Alicia Moore

Módulo 1: PROPUESTA DE VALOR

*Formular, elaborar y comercializar productos cosmeticos empleando procesos respetuosos con el medio ambiente, usando envases ecológicos.
*Ademas nuestros productos serán elaborados con alternativas naturales aprovechando los extractos de plantas, frutas, y aceites esenciales en beneficio de la Salud.
Empezaremos desarrollando jabones exfolia tés y sales de baño que tendrán la particularidad de no hacer espuma al momento de aplicarla sino una especie de crema capaz de limpiar, hidratar y prevenir las líneas de envejecimiento.
También elaboraremos cremas limpiadoras e hidratantes para distintos tipos de piel, especialmente en las pieles sensibles. Con la intención de brindar una atención personalizada, haremos productos de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, la idea es que el producto se adapte a las necesidades de la piel de las personas.





Módulo 2: SEGMENTO DE CLIENTES

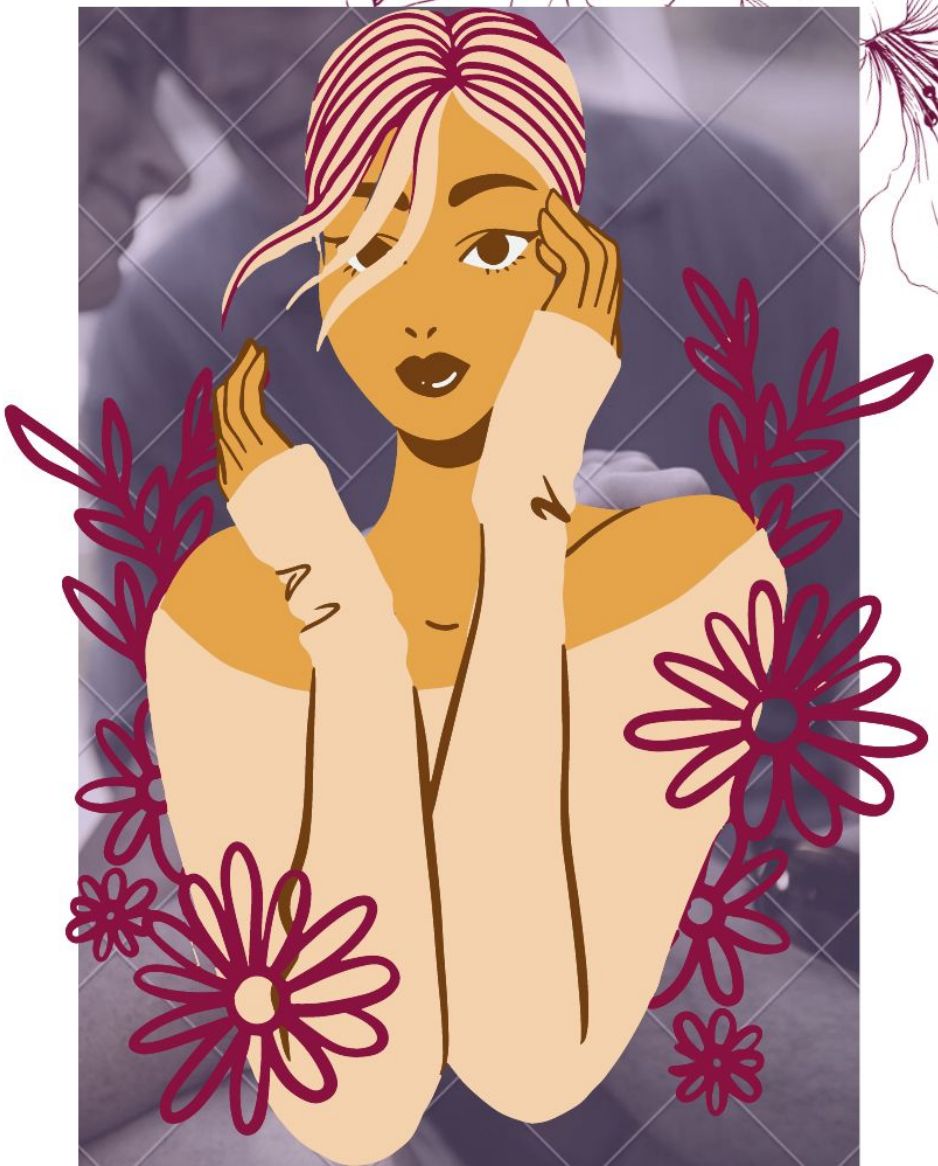
En nuestro negocio priorizamos la conquista de personas que se conviertan en clientes potenciales .
Nuestro Negocio de Cosmética Artesanal queremos llegar a:

*Mujeres entre los 18 y 60 años.

* De pieles sensibles y delicadas.

* Interesadas por el cuidado del medio ambiente y la ecología.

* Personas atraídas por cuidar su piel y su salud.



Modulo 3: CANALES

En nuestro negocio de cosmética artesanal y natural utilizaremos medios físicos y online para hacer voz a voz de nuestros productos.

*Medios Físicos:

- Instalación de punto de venta en tiendas de maquillaje y belleza para dar a conocer nuestra línea de productos.
- Reuniones de demostración de los productos en lugares públicos y campañas de emprendedores.
-Entrega de material informativo (volantes,plegables) de nuestros productos en tiendas de maquillaje y de productos naturales para la belleza.



*Medios Online:

-utilizaremos redes sociales, ya que son realmente efectivos y generan un gran alcance. Crearemos perfiles con información de nuestro catálogo de productos en INSTAGRAM,FACEBOOK y Blogs comerciales.

-Desarrollaremos un sitio web con información en línea de productos, donde también añadiremos información de los ingredientes utilizados para nuestra producción. En esta página Web las personas tendrán la oportunidad de diligenciar un formulario con información sobre su piel, padecimientos que han presentado, si en caso tal han sufrido algún tipo de alergia ante algún otro producto. Esto, con la finalidad de hacer productos personalizados para cada piel.
De igual forma nuestros clientes podrán realizar sus pedidos a través de nuestra página web y así posteriormente ser entregados con seguridad a su dirección registrada.

Módulo 4:RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Una buena comunicación y relación con nuestros clientes es vital y de suma importancia para que una empresa o un negocio sea exitoso, es por esta razón que debemos pensar siempre cómo crear un vínculo entre nuestros clientes y nuestros productos; generando así fidelización.
Para nuestro negocio de Cosmética Artesanal :

- Realizaremos demostraciones gratuitas de nuestra línea de productos en tiendas de maquillaje o centros comerciales.
- Ofreceremos descuentos por compras grandes en nuestros productos.
-Brindaremos combos por días especiales del año como día de la madre, día de la mujer y día de amor y amistad.
-Limpiezas de cutis e hidratación gratis por compras de nuestros productos.
-Concursos en nuestras redes donde premiaremos su fidelidad.

Módulo 5: FUENTE DE INGRESOS

En Nuestra linea de Cosmética Artesanal realizaremos las ventas por medio del portal Web, donde las personas interesadas en nuestros productos podrán ingresar y hacer pedidos en línea, pagando con tarjeta de credito.



También podrán solicitar los productos comunicándose en nuestras cuentas de INSTAGRAM, FACEBOOK y WHASAPP para pagar a través de una transferencia Bancaria.

Otra de nuestras fuentes de ingreso serán Por venta al mayor a tiendas de maquillaje y establecimientos comerciales.

Módulo 6: RECURSOS CALVE

Como "recursos clave" en nuestro Negocio de Cosmética Artesanal tenemos los siguientes:



*MATERIA PRIMA: de proveedores orgánicos certificados.

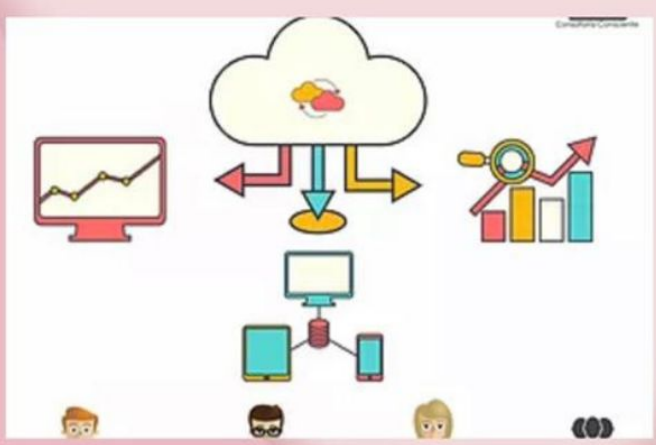
*Proveedor de empaques y etiquetas.

*Utensilios como por ejemplo: bandejas,paletas,tablas de corte,tubos de ensayo, envases plásticos entre otros.

*Redes Sociales.

*Transporte para hacer entrega de los pedidos.

Módulo 7: ACTIVIDADES CLAVE



Las actividades clave a las que debemos recurrir son:

*Permisos sanitarios para la elaboración de nuestros productos.

*Elaboracion de fórmulas orgánicas y naturales.

*Atencion al cliente.

*Venta y comercialización de nuestros productos en puntos de venta.

* Publicidad de nuestra marca a través de internet.

Módulo 8: SOCIOS

Nuestros proveedores y aliados son las personas que harán que nuestro negocio funcione y sea rentable. Por ella debemos tener en cuenta:

*Crear vínculos cercanos con los proveedores de materias primas.

* Empresas aliadas como tiendas de maquillaje y belleza, tiendas ecológicas,naturistas y tiendas de artículos para Mujer.



ENSAYO ESQUEMA DE MODELOS DE NEGOCIO (Business Model Canvas)

LISBETH TATIANA DIAZ PAZ

JOSE

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

PROYECTAR AL MERCADO

Business Model Canvas

El Modelo de Negocios CANVAS puede ser utilizado para promover nuevos negocios, crear empresas o agregar valor a las empresas existentes El Modelo de Negocios CANVAS segundamente en la idea de que existe una necesidad imperiosa de generar valor, el cual debe ser comunicado de forma eficiente a los potenciales clientes para esto ser necesario invertir recursos y exigir' cimentar relaciones importantes con diferentes actores externos e internos A continuación se detallan los componentes

1). Segmentos de Clientes: El objetivo es de agrupar a los clientes con características homogéneas en segmentos definidos y describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos, etc. después, uno se puede ocupar de ubicar a los clientes actuales en los diferentes segmentos para

finalmente tener alguna estadística y crecimiento potencial de cada grupo

2). propuestas de Valor: El objetivo es de definir el valor creado para cada Segmento de clientes describiendo los productos y servicios que se ofrecen a cada uno para cada propuesta de valor hay que añadir el producto o servicio más importante y el nivel de servicios Estas primeras dos partes son el núcleo del modelo de negocio

3). Canales: Se resuelve la manera en que se establece contacto con los clientes Se consideran variables como la información, evaluación, compra, entrega y postventa para cada producto o servicio que identificado en el paso anterior hay que definir el canal de su distribución adecuado, añadiendo como información el ratio de éxito del canal y la eficiencia de su costo

4). relaciones con Clientes: Aquí se identifican cuales recursos de tiempo y monetarios se utiliza para mantenerse en contacto con los clientes por lo general, si un producto o servicio tiene un costo alto, entonces los clientes esperan tener una relación más cercana con nuestra empresa

5).de Ingresos: Este paso tiene como objetivo identificar que aportación monetaria hace cada grupo y saber de dónde vienen las entradas ventas, comisiones, licencias, etc. Así se podrá tener una visión global de cuales grupos son más rentables y cuales no

6). recursos Clave: después de haber trabajado con los clientes, hay que centrarse en la empresa para ello, hay que utilizar los datos obtenidos anteriormente, seleccionar la propuesta de valor más importante y relacionarse con el segmento de clientes, los canales de distribución las relaciones con los clientes, y los flujos de ingreso Así, saber cuáles son los recursos clave que intervienen para

que la empresa tenga la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor

7). Actividades Clave: En esta etapa es fundamental saber que es lo más importante a realizar para que el modelo de negocios funcione utilizando la propuesta de valor más importante, los canales redistribución y las relaciones con los clientes, se definen las actividades necesarias para entregar la oferta

8). Socios Clave: es realizar alianzas estratégicas entre empresas, joint Ventures, gobierno, proveedores, etc. En este apartado se describe a los proveedores, socios, y asociados con quienes se trabaja para que la empresa funcione ¿qué tan importantes son? ¿se pueden reemplazar? ¿pueden convertir en competidores?

9). Estructuras de Costos: Aquí se especifican los costos de la empresa empezando con el más alto (marketing, RyD, CRM, producción, etc.) luego se

relaciona cada costo con los bloques definidos anteriormente, evitando generar demasiada complejidad posiblemente, se intente seguir el rastro de cada costo en relación con cada segmento de cliente para analizar las ganancias

En conclusión El modelo canvas es la herramienta que sirve analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece

DESARROLLO

El mercadeo es un conjunto de acciones que ha surgido como una herramienta para la satisfacción y necesidades de la humanidad a lo largo de la historia

El mercadeo es un proceso atraves del cual se debe crear comunicar y entregar valor al cliente, también a los demás grupos de interés de la organización para gestionar relaciones duraderas.

Teniendo en cuenta que también hay, Marketing mix o mescla del mercadeo que es un trabajo fundamental actualmente más aplicado para la comprensión del mercadeo las 4p's, que son:

Producto conjunto de atributos que se ofrece a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podrá satisfacer un deseo o una necesidad.

Precio cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficio de tener o usar el producto o servicio.

Promoción combinación especifica de herramientas de publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, ventas personales y marketing directo que la empresa utiliza para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing.

Punto de venta conjunto de organizaciones que dependen entre si y que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor.

INTRODUCCIÓN

Marketing o mercadeo es un proceso social y administrativo mediante el cual se satisfacen necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios según

Kotler el marketing parte del estudio de sus principales preferencias y lo convierte en una estrategia efectiva.

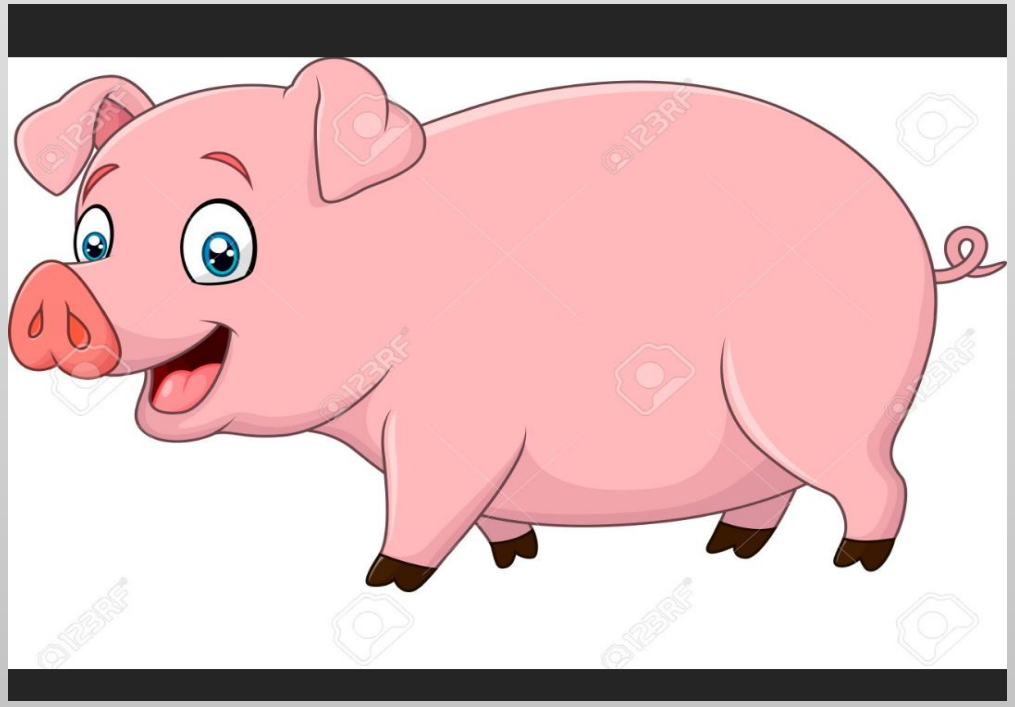
CONCLUSIÓN

En la era digital en la que vivimos le dio el poder de la información al consumidor ahora las personas deciden que contenido consumir.

Por esa razón tiene sentido que una empresa ponga en práctica muchas ideas al mismo tiempo con el fin de alcanzar sus objetivos.

CARNES HOGAR

LEINY KARINA
NICOLE JINNETH
NIKOL VALENTINA
MARLON ALEGRIAS
KEVIN ANDRES



PROPUESTA DE VALOR :

Una buena atención a nuestros clientes .

Ofrecemos una excelente y deliciosa carne fresca y natural de animales criados sin ningún tipo de químico brindándole una excelente confianza para consumirla.
Le brindamos la comodidad de llevarle el pedido hasta la puerta de la casa con todos lo protocolos de bioseguridad y toda la higiene en regla .
El punto de venta debe de estar bien limpio ordenado y desinfectado ya que la limpieza y la imagen son principales a la hora de una venta .

SEGMENTO DE CLIENTES :

veredas donde no hay un punto fijo de venta de carne y si necesitan carne tienen que salir hasta el pueblo para poder abastecer esta necesidad , la venta de carne va dirigido a todo tipo de personas , comunidad en general , madres de familia que busca una carne saludable y de buena calidad .

los puntos de venta serán en ciertas veredas conocidas y un punto de venta el el pueblo .

A futuro pensamos en tener varios puntos de venta en el pueblo y mas veredas del municipio , e incluso poder abastecer a otras famas de carne y a super mercados .

CANALES:

Carne a domicilio podemos llevar hasta la puerta de la casa de nuestros clientes la carne a domicilio solo tienen que hacer una llamada o escribir a nuestro whatsapp , hacer su pedido con nombre del cliente y dar la dirección del lugar de residencia .

En los puntos de venta en cada vereda pueden llamar o escribir por nuestro whatsapp para reservar su pedido en nombre de la persona que lo va a recibir.

Tener en cuenta que el servicio de domicilio solo aplica para el punto de venta en el pueblo , en las veredas pueden llamar y reservar su pedido especificando la hora en que lo recibirán .

Publicidad por las redes sociales con recomendaciones de nuestros clientes .

Y contamos con las recomendaciones de nuestros clientes .



RELACION CON LOS CLIENTES :

Vamos a atender lo mas rápido posible a cada cliente que llegue a comprar el producto con un muy buen trato eficaz brindándoles un servicio perfecto de venta para que nuestros clientes entren en confianza con nosotros , cuando hagan un pedido a domicilio se entregara lo mas rápido posible .

Vamos a estar bien abastecidos de nuestros productos para cuando un cliente necesite algo siempre tengamos para que no le compre a otro .
Cuando un cliente llegue hay que saludarlo y ser amables demostrándoles que puede entrar en confianza con nosotros y ayudarle a hacer una buena elección del producto que va a llevar y siendo sinceros con nuestros clientes a la hora que nos pidan un consejo sobre el producto que quiere llevar .



FUENTE DE INGRESOS :

El pago de nuestro producto será solo en efectivo y el pago será inmediato a la entrega de la carne , cuando requieran la carne a domicilio tendrá un costo de 3.000 pesos por el servicio a domicilio , a partir de una compra de 45,000 pesos en adelante el domicilio será gratis .

Vamos a comprar cerdos ya engordados en pie para venderlo , ya que de estar forma hay buenas ventajas de sacarle incluso el doble de lo que se invirtió comprándolo .

A partir de que una marrana complete 4 partos se saca .

No se tendrá reproductor .



RECURSOS CLAVES :

motocicleta para transportar la carne a domicilio , una persona que trabaje en el punto de venta todos los días y se encargue de hacer los domicilios .
crianza de cerdos : lugar adecuado para mantener los animales , cuatro marranas reproductoras , alimentación de los animales : reproductoras gestación durante los primeros dos meses y faltando un mes lactancia.
Gramera para pesar el alimento del día teniendo en cuenta que al día un solo cerdo consume 2 Kilos .
Gramera para pesar la carne , cuchillos , refrigerador para guardar la carne en cada punto de venta , bolsas para el empaque .
Puntos de venta .
Vitaminas , purgantes



ACTIVIDADES CLAVES :

el punto de venta de la carne estará abierto todos los días para el publico .
Anuncios y perifoneo donde se especifique el punto de venta de la carne y sus precios .
Perifoneo

Hacer madrugón 1 vez al mes .
A cada persona que llegue a nuestro punto de distribución se le entregara un volante donde se especifique toda la información sobre nuestros productos y puntos de venta .


PRECIOS.
Lomo: 9,500
Pulpa :. 9,000
Costilla : 8,500
Tocineta:8,500
Papada: 6,000
Cogote:. 6,000
Pata :. 4,000
Tocino: 3,500
Oreja :. 2,500
Cabeza : 2,000
Garra:. 2,000
Hueso .B. 2,000


GRACIAS.

Ensayo Business Model Canvas

Mayerly Vanesa García Mera

Aprendiz

José Luis Sánchez

Instructor

Centro de comercio y servicios

Sena

Regional Cauca

2021

Introducción

Los nuevos modelos de negocios, están alterando los lugares de trabajo en todas partes. Las empresas deben evaluar constantemente y cambiar sus modelos de negocio para Sobrevivir.

Podemos definir como modelo de negocio como la lógica por No cual una empresa, se sostiene financieramente en pocas palabras es la lógica por la cual una empresa gana su sustento. Se puede pensar en un modelo de negocio que describe como funciona una organización.

Está herramienta o nueva metodología llamada Business Model Canvas, tiene como objetivo conceptualizar el método de negocio de las empresas, para así como punto de partida diseñar nuevas estrategias que se adapten mejor a cada una de las diversas empresas.

El Business Model Canvas solo es una plantilla en que permite, a través de nueve categorías, explicar la manera en la que una empresa va ejercer ganancias. Está fue creada por Alexander Osterwalder, un emprendedor periodista que junto con Yves Pigneur, quien creo está metodología en el año 2005.

El BMC también consiste en adaptar, con ejemplos concretos y diálogo interactivo ofrecer pasos flexibles para desarrollar la creatividad, emprendimiento e innovación . También depende de abrir mentes y descubrir las infinitas posibilidades que nos brinda la innovación.

Desarrollo

¿Qué es Business Model Canvas?

No es una solución es una herramienta para realizar el crecimiento de una empresa, está herramienta nos produce innovación estratégica, siendo mejor que la competencia, siendo diferente, y mucho mejor capturando y agregando valor.

Para entender que es el BMC es necesario entender los 9 bloques de los cuales se componen este modelo de negocio que son:

1. **Actividades clave**

   Las Actividades clave son aquellas tareas que son necesarias para llevar a cabo la propuesta de valor que la empresa va ofrecer a sus clientes.

2. **Recursos claves**

   Estos son aquellos recursos físicos,que son necesarios para crear valor para el cliente. Esté bloque tiene una gran importancia para la creación de un plan de negocios, por qué así podemos Identificar cuáles son los recursos con lo que contamos y cuáles son los que debemos de adquirir al momento de ofrecer y comunicar nuestra propuesta de valor .

3. **Red de socios**

   Está red de socios se refiere a todos los autores que proporcionan los recursos clave para ofrecerle al cliente la propuesta de valor. Está red de socios está conformada principalmente por proveedores pero también incluye alianzas estratégicas.
   Al fortalecer tu red de socios te permitirá mejorar la Propuesta de valor ,la experiencia del cliente y la reputación de tu empresa.

4. **Oferta de valor**

La oferta de valor se refiere a los productos y servicios que ofrece la empresa que satisfacen las necesidades de sus clientes. Es el motivo por el cual el cliente le compra a nuestra empresa y no a la competencia.

Algunos de estos se basan en aspectos como

- Personalización
- Diseño
- Marca
- Precio
- Accesibilidad
- Innovación

5. **Segmento de clientes**

Esté bloque tiene estrecha relación con la oferta de valor, por qué dependiendo de la necesidad del cliente se debe construir la oferta y dependiendo de la propuesta de valor, será posible encontrar nuevos segmentos.

Para identificar el segmento es necesario analizar al consumidor y esto implica entender como piensa, qué siente, que necesita , que desea , para saber si la propuesta de valor será atractiva para este cliente o si es necesario reestructurarla.

6. **Canales**

Los canales en la metodología canvas son aquellos medios que tiene la empresa para hacer llegar la propuesta de valor a sus clientes.

La estrategia puede incluir diferentes tipos de canales de distribución

- Canales propios

- Canales a través de distribuidores
- Una combinación de los dos anteriores

7. **Relaciones con los clientes**

   Este trata de identificar el tipo de relación que se pretende construir con los segmentos de los clientes, la participación que tendrán en la propuesta de valor y la coherencia de esta relación con la comunicación y el posicionamiento de la marca .

   Algunas de las relación más comunes son:

   - Self service
   - Servicios automatizados
   - Asistencia personal
   - Asistencia personal dedicada
   - Comunidades
   - Co-creación

8. **Estructura de costos**

   La estructura de costas responde al soporte financiero que requiere la operación de la empresa identificar cuáles de los costos son prioritarios y cuáles no , de acuerdo con el modelo de negocio.

   Las características de la estructura de costos son:

   - Costos fijos
   - Costos variables
   - Economía de escala
   - Economía de alcance

9. **Fuente de ingresos**

   Este se refiere a la forma como la empresa será rentable, En este bloque se define como se va a garantizar un flujo de ingresos .

Ahora que ya sabemos que es el modelo Canvas, usa estos conocimientos para implementarlo en tu organización .

Conclusión

El Business Model Canvas es una herramienta de enorme potencia en la definición y análisis de un modelo de negocio. En mi opinión se trata de una herramienta de reflexión y comunicación .

Su sencillez aparente esconde un guía para la reflexión sobre todos los aspectos clave de un modelo de negocio. Su estructura permite tener una visión completa en un único lienzo, de esa forma, hace sencilla la comunicación y comprensión del modelo de negocio .

Alexander Osterwalder con su libro nos ofrece además de la descripción una serie de patrones que nos ayudan a entender la metodología y nos sirven de guía para encontrar el más adecuado o nuestros intereses o necesidades.

CENTRO COMERCIO Y SERTVICIOS

SENA

ENSAYO DE EL METODO CANVAS

TEMATICA

MODELO CANVAS

PRESENTADO A

JOSE LUIS SANCHEZ

PRESENTADO POR

NATALITH DIAZ LASSO

FICHA #: 2381424

FECHA: 10 DE OCTUBRE DE 2021

SENA

GESTION EMPRESARIAL

INTRODUCCION

En este ensayo se hablará del modelo de CANVAS diseñado por ALEX OSTERWALDER, el cual es una herramienta diseñada para crear nuevos modelos de negocios a emprender los cuales tienen mucho soporte con la ayuda de este modelo CANVAS, ya que se evalúan nueve pasos los cuales sirven de mucha ayuda para establecer un modelo de negocio exitoso con visión de futuro.

DESARROLLO

Al hablar del modelo de CANVAS, hablamos de la implementación de un modelo de negocios o plan de negocios, ya que es una herramienta muy practica para nosotros como nuevos emprendedores Visioneros, con la ayuda de este modelo poder hacer modificaciones a medida que se va avanzando en el análisis, investigación, desarrollo y viabilidad del negocio

Al utilizar este modelo de negocios es muy fácil y rápido, el cual permite trabajar en equipo de una manera divertida y dinámica; así mismo tener una visión clara de lo que se va a pretender con el modelo de negocio de CANVAS.

Sin embargo, varios autores sobre el modelo de negocios de CANVAS como un modelo el cual se construir, cuando en si el modelo original sirve como una herramienta de apoyo para negocios y a si poder hacer una reflexión sobre el planteamiento estratégico de cada uno de los nueve pasos, los cuales relacionan para poder producir un impacto y modificar las áreas claves del negocio o de la empresa en donde se desarrolla o donde se va a realizar.

El modelo de CANVAS se compone de 9 pasos que representan las áreas claves de la empresa, las cuales se deben tener en cuenta en este modelo de negocio:

Segmentos del mercado: los cuales se definen los diferentes tipos de grupos de personas o entidades a los cuales va dirigida la empresa y con esto crear oportunidades de negocio.

Propuestas de valor: en este se describen los conjuntos de productos o servicios los cuales crean valor para cierto segmento de mercados, y con esto descubrir como generar valor para nuestros clientes con propuestas innovadoras.

Canales de distribución: se ve como una empresa que se comunica con los diferentes tipos de segmentos de mercado y con esto seguir fortaleciendo a nuestra empresa o marca.

Relación con los clientes: se establece las relaciones con la empresa con determinados segmentos, este punto es de suma importancia ya que se emplean estrategias personales y únicas para relacionarnos con los clientes.

Fuentes de ingresos: este paso tiene como objetivo identificar que aportación monetaria hace cada grupo y saber de donde vienen las entradas (ventas, comisiones, licencias, etc.). A si se podrá tener una visión global de cuales grupos son mas rentables y cuáles no.

Recursos claves: después de haber trabajado con los clientes, hay que centrarse en la empresa. Para ello, hay que utilizar los datos obtenidos anteriormente, seleccionar la propuesta de valor mas importante y relacionarse con el segmento de clientes, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, y los flujos de ingreso. A si, saber cuales son los recursos claves que intervienen para que la empresa tenga la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor.

Actividades clave: en esta etapa es fundamental que es lo mas importante a realizar para que el modelo de negocios funcione. Utilizando la propuesta de valor mas importante, los canales de distribución y las relaciones con los clientes, se definen las actividades necesarias para entregar la oferta.

Socios clave: fundamental es realizar alianzas estratégicas entre empresas, proveedores. En este se describe a los proveedores, socios, y asociados con quien se trabaja para

que la empresa funcione. ¿Qué tan importantes son? ¿se pueden remplazar? ¿pueden convertirse en competidores?

Estructuras de costos: aquí se especifican los costos de la empresa empezando con el más alto (márquetin, R&D, CRM, producción, etc. Luego se relaciona cada costo con los bloques definidos anteriormente, evitando generar demasiada complejidad. Posiblemente, se intente seguir el rastro de cada costo en relación con cada segmento de los clientes para analizar las ganancias.

CONCLUISION

El método de CANVAS es una herramienta de análisis y diseño de una idea de negocio, que no solo permite visualizar si la idea es realizable y si se va a tener éxito en su implementación, sino que también nos permite esquematizar todos los componentes necesarios para que la implementación sea eficiente, pues si dejamos uno de estos componentes sin definir, podríamos tener serios problemas en la implementación de la idea de negocio.

El modelo CANVAS también permite tener una idea clara del mercado objetivo y como nos vamos a relacionar con él, la estrategia de comercialización y distribución, como vamos a ejecutar la operación, y cuáles serán las afectaciones financieras en términos de ingresos y costos.

Ensayo Sobre El Modelo Canvas

Naydu Viviana Lopez Montaño

Centro de comercio y servicios – SENA

260101001: Proyectar el mercado

José Luis Sánchez

12 de octubre del 2021

INTRODUCION

El presente ensayo tiene como objetivo hablar brevemente sobre los inicios y entender en que consiste el modelo de negocios **CANVAS** como herramienta para que una empresa pueda crear, entregar, y capturar valor.

Origen de business model generation

El modelo canvas se remonta a 2004 año en el que alexander Osterwalder presento su tesis doctoral de gestión de sistemas de información que llevaba el titulo (MODELO ONTOLOGICO DE NEGOCIO), pero fue en 2009, cuando Osterwalder público por primera vez el libro BUSINESS MODEL GENERATION, en el que se consolidad el modelo canvas como método para descubrir, visualizar, evaluar y modificar modelos de negocio.

-La idea de este modelo es disponer de un concepto lo más simple, relevante y comprensible.

- este concepto permitirá fácilmente describir y gestionar modelos de negocios para desarrollar nuevas alternativas estratégicas dentro de una empresa.

- estos nueve módulos que lo componen cubren las cuatro áreas principales de un negocio como lo son: CLIENTES, OFERTA, INFRAESTRUCTIRA, Y VIABILIDAD ECONOMICA.

Este modelo como lo mencionamos anteriormente se compone de nueve módulos los cuales explicaremos y veremos que se busca en cada uno de ellos.

LOS 9 MODULOS

1- **SEGMENTO DE CLIENTES**: su objetivo es agrupar a los clientes con características en común como lo son gustos, edades, sexos, culturas. De esta forma siendo más fácil identificar y clasificar a clientes potenciales.

Lo que se cuestiona:

¿Para quién estamos creando la propuesta de valor?

¿Cuáles son los clientes más importantes?

2- **PROPUESTA DE VALOR**: es el corazón del modelo del negocio ya que aquí se engloba toda una serie de beneficios funcionales y emocionales que la empresa aporta al cliente y que éste reconoce como diferentes y únicos de la marca con respecto a su competencia.

Lo que se cuestiona:

¿Qué servicio brindaremos a nuestros clientes?

¿Cómo facilitamos la vida de nuestros clientes?

¿Definir nuestro valor añadido principal?

3- **CANALES**: por el cual se define el medio de comunicación, distribución y venta.

Lo que se cuestiona:

¿Qué canales prefieren nuestros clientes?

¿Cuáles tienen mejores resultados?

¿Cuáles son más rentables para la empresa?

4- **RELACIONES CON EL CLIENTE**: se describen los diferentes tipos de relaciones que llevara a cabo una empresa con determinado segmento de clientes.

Lo que se cuestiona:

¿Qué tipo de relaciones esperan nuestros clientes?

¿Qué tipo de relación hemos establecido?

¿Si este tipo de relaciones establecidas son convenientes tanto para la empresa como para el cliente?

5- **FUENTES DE INGRESO**: se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado, para calcular los benéficos, se necesita restar los gastos de ingreso.

Lo que se cuestiona:

¿Cómo se manejan los pagos actualmente?

¿Cómo les gustaría pagar a los clientes?

6- **RECURSOS CLAVE**: son los elementos necesarios para que nuestro modelo de negocio funcione.

Lo que se cuestiona:

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor, canales de distribución y relación con los clientes?

7- **ACTIVIDADES CLAVE**: se describen las acciones más importantes que se deben llevar a cabo para que dicho modelo funcione.

Lo que se cuestiona:

¿Qué actividades claves requiere nuestra propuesta de valor, canales de distribución y relación con los clientes?

8- **ASOCIACIONES CLAVE**: se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento del modelo de negocio.

Lo que se cuestiona:

¿Quiénes son nuestros socios Claves?

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

¿Qué actividades clave realizan los socios?

9- **ESTRUCTURA DE COSTOS**: se describen todos los costes que implica la puesta en marcha del modelo de negocio.

Lo que se cuestiona:

¿Cuáles son los costes más importantes y necesarios?

¿Recursos claves más caros?

¿Actividades clave más caras?

A continuación, les presentare un modelo de negocio canvas implementando en mi emprendimiento que consta de hacer toda clase de diseños tejidos como lo son: trajes de baño, salidas de baño, blusas, shorts, ropa de bebe, faldas, pantalones


8- SOCIOS CLAVE
• Proveedores de materias primas
• Personal de transporte dentro y fuera del país
• Bancos
7- ACTIVIDADES CLAVE
Realizar prendas de la mejor calidad, darnos a conocer, contar con la mejor accesoria física, virtual y telefónica buscando así la fidelización de nuestros clientes.
6- RECURSOS CLAVE
• Materia prima
• Personal (mercadeo, ventas, mantenimiento, confesión.
• Infraestructura (tienda física y web)
• Capital para emergencias.
2- PROPUESTA DE VALOR
*Queremos brindar a nuestros clientes la posibilidad de adquirir diseños únicos e innovadores, cómodos y duraderos 100% hechos a mano.
* con precios asequibles.
* Contando con la mejor atención antes, durante y después del proceso de compra.
* Pagos de gran facilidad, con envíos rápidos y seguros.
*Contando con tienda física y virtual para la comodidad de todos nuestros clientes.
4- RELACION CON LOS CLIENTES
La mejor atención al cliente guiada y personalizada, tener en cuenta sus observaciones, envíos seguros
3- CANALES
Estaremos 100% en contactos con nuestros clientes mediante redes sociales, nuestra pagina web oficial y nuestra tienda física.
1- SEGMENTO DE CLIENTES.
Nuestra ropa esta dirigida a personas de todas la edades, tallas, sexos y nacionalidades.
9- ESTRUCTURA DE COSTOS
• Materia prima
• Salario de los empleados
• Servicios públicos
• Impuestos
• Costos de comercialización
* Alquiler de local
• Mantenimiento de la pagina web
• Servicio de transporte
• Compra de seguro
5- VIAS DE INGRESO
En nuestra tienda aceptamos pagos en efectivo con tarjetas debito y crédito. Para las personas que adquieran nuestras prendas por medio de la pagina web, pueden realizar pagos mediante tarjetas debito y crédito o mediante transferencias o consignaciones bancarias, también contamos con pagos contra entrega.
ENTRETEJIDOS6

Ensayo Bisnes Model Canvas

(Lienzo De Modelos De Negocios)

Nicole Jinneth Pazu Mestizo

C.c. 1007155033

Gestión Empresarial

Jose Luis Sánchez

Septiembre Del 2021

Ensayo Bisnes Model Canvas

(Lienzo De Modelos De Negocios)

Nicole Jinneth Pazu Mestizo

C.c. 1007155033

Docente

Jose Luis Sánchez

Servicio Nacional

De Aprendizaje

Gestión Empresarial

Santander De Quilichao

Cauca

2021

Índice

Introducción	1
Desarrollo	2
Conclusión	3

Introducción

Bisnes model canvas en el video nos muestra que son herramientas para crear y analizar modelos de negocios capturar y agregar valor en equipo que sienta a trabajar enfocándose en el aspecto central que se ofrece enfoca practica corrige y crece una empresa

1. Social
2. Funcional
3. Emocional

Bisnes Modelo Canvas

(Lienzo De Modelos De Negocios)

Es una herramienta para crear y analizar modelos de negocios nos ayuda a explorar visualmente como debemos reducir los tiempos de asesoramiento o compra a los clientes en el equipo que la utiliza encuentre el que quiere el cliente para crear y capturar o agregar valor a una empresa a este modelo capta y concentra la atención e innova una estrategia para dar una oferta a un cliente y ser satisfecho y se compone por 3 claves social, funcional, emocional.

1. Social: debemos establecer una buena comunicación con el cliente que él se sienta con confianza debemos transmitirle una buena energía, escuchar sus inquietudes para así cumplir con sus expectativas y así el cliente quede satisfecho
2. Funcional: satisfacer las necesidades. Es importante que sus clientes reciban un buen producto y asi estén satisfecho
3. Emocional: Son las estrategias de ventas , están concentradas en conectar con el público que el cliente se sienta seguro de adquirir el producto o servicio

El método de innovar nos ayuda a explorar visualmente en equipo. Todas las partes se deben involucrarse si queremos tener una idea concreta al momento de negociar. Para ordenar nuestras aportaciones al equipo, mejorar nuestra comprensión, esquematizar un modo macro, y hacer más productivas nuestras reuniones y con el fin de elaborar propuestas innovadoras



Conclusión

Estas herramientas son de mucha ayuda al momento de emprender un negocio; de cómo atender un cliente al momento de ofrecerle un producto o servicio y que el cliente quede muy satisfecho .

Business Model Canvas

Nikol Valentina Paz Mosquera

Sena

2381424: Gestión Empresarial

José Luis Sánchez

Octubre 11 de 2021

Introducción

En este ensayo vamos a lograr precisar que businnes model canvas es una herramienta que nos ayuda a plantar ideas para luego lograr proyectarlas, lograr poner esas ideas en práctica y que esta herramienta cuenta con nueve componentes fundamentales que ya lograremos ver.

Business Model Canvas

Business model canvas es una herramienta que nos ayuda a organizar las primeras ideas sobre una empresa de como la queremos construir o que se quiere lograr a corto o largo plazo, no es una solución sino que esta nos va ayudar a llevar una idea a la realidad, esta herramienta permite que el grupo que se siente a trabajar con ella encuentre los caminos para crear, capturar o agregar valor.

Hay que tener en cuenta que la innovación es muy importante y primero debemos tener la información del cliente, debemos satisfacer la parte funcional de la necesidad, satisfacer la parte emocional del cliente y satisfacer la parte social del cliente. Esta herramienta cuenta con nueve componentes lo cuales son:

1. Los clientes lo cual son el primer componente y en este módulo identificamos cual es nuestro cliente más importante y vemos así que le podemos ofrecer y que podemos mejorar.
2. La propuesta de valor en este módulo central miraremos que le estamos ofreciendo al cliente y viendo como nuestra propuesta de valor ayuda al cliente a satisfacer sus necesidades.
3. Las modalidades de agregación de valor lo cual en este módulo veremos qué le vamos a ofrecer al cliente, cual es el valor y a que segmento de cliente definimos primero.
4. Canales de distribución en este componente se indica el método que la empresa utiliza para comunicarse con su mercado para ofrecerle sus productos.
5. Relaciones con clientes en este módulo vemos como mantenemos en contacto con nuestros clientes y que acuerdos indicamos,

6. Flujo de ingresos en este módulo indicamos las fuentes de ingresos y generar nuevas propuestas de valor.

7. Recursos claves en este módulo veremos cómo vamos hacer posible la oferta de valor y las actividades que se van hacer.

8. Actividades claves en este módulo indicaremos las actividades estratégicas que debemos hacer.

9. Aliados en este módulo veremos en quienes debemos apoyarnos cuales son nuestros mejores proveedores y asociados.

Conclusiones

- El business model canvas es una herramienta que nos ofrece un lenguaje para describir, visualizar y también adaptar un modelo de negocio.
- Es la principal ayuda para una persona emprendedora ya que le ayuda a organizar sus ideas.

Business Model Canvas

Norma Yazmin Aragón

Gestión Empresarial, Sena

José Luis Sánchez

10 de octubre 2021

Introducción

A medida te que abarcamos estos temas me doy cuenta de que debemos tener unas bases que son de vital importancia para llevar nuestros negocios acabo; en donde un claro ejemplo de este es el BMC que se ha realizado con el fin de que los emprendedores de diferentes aspectos cuenten con una herramienta, para encaminar su proyecto cubriendo todos los aspectos para hacer pequeñas y grandes ideas la realidad, incentivando la innovación y creación de una empresa con ideas más claras.

Business Model Canvas

Primeramente, antes de dar cualquier paso debemos tener muy presente que este no se pude dar sin antes saber que es lo que el cliente necesite y que el cliente esté dispuesto a pagar por aquella necesidad, otro punto que también es muy importante es que esta herramienta no nos va a resolver el problema, sino nos va ayudar a realizar y organizar una idea.

Gracias a esta herramienta podemos sentarnos con nuestro equipo de trabajo, para así poder trabajar con ella, de esta manera encontraremos caminos para: crear, capturar, o agregar valor o dar el siguiente paso teniendo en cuenta que ya tenemos la información acerca de que es lo que quiere el cliente, por ende no mas nos sentaremos con nuestro equipo a darles conocer dicha información y de esta manera consolidarla; no podemos esperar a que nosotros ofrecemos sea algo igual o lo mismo en el mercado, no, es decir que aspiremos a ofrecer todo lo que los demás tienen porque esto lo único que nos generara una lucha de precios de esa manera todos saldremos perjudicados, pero gracias a esta herramienta que nos invita a innovar tal que esta seria una obligación para existir en el mercado y de esta manera permanecer en el mismo; ayudándonos a responder preguntas que son muy necesarias a la hora de encaminar nuestro negocio como : ¿ qué? ¿a quién se lo voy a dirigir? ¿Cuánto es lo que voy a sacar? Entre otras de gran importancia.

Teniendo en cuenta todo lo anterior esta herramienta también nos va ayudar en una categoría estratégica, es decir en una exploración estratégica para darnos cuenta que las ideas en el grupo de trabajo están llenas de otros componentes que están directamente relacionados pero sin antes también fijarme que no podemos llevar acabo una idea sin saber cuanta plata se vaya a necesitar para continuar; por ende esta herramienta lo que nos ayuda a realizar es que va a concentrar toda la atención, capta la atención de todos ya hay un solo punto en común en donde

todas nuestras ideas pueden jugar en un solo sitio. Esta herramienta cuenta con una visión estratégica que mira absolutamente todo, es decir que es macro; desde quien lo va hacer hasta quien lo va a vender.

Así que esta herramienta es principalmente utilizada para que con nuestro equipo de trabajo nos vamos enfocando en nuestra punto central, porque comúnmente cuando iniciamos la idea, son tantas cosas que se nos ocurren y no sabemos como sacarles provecho, de esta manera con la ayuda del BMC vamos a comenzar a focalizarnos exactamente donde debe de dar es decir a organizar mejor nuestras ideas y saber el orden en que se pueden realizar; de tal manera tenemos que tener presente que el hecho de que ya tengamos el BMC en nuestro negocio no quiere decir que ahí se encuentre la solución porque este apenas vendría siendo un modelo escrito en papel, en realidad lo que nos dice que así debería estar estructurada nuestra idea y ya tendríamos algo para llevar nuestra idea acabo, porque solamente no se puede llegar no mas hasta allí, hay que llevar esta base a la realidad por que como dice anteriormente hasta allí no mas se han organizado las ideas.

La idea detrás de todo esto es que BMC nos ayuda o nos aluden a ser diferentes en todos los campos principalmente en nuestra competencia, porque nos dice que no debemos de tratar de ganarle a nuestra competencia si no que debemos tratar de hacer las cosas distintas, porque nosotros no podemos hacer lo que otros hacen más bonito, debemos de ser innovadores; tratar de crear, capturar y agregar valor; de esto trata todo este BMC en que debemos generar una innovación estratégica, ayudándonos a convertirnos en únicos y esenciales en todo el mercado.

Para llevar a cabo lo anterior debemos tener muy en claro tres componentes que nos ayudaran o nos encaminaran a que necesidades se pueden satisfacer a los clientes:

La Parte Social: es la que el cliente quiere tener estatus, que su jefe lo reconozca, que la empresa diga que buen servicio, es decir el percentil que le brindas al público.

La Parte Emocional: es como se siente el cliente con aquel servicio, de tal manera de que lo vas ayudar y le vas evitar el estrés, por ende, dejándolo seguro con el servicio que se va a poner hacer otra cosa.

La Parte Funcional: es facilitarle la vida al cliente, hacerla más fácil lo que tú has descubierto de las necesidades de los mismos.

Pero cada una de las anteriores necesidades son las bases de ellas mismas, es decir que al satisfacer una se estaría abriendo camino a cada una de las otras.

Debemos tener en cuenta que esta herramienta no tiene tamaños, es decir que solamente no se utilizan en macroempresas sino también en microempresas, y nos invita a la transformación sin importar que tan grande o pequeños sean nuestros negocios, porque la transformación es la base que nos abre caminos hacer diferentes, y con este modelo nos ayuda a que nuestro negocio genere rentabilidad permitiéndonos la reflexión sobre el planteamiento estratégico de cada uno de los componentes del modelo, ¿Cuáles son esos componente? La cual debemos tener como mínimo estos 9 componentes tal que son la base principal para sacar la estructura los cuales son los siguientes:

Los Clientes:

Estos son el grupo de personas más importantes, para que el proyecto cree valor.

Propuesta De Valor:

Es el servicio que se le da al cliente o es que crea ganancias para los consumidores.

Cadenas De Distribución:

Es como le llevo a mis segmentos de clientes mi propuesta de valor.

Relaciones Con Los Clientes:

En esta podemos ver como vamos a generar un vinculo con el consumidor, en función de las herramientas, y canales que se hayan empleado.

Flujo De Ingresos:

Es la propuesta de valor proporcionada a los clientes, la razón por lo que los clientes están dispuestos a pagar.

Recursos Claves:

Este es el otro lado del módulo, son acciones muy importantes del emprendimiento, esas tareas prioritarias que no pueden faltar; estos recursos son humanos, técnicos, económicos de propiedad intelectual con los activos claves para que se pueda construir mis actividades claves.

Actividades Claves:

Son aquellas actividades que necesitamos realizar muy bien, tal que estas actividades nos ofrecen liderazgo, reduciéndonos los tiempos de atención y eso me hace mejor y más rápido.

Aliados:

Son aquellos que me ayudaran alcanzar los objetivos y que la empresa tenga éxito, en donde también nos muestra que algunas actividades no son del líder, pueden ser realizadas por diferentes personas de nuestro equipo de trabajo, tal que una de las actividades que realiza el líder es la supervisión.

Estructuras De costos

Es importante tal que esta se conoce la cantidad de dinero necesaria para sacar adelante el negocio.

Este instrumento nos ayuda a explorar visualmente y nos ayudara a ordenar nuestras aportaciones al equipo, para mejorar nuestra comprensión del tema y ayudar a compartir las ideas con nuestro equipo de trabajo y de tal manera encaminar, poder llevar a cabo nuestra idea para nuestro negocio, teniendo en cuenta estas bases que nos enseña el BMC.

Conclusión

Gracias a herramientas como estas se han encaminado partes fundamentales para llevar a cabo proyectos empresariales, dando se a conocer con diferentes métodos con el solo fin para alcanzar o proyectar nuestras ideas; esta herramienta BMC nos ayuda a tener en cuenta diferentes aspectos que se deben tener presentes a la hora de querer sacar a luz una idea de negocio; ayudándonos a expresarnos de una forma mas clara con nuestro equipo de trabajo y por ende encaminarla para hacerla realidad, de tal manera tendríamos una base para coger buen rumbo acerca de lo que queramos proponer teniendo en cuenta las necesidades de los clientes y de tal manera exponerla o llevarla a cabo.

BUSINES MODEL CANVAS

ENSAYO SOBRE LA HERRAMIENTA BUSINESS MODEL CANVAS

PROGRAMA: GESTIÒN EMPRESARIAL

COMPETENCIA:

PROYECTO DE MERCADO

NOMBRE:

SANDRACAROLINA QUIJANO PAZ

PRESENTADO A:

JOSÈ LUIS SÀNCHEZ V.

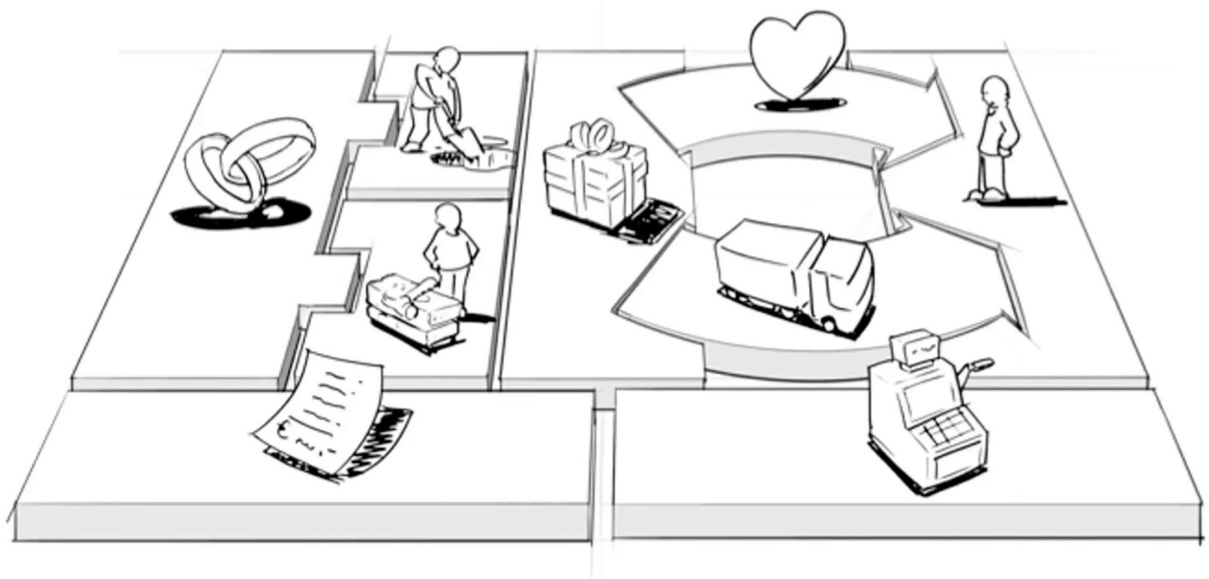
SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

INTRODUCCIÒN

Business Model Canvas es un tema actual y a su vez fundamental para la creación y desarrollo de cualquier negocio, tanto para los nuevos como para los ya existentes con algún tipo de experiencia en el mercado.

Este modelo que a su vez ha hecho que los emprendedores cuenten con una herramienta muy valiosa para empezar a generar una empresa y poder visualizar los posibles elementos que compondrán una empresa de éxito, permitiendo testear antes de lanzar al mercado productos y servicios para clientes con una necesidad definida.

Nos queda claro que esta herramienta es una salida para llevar a cabo un gran proyecto, permitiéndonos así manejar la relación entre la creatividad e innovación al momento de sobresalir de la mejor manera.



DESARROLLO

Según Enrrique Cueva la herramienta **Business Model Canvas** es una herramienta para crear y analizar modelos de negocios.

El modelo canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial. Es un modelo real es decir, que vamos modificando según se va desarrollando, ya que a medida surgen nuevas ideas. Esta herramienta nos va a ayudar a maneja nuestro negocio de una manera estratégica.

ORIGEN DEL MODELO CANVAS

Es un modelo muy visual con el que podremos ordenar nuestras ideas a la hora de definir cuál será nuestro modelo de negocio. Desarrollado por **Alexander Osterwalder**, se trata de un modelo ideal para determinar y crear modelos innovadores con el objetivo de generar valor para los clientes, definiendo y creando modelos de negocio innovadores a través de cuatro grandes áreas (los clientes, la oferta, la infraestructura y la viabilidad económica) que se desarrollan en nueve divisiones, apartados o casillas.

Hablamos de un modelo simple que permite su uso con facilidad, sin que eso suponga que se dejen de lado las cuestiones más estratégicas que repercuten en un negocio. Abordando la problemática de la empresa desde un punto de vista interno y otro externo, el **Modelo Canvas** permite que tengamos una idea clara del proyecto con un simple golpe de vista. Eso sí, para llevarlo a cabo se deben ir completando sus apartados en el orden correcto.



INNOVACION

La idea detrás de todo esto es entender que en lugar de ganarle al Líder, debemos esforzarnos por ser diferentes.

¿Cuál es la facilidad que brinda?

Es una herramienta para analizar lo que sabemos, evaluar lo que tenemos y explorar lo nuevo del modelo de negocio, para que así este mismo genere rentabilidad.

Permite la reflexión sobre el planteamiento estratégico de cada uno de los elementos del modelo de negocio.

¿Es un método para innovar?

Es un instrumento que nos ayuda a explorar, visualmente y en equipo todas las partes involucradas y sus articulaciones, cuando queremos ver todo lo que se incluye en un modelo de negocio. Para hacer mucho más productivo nuestros aportes con el fin de elaborar propuestas innovadoras.

Sus componentes son:

Como primera parte tenemos el **segmento de clientes** que se basa en detectar las necesidades del mercado y del cliente, debemos ponernos en los zapatos del cliente y así darnos cuenta de los aportes y beneficios que le puede generar a nuestro producto o servicio.

La **propuesta de valor** es una la clave de todo el modelo del negocio, ya que por medio de esta nos damos cuenta de por qué el cliente nos elegirá a nosotros y o al otro.

Los **canales** son la distribución en los cuales se basa el cómo desea ser contactado cada segmento de mercado y a través de qué puntos de interacción.

Otro componente son **las relaciones con clientes** en donde se encuentras las relaciones de cada segmento que son presenciales, automatizadas, de retención y de obtención.

El flujo de ingresos que está conformado por medio de la razón por la que el cliente quiere comprar, como quiere pagar y si está generando ingresos por cada transacción o de forma recurrente.

Los recursos claves se centra en cuales son los recursos que soportan tu modelo de negocio y cuáles son los activos esenciales.

Las actividades claves las cuales resaltan ¿qué actividades necesitas realizar muy bien en tu modelo de negocio? y ¿cuáles son las críticas?

Los aliados clave se basan en ¿Cuáles son los aliados y proveedores que apoyan tu modelo de negocio? y ¿en quienes necesitas apoyarte?

Y por último la **estructura de costes** que se encarga de definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el negocio de aquellos que no lo son.

HERRAMIENTA COMPLETA



CONCLUSION

Es una herramienta para analizar y crear modelos de negocios de forma simplificada.

Este modelo de negocio es una plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de nuevos modelos de negocio, en donde hay una dualidad EMPRESA-MERCADO.

No sustituye a un plan de empresa pero contiene la suficiente información para que surta el mismo efecto. Además muchas veces para un emprendedor un plan de empresa requiere de tiempo y dinero que tal vez no sea necesario gastar hasta validar la idea de negocio.

Ensayo Acerca de el Businnes Model Canvas

Aprendiz: Sara Johana Pantoja Sandoval

Tecnólogo: Gestión Empresarial

Instructor: José Luis Sánchez

Ficha: 2381424

Fecha: 23/09/2021

Introducción

El business model canvas es una herramienta o instrumento creado con el fin de agregar valor a una empresa la cual usa estrategias muy útiles y te ayuda a que tu negocio genere rentabilidad

El valor de la herramienta es facilitarnos la forma de pensar e interactuar para hacer cosas diferentes pero no es un modelo de negocios como tal nos ayuda a ordenar y esquematizar las aportaciones al equipo

Su fin es ofrecerles un método al usuario métodos y estrategias para innovar por grandes resultados
Su uso es para que el equipo se enfoque en lo que se quiere vender
Antes de usara este herramienta ya se tiene que tener una idea del negocio real marchando
Produce innovación estratégica que te ayuda a ser diferente cosas que los competidores no han hecho eso te vuelve único no mejor que los demás es innovar
Los clientes son muy importantes ya que a ellos tenemos que satisfacer las necesidades del cliente funcional social y emocional.

El canvas busca la transformación, hacer las cosas distintas a la competencia con un metodo sencillo y eficiente a continuación una sencilla explicación de los nueve bloques clave para entender en que ayuda la herramienta Canvas

Lo conforman nueve bloques:

1. Los clientes: los clientes son los distribuidores no son los usuarios finales, y los dos son importantes ya que el usuario aporta las necesidades o lo que quisiera que mejorarán para agregar valor en el producto o servicio, pero tenemos que estudiar a los distribuidores.

2. La propuesta de valor es importantísima porque analizamos el valor que ofrecemos al cliente dependiendo de las necesidades, hay varias formas de agregar valor al cliente como el ahorro, tiempo, dinero, precio novedad, calidad, conveniencia, estatus, experiencia; la oferta de valor que llevamos al mercado es lo que el cliente esta dispuesto a pagar por el bien o servicio, lo que es una fortaleza para ganarle a la competencia por eso se debe estar pendiente de esto todos los días es muy importante

3. Los canales de distribución: existen muchos tipos de canales de distribución, el cual cada equipo tiene que saber las relaciones con cada segmento ya sean presenciales automatizadas de retención u obtención

4. Relaciones con los clientes: es el nivel de relación de se va a tener con cada segmento de cliente las cuales hay que construirlas y tener buenas relaciones con ellos, y tratar cada segmento con estrategias, ya dependen del negocio

5. Flujo de ingresos: pueden haber una variedad clases de ingresos como las paginas web donde se cobra la propuesta de valor puede ser llevar el negocio físico al digital ya que en estos dias hay que hacerle llevar la propuesta de valor al cliente, y descubrir como es nuestro modelo de negocios como nuestra manera de cobrar entre muchas otras formas, además la herramienta te anima a ayudarte a probar nuevos métodos

6. Recursos claves: son los componentes de el modelo de negocios que van a ser los que van a crear la oferta de valor, los recursos claves para construir y mantener la propuesta de valor, y todo lo que necesitamos para mantener funcionando el negocio como por ejemplo una página web o un local comercial

7. Actividades claves: Son las actividades estratégicas esenciales para llevar de la mejor manera la propuesta de valor al mercado: relaciones comerciales, producción, marketing, distribución, servicios entre otros

8. los aliados: son personas o miembros que hacen actividades claves para el negocio además de entrenarlos para hacer lo que necesitas que hagan son importantes ya que de ellos depende parte de la empresa

9. Estructura de costos: todos los componentes del modelo de negocio cuestan entonces, el model canvas te ayuda a organizar y a manejar los costos

El modelo de negocio se basa en las mejores opciones que se combinen del mercado, uno debe innovarse hacer una buena propuesta de valor, los clientes deben saber que comprar, tenemos que romper con la comodidad, de la zona de confort tenemos que enseñarnos a hacerlo esta herramienta ayuda a eso.

Como conclusión es el verdadero aporte de esta herramienta es su estructura su composición y sus estrategias como la infraestructura, clientes, oferta y viabilidad financiera

Esta herramienta no es el modelo de negocios pero es muy útil esta articulada con todos lo bloques y todas sus partes para brindar una experiencia real y rentable que vale la pena usar para que tu negocio tenga algo distinto, algo innovador y estratégico para que tu negocio crezca.

MODELO CANVAS

FRESAS CON CREMA

STRAWBERRIS`VIV

VALENTINA ILLO VIAFARA

Socios Clave

- Agricultores de fresas
- Publicidad

Actividades Clave

Comercialización y ventas de fresas con crema como postres

Recursos Clave

- Empresas de envasado
- Empleados
- Restaurantes
- Materia prima

Propuesta de Valor

*Espacio ideal para personas que es gustan mucho las fresas
*Espacio de aprendizaje sobre este producto y sus beneficios
*música ambientada de relajación

Relación con el cliente

Atención al cliente personalizada (vasos o empaques con mensajes de reflexión o dedicatorias según este lo desee.

Canales de Venta

Restaurantes

Segmentos de clientes

Familias
Jóvenes
Niños

Estructura de costos

Salario de empleados
Adquisiciones de materia prima
Alquiler de locales
Costos de comercialización

Fuentes de ingresos

Pagos en efectivo
Transacciones tarjetas debito y crédito

MODELO CANVAS www.pronombres.es

PROPUESTA DE VALOR

- Ofrecer a nuestros clientes fresas con cremas, frescas con diferentes tipos de adicciones (galletas, maní, barquillos, etc.) según los gustos. Con sabores y presentaciones innovadoras. Espacios que le permitan al clienta disfrutar de un espacio agradable con música ambientada, y donde mas que ir a comer unas fresas con cremas pueda obtener conocimiento acerca de esta fruta y sus beneficios. A precios moderados y al alcance de todos.

SEGMENTACION DE CLIENTES

- Es un producto que esta dirigido al publico en general, las únicas personas que quizá no podrán disfrutar este producto son las personas que tienen restricciones alimenticias en especial los dulces.
- La ubicación de los locales tendrá que ser estratégica de tal manera que todos puedan desplazarse y tener fácil acceso.

RELACION CON LOS CLIENTEZ

- Atención amable y eficaz
- Elaboración de promociones rotativas
- Retroalimentación de las experiencias con los clientes
- Poner en consideración las sugerencias de los clientes sobre nuevos sabores o adicciones

ACTIVIDADES CLAVES

- Almacenamiento de materias primas
- Estrategias de promoción enfocada al cliente
- Identificar nuevas tendencias con los gustos de los clientes

¡MUCHAS GRACIAS, ESPERO SEAS MI CLIENTE CUANDO MI EMPRESA SEA UNA REALIDAD!





PRESENTADO POR: VALENTINA ILLO VIAFARA

FICHA: 2381424 GESTION EMPRRESARIAL

MODELO CANVAS

El modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece. ¿Será el modelo canvas un modelo que solo sirve a negocios ya establecidos? El modelo canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial. Es un modelo "vivo", es decir, que vamos modificando según se va desarrollando, vamos validando clientes, surgen nuevas ideas… por eso se utilizan post-its para completarlo. Cuando hablamos del modelo canvas estamos hablamos de la implementación de un modelo de negocio o plan de negocios. El modelo de negocio canvas es una metodología o estructura que una empresa u organización emplea para logra cada uno de los objetivos planteado en el largo plazo. También se podría decir que es la principal ayuda de una persona emprendedora que tiene una idea y no sabe cómo organizarla y que gracias a este método podrá estructúrala de una manera clara y concisa teniendo en cuenta lo que quiere y desea hasta llegar a visualizar que tan viable o no es la idea planteada previamente. Como explica Osterwalder

"la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica".

Existen varias fases para la elaboración de un modelo canvas la cual se conforman de la siguiente manera. Los segmentos de mercados esta es primera fase es donde se define el público objetivo al que va dirigido el producto o servicio que se tiene planteado ofrecer, estos grupos se agrupan según sus características demográficas o culturales entre otras. Cuando se logra agrupar las características es más fácil poder cumplir cada una de las

necesidades y de esta manera hacer un seguimiento y lograr generar una rentabilidad a la empresa, de la misma manera que se define a quien va dirigido la idea de negocio también se debe definir a quien no va dirigido con el fin de optimizar recursos, esto significa no gastar tiempo ni dinero en algo que probablemente no se obtendrán resultados positivos y si se dejan a un lado el segmente que pertenece al servicio o producto, la diferencia de estos dos grupos es el segmento en el que se encuentra, las necesidades , canales de distribución y tal vez el poder adquisitivo que tengan. Una vez que se conozca el segmento de mercado es más fácil y rápido desarrollar un modelo de negocios basado en las necesidades que tenga cada grupo con el objetivo de escuchar y cumplir lo que ellos quieren demandar, tener ese dialogo y relación entre consumidor y productor volviendo más eficiente estos procesos que los involucra. La Propuesta de valor en esta etapa es donde la persona tiene que identificar muy bien delo que le hace diferente a la competencia es decir son las características de los servicios o productos que hacen que una persona quiera usar una u otra marca, el principal método para que las personas ganen confianza en el producto o servicio es que la empresa demuestre una clara ventaja frente a la competencia algo que lo caracterice de los demás que lo haga único y diferente eso solo se puede dar con ayuda de la innovación. Algunas propuestas de valor pueden ser la novedad que es aquello que nunca nadie había ofrecido, personalización que es aquello que nos diferencia de los demás y nos hacen sentir único, diseño, marca, precio, utilidad y comodidad basados en innovar y no repetir lo que la competencia ofrece.

BUSINES MODEL CANVAS

ENSAYO SOBRE LA HERRAMIENTA BUSINESS MODEL CANVAS

PROGRAMA: GESTIÒN EMPRESARIAL

COMPETENCIA:

PROYECTO DE MERCADO

NOMBRE:

VIVIANA ALEXANDRA QUIJANO PAZ

PRESENTADO A:

JOSÈ LUIS SÀNCHEZ V.

SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

INTRODUCCIÒN

El Business Model Canvas traducido al español como el lienzo de modelo de negocio, con Enrrique Cueva nos dice que es una plantilla de gestión estratégica para crear modelos de negocio describiendo diferentes aspectos de una idea de negocio necesarios para el correcto funcionamiento de un proyecto. De cómo, una organización crea, entrega y captura valor, nos dirige a llevan una idea a la realidad.

No se puede dar un paso adelante si no se sabe lo que quiere el cliente, el primer esfuerzo que hay que hacer es saber y tener la certeza más cercana a la realidad de la cual es la necesidad del cliente y si ese cliente está dispuesto a pagar esa necesidad.



DESARROLLO

La modelo Canvas es una herramienta de gestión estratégica que permite conocer los aspectos claves de un negocio por medio de saber cómo se relacionan y compensan entre sí.

Hace visible la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de tu organización para que logres reconocer las deficiencias y así mismo analices el rendimiento.

Esta herramienta nos sirve para para poder estructurar las acciones claves que se necesitan para desarrollar una idea de negocio y generar así una propuesta de valor, que sea innovadora y que al mismo tiempo resulte en un modelo de negocios satisfactorio.

Nos brinda la facilidad de tener una ventaja competitiva, un liderazgo en costos, liderazgo en diferenciación, liderazgo en enfoque y por último la creación de mercados. Ya que es un instrumento que facilita comprender y trabajar con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa como un todo.

ORIGEN

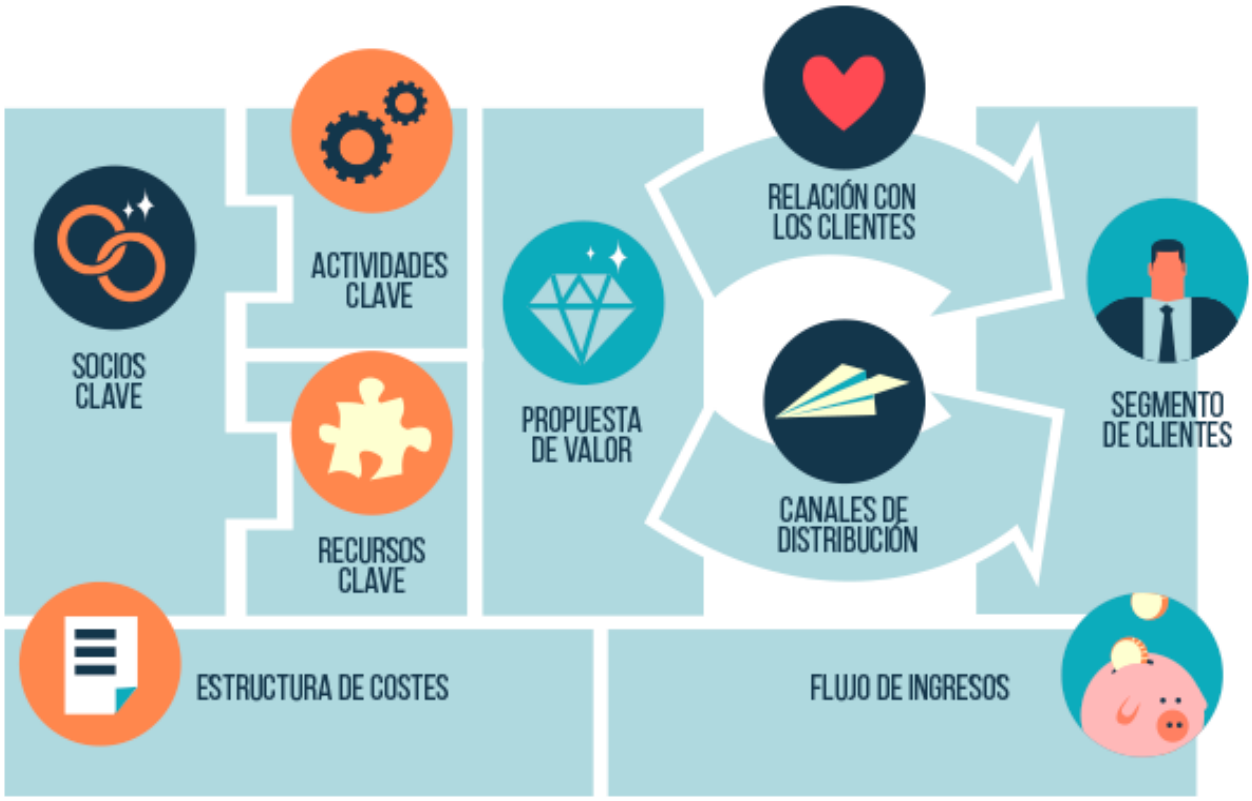
El modelo canvas fue creado y diseñado por Alexander y se usa ya a nivel mundial por la gran cantidad de beneficios que tiene.

- Al ser una herramienta muy visual **facilita la comprensión de la información.**
- **Permite analizar la idea de negocio** desde muy diferentes puntos de vista.
- De un solo vistazo se **ven todos los elementos esenciales de lo que será el negocio,** por lo que también sirve como herramienta de análisis estratégico, que permite detectar debilidades y fortalezas.
-
- Es una **metodología fácil de utilizar** y al alcance de todos los emprendedores.
- Funciona tanto si detrás de la idea de negocio hay un **equipo de trabajo como si se trata de un único emprendedor.**
- **Fomenta la innovación** en el ámbito empresarial a la vez que potencia la creatividad y el análisis.

Este modelo está compuesto por **nueve bloques que se corresponden con las características de un negocio:** segmentos de mercado, propuesta de valor, canal de distribución, relación con el cliente, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costes.

Cada una de ellas nos aporta un gran conocimiento mucho más profundo acerca del negocio que se quiere llevar a cabo para así persistir en convertirlo en un negocio innovador que sea destacado por ser diferente para que el cliente nos elija como no como una mejor opción sino como la única.

Este lienzo de negocios también contempla todos los recursos necesarios para que la empresa funcione de manera adecuada, dentro de este punto cabe destacar los socios claves quienes proveen todas las materias requeridas para cumplir con todos los procesos.



CONCLUSIONES

Con el desarrollo de este trabajo logramos evaluar un modelo de negocio utilizando la herramienta CANVAS donde nos indica el beneficio que puede ser en el momento de iniciar un proyecto y de esta manera tener en cuenta que tan viable es la idea que tenemos en mente.

Es un método que permite entender al emprendedor de manera gráfica para que el negocio tenga éxito en las relaciones externase internas, dándonos a entender que no es mejor ni peor que otros pero que si conviene conocer.

La metodología del modelo canvas brinda de una manera ágil y paso a paso a través de una matriz una idea de negocio con todos los componentes necesarios para el desarrollo de nuevos negocios o brindar una propuesta de valor a negocios ya existentes, ya que este modelo es una metodología muy recomendable para quienes incursionen en proyectos de emprendimientos.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Andrés Felipe Cortes	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061746783	**$ 3.464.825**

SUELDO	$ 1.200.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	
(+) HORAS EXTRAS	$ 107.500,00
(+) OTROS	$ 2.500.000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 3.807.500**
(-) SALUD	-$ 152.300
(-) PENSION	-$ 152.300
(-) FSP	$ 38.075
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	-$ 266.525
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 3.464.825**

Recibí conforme

Vo. Bo.

Recibo 4

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Juan Carlos Bustamante
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987

SUELDO	$ 908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 65.300,31
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.080.280**
(-) SALUD	$ 78.953
(-) PENSION	$ 78.953
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 157.906
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.815.920**

Recibí conforme

Vo. Bo.

TOTAL A PAGAR

$ 1.815.920

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE

NOMBRE	Adriana Mosquera
NUMERO IDENTIFICACION	1061719825

SUELDO	$ 757.105
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 70.032,21
(+) OTROS	400000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.333.591**
(-) SALUD	$ 49.085
(-) PENSION	$ 49.085
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 98.171
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.235.420**

Recibí conforme

Vo. Bo.

2021

TOTAL A PAGAR	
$	1.235.420

DISTRIBUIDORA
NIT. 10871
RECIBO DE PAGO SEPTI

NOMBRE	Cristóbal Molano
NUMERO IDENTIFICACION	10423678
SUELDO	$ 1.000.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 155.208,33
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.261.662**
(-) SALUD	$ 46.208
(-) PENSION	$ 46.208
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 92.417
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.169.246**

Recibí conforme

EL PRINCIPE
L7717
IEMBRE 30 DE 2021

TOTAL A PAGAR
$ 1.169.246

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Juan Carlos Bustamante
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 65.300**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Adriana Mosquera
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.659,53
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.624,67
HORA DOMINICAL	1,75	6	$ 39.748,01
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 70.032,21**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Cristóbal Molano
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 1.000.000

VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 31.250,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 29.166,67
HORA DOMINICAL	1,75	13	$ 94.791,67
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**23**	**$ 155.208,33**

EMPLEADO:	Andrés Felipe Cortes
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000
VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 37.500,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0,00
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 70.000,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**14**	**$ 107.500,00**

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía
Vigilante puede trabajar hasta 12 horas por turno

Empleado 1 trabajó:
El día 8 de septiembre hasta las 10 pm
El día 11 de septiembre hasta las 6 pm
El día 19 de septiembre de 8 am a 5 pm con 1 hora de almuerzo

3 hed + 1Hd
1 hen
8 hd

Empleado 2:
Cumplió con meta de ventas de $300.000.000 y comisionó un porcentaje del 1,5%

Ventas	$	300.000.000
Comisión 1,5%	$	4.500.000



Empleado 3:
Trabajó el 22 de septiembre hasta las 10 pm

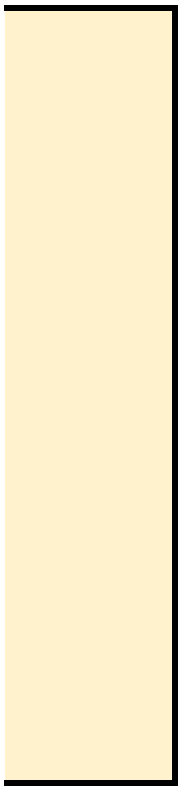
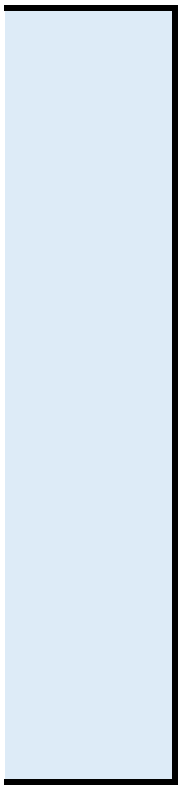
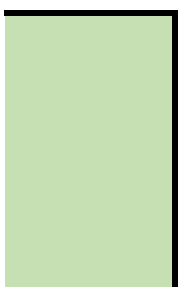


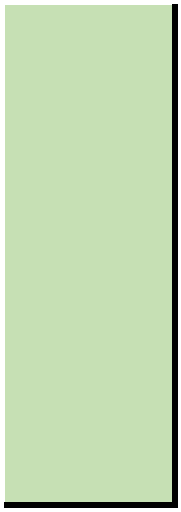
3 HED´+3hd
3 HEN
8Hd +5HD



35							
36	6	7	8	9	10	11	12
37	13	14	15	16	17	18	19
38	20	21	22	23	24	25	26
39	27	28	29	30	1	2	3

Empleado 4



DISTRIBUIDORA SAN ANDRES

NIT. 108517314

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL	AUX. TRANSPORTE
Juan Carlos Bustamante	1061892987	Vendedor	$ 908.526	$ 106.454
Adriana Mosquera	1061719825	Cajera	$ 908.526	$ 106.454
Andrés Felipe Cortes	1061746783	Jefe de ventas	$ 1.200.000	$ 106.454
Cristóbal Molano	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000	$ 106.454
TOTAL			**$ 4.017.052**	**$ 425.816**

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE
Exoneración A

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

FONDO DE
$ 236

ARL (RIESGO 3)	
2,436%	$ 198.867

Lo asume la empresa al 100%

CAJA DE COMPENSACIÓN	
4%	$ 326.547

Lo asume la empresa al 100%

CESANTÍAS	
8,33%	$ 697.769

PRIMAS	
8,33%	$ 697.769

INT. CESANTÍAS

1%	$ 83.766

VACACIONES	
4,17%	$ 340.425

DEVENGADO						
DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO	SALUD
30	$ 908.526		$ 1.000.000	$ 65.300,31	**$ 1.973.826**	$ 78.953
25	$ 757.105	$ 106.454	$ 400.000	$ 70.032,21	**$ 1.333.591**	$ 49.085
30	$ 1.200.000		$ 2.500.000	$ 107.500,00	**$ 3.807.500**	-$ 152.300
30	$ 1.000.000	$ 106.454		$ 155.208,33	**$ 1.261.662**	$ 46.208
115	**$ 3.865.631**	**$ 212.908**	**$ 3.900.000**	**$ 398.040,85**	**$ 8.376.580**	**$ 326.547**

APORTE EMPLEADOR

SALUD 1	FONDO DE SALUD 2	ONDO DE SALUD 3	FONDO DE SALUD 4
rt. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	eración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	NDO DE PENSION 3		FONDO DE PENSION 4
.859	**$ 147.256**	**$ 138.625**		**$ 456.900**

DEDUCCIONES				NETO A PAGAR
PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO	
$ 78.953			**$ 157.906**	$ 1.815.920
$ 49.085			**$ 98.171**	$ 1.235.420
-$ 152.300	$ 38.075		**$ 342.675**	$ 3.464.825
$ 46.208			**$ 92.417**	$ 1.169.246
$ 326.547	**$ 38.075**		**$ 691.169**	**$ 7.685.411**

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES

NIT. 345267288-8

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Juan Carlos Bustamante	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	**$ 1.922.374**

SUELDO	$ 908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 65.300,31
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.080.280**
(-) SALUD	$ 78.953
(-) PENSION	$ 78.953
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 157.906
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.922.374**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Juan Carlos Bustamante
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 65.300**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Adriana Mosquera
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.659,53
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.624,67
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123,34
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 63.407,54**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Cristobal Molano
IDENTIFICACION:	10423678
SUELDO:	$ 1.000.000

VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 31.250,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 29.166,67
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 58.333,33
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**18**	**$ 118.750,00**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Andrés Felipe Cortes
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000
VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 37.500
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 70.000
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 107.500**

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía



Vendedor trabajó:
3 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 11:00 pm
26 de septiembre laboró de 8:00 am a 1:00 pm
29 de septiembre laboró de 6:00 pm a 7:00 pm

3 hed 1 hed
2 hen
5 hd

Cumplió con meta de ventas y comisionó $ 1.000.000

Cajera:
Cumplió con meta de ventas y comisionó $ 400.000

Cajera trabajó:
3 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 8:00 pm
26 de septiembre laboró de 8:00 am a 3:00 pm con una hora de almuerzo
30 de septiembre laboró de 6:00 pm a 10:00 pm

2hed 3hed
1hen
5hd

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía
Vigilante puede trabajar hasta 12 horas por turno



Vigilante trabajó:
10 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 12:00 pm

26 de septiembre laboró de 8:00 am a 5:00 pm con una hora de almuer
12 de septiembre laboró de 8:00 am a 1:00 pm
30 de septiembre laboró de 6:00 pm a 10:00 pm



3hed 3hed
3hen 1hen
8hd

Jefe ventas:
Cumplió con meta de ventas y comisionó $ 2.500.000

Jefe ventas trabajó:
16 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 9:00 pm
26 de septiembre laboró de 8:00 am a 5:00 pm con una hora de almue
30 de septiembre laboró de 6:00 pm a 9:00 pm

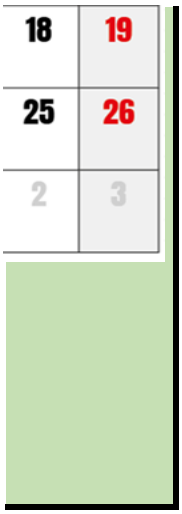


3hed 3hed

8hd

Sábado	Domingo
4	5
11	12
18	19
25	26
2	3

Sábado	Domingo
4	5
11	12



18	19
25	26
2	3



bado	Domingo
4	5
11	12
18	19
25	26
2	3

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT. 345267288-8

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL	AUX. TRANSPORTE
Juan Carlos Bustamante	1061892987	vendedor	$ 908.526	$ 106.454
Adriana Mosquera	1061719825	cajera	$ 908.526	$ 106.454
Cristobal Molano	10423678	vigilante	$ 1.000.000	$ 106.454
Andrés Felipe Cortes	1061746783	jefe de ventas	$ 1.200.000	$ 106.454
TOTAL				

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)	
2,436%	$ 197.818

Lo asume la empresa al 100%

CAJA DE COMPENSACIÓN	
4%	$ 324.824

Lo asume la empresa al 100%

CESANTÍAS	
8,33%	$ 710.438

PRIMAS	
8,33%	$ 710.438

INT. CESANTÍAS

FONDO DE
Exoneración A

FONDO DE
$ 236

1%	$ 85.287

VACACIONES	
4,17%	$ 338.629

DEVENGADO						
DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO	SALUD
30	$ 908.526	$ 106.454	$ 1.000.000	$ 65.300,31	**$ 2.080.280**	$ 78.953
25	$ 757.105	$ 88.712	$ 400.000	$ 63.407,54	**$ 1.309.224**	$ 48.821
30	$ 1.000.000	$ 106.454	$ -	$ 118.750,00	**$ 1.225.204**	$ 44.750
30	$ 1.200.000	$ 106.454	$ 2.500.000	$ 107.500,00	**$ 3.913.954**	$ 152.300
		$ 408.074		**$ 354.957,85**	**$ 8.528.663**	**$ 324.824**

APORTE EMPLEADOR

E SALUD 1	FONDO DE SALUD 2	FONDO DE SALUD 3	FONDO DE SALUD 4
rt. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3	FONDO DE PENSION 4
.859	**$ 146.462**	**$ 134.250**	**$ 456.900**

DEDUCCIONES				NETO A PAGAR	
PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO		
$ 78.953	$ -		**$ 157.906**	$ 1.922.374	$ 1.973.826
$ 48.821	$ -		**$ 97.641**	$ 1.211.583	$ 1.220.513
$ 44.750	$ -		**$ 89.500**	$ 1.135.704	$ 1.118.750
$ 152.300	$ 38.075		**$ 342.675**	$ 3.571.279	$ 3.807.500
$ 324.824	**$ 38.075**		**$ 687.722**	**$ 7.840.940**	

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES

NIT. 345267288-8

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	JUAN CARLOS BUSTAMANTE	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	**$ 1.036.330**

SUELDO	$ 908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 102.209,18
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.117.189**
(-) SALUD	$ 40.429
(-) PENSION	$ 40.429
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 80.859
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.036.330**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	JUAN CARLOS BUSTAMANTE
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 65.300**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ADRIANA MOSQUERA
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.659,53
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.624,67
HORA DOMINICAL	1,75	6	$ 39.748,01
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 70.032,21**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	CRISTOBAL MOLANO

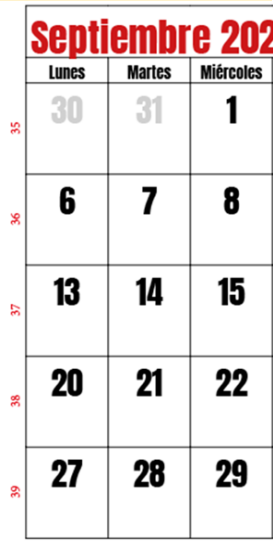
IDENTIFICACION:	10423678
SUELDO:	$ 1.000.000
VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

2(

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	7	$ 36.458,33
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 29.166,67
HORA DOMINICAL	1,75	13	$ 94.791,67
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**24**	**##########**

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía
Vigilante puede trabajar hasta 12 horas por turno

JUAN CARLOS BUSTAMANTE trabajó:



3 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 11:00 pm
26 de septiembre laboró de 8:00 am a 1:00 pm
29 de septiembre laboró de 6:00 pm a 7:00 pm

3HED 1HED
2HEN
5HD

3 de septiembre laboró desde las 6:00 pm has
26 de septiembre laboró de 8:00 am a 3:00 pm con u
30 de septiembre laboró de 6:00 pm a 1

ADRIANA MOSQUERA 2:



Ventas	$	300.000.000
Comisión 1,5%	$	4.500.000

2HED 3HED
1HEN
6HD



Empleado CRISTOBAL MOLANO:

10 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 12:00 pm
6 de septiembre laboró de 8:00 am a 5:00 pm con una hora de almuerzo
12 de septiembre laboró de 8:00 am a 1:00 pm
30 de septiembre laboró de 6:00 pm a 10:00 pm



4hed	3hed
3hen	1hen
8hd	5hd



Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
2	3	4	5
9	10	11	12
16	17	18	19
23	24	25	26
30	1	2	3



ta las 8:00 pm
na hora de almuerzo
0:00 pm

Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
2	3	4	5
9	10	11	12
16	17	18	19
23	24	25	26
30	1	2	3



Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
2	3	4	5
9	10	11	12


16 17 18 19
23 24 25 26
30 1 2 3

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT. 345267288-8

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL	AUX. TRANSPORTE
JUAN CARLOS BUSTAMANT	1061892987	vendedor	$ 908.526	$ 106.454
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526	$ 106.454
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000	$ 106.454
TOTAL				

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SALU
Exoneración

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

FONDO DE
$ 24

ARL (RIESGO 3)	
2,436%	$ 102.087

Lo asume la empresa al 100%

CAJA DE COMPENSACIÓN	
4%	$ 167.630

Lo asume la empresa al 100%

CESANTÍAS	
8,33%	$ 374.215

PRIMAS	
8,33%	$ 374.215

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 44.924

VACACIONES	
4,17%	$ 174.755

DEVENGADO					
DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO
30	$ 908.526	$ 106.454	$ 1.000.000	$ 102.209,18	**$ 2.117.189**
25	$ 757.105	$ 88.712	$ 400.000		**$ 1.245.817**
30	$ 1.000.000	$ 106.454	$ -	$ 22.916,67	**$ 1.129.371**
		$ 301.620		**$ 125.125,84**	**$ 4.492.377**

APORTE EMPLEADOR		
D JUAN CARLOS B	FONDO DE SALUD ADRIANA	FONDO DE SALUD CRISTOBAL
Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

: PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
1.288	$ 138.853	$ 122.750

DEDUCCIONES					NETO A PAGAR
SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO	
$ 80.429	$ 80.429			**$ 160.859**	$ 1.956.330
$ 46.284	$ 46.284	$ 11.571		**$ 104.139**	$ 1.141.677
$ 40.917	$ 40.917			**$ 81.833**	$ 1.047.537
$ 167.630	**$ 167.630**	**$ 11.571**		**$ 346.832**	**$ 4.145.545**

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	JUAN CARLOS BUSTAMANTE	
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	
SUELDO	$	908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS		$ 65.300,31
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.080.280**
(-) SALUD	$	38.953
(-) PENSION	$	38.953
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	77.906
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**1.002.374**

Recibí conforme

Vo. Bo.

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	ANDREA MOSQUERA	
NUMERO IDENTIFICACION	1061719825	
SUELDO	$	757.105
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	88.712
(+) HORAS EXTRAS		$ 13.873.946,00
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**14.719.763**
(-) SALUD	$	35.834
(-) PENSION	$	48.958
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		80626
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	165.418
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**903.930**

Recibí conforme

Vo. Bo.

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	CREISTOBAL MOLANO	
NUMERO IDENTIFICACION	10423678	
SUELDO	$	1.000.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS	$	22.395.833,00
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**23.502.287**
(-) SALUD	$	48.958
(-) PENSION	$	48.958
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	97.916
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**1.232.496**

Recibí conforme

Vo. Bo.

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	ANMDRES FELIPE CORTES	
NUMERO IDENTIFICACION	10617467783	
SUELDO	$	1.200.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS	$	107.500,00
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.413.954**
(-) SALUD	$	152.300
(-) PENSION	$	152.300
(-) FSP	$	38.075
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	342.675
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**3.571.279**

Recibí conforme

Vo. Bo.

TOTAL A PAGAR
$ 1.002.374

TOTAL A PAGAR
$ 903.930

TOTAL A PAGAR
$ 1.232.496

TOTAL A PAGAR
$ 3.571.279

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	JUAN CARLOS BUSTAMANTE
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 65.300**

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ADRIANA MOSQUERA
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.659,53
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.624,67
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123,34
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 63.407,54**

LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	CRISTOBAL MOLANO
IDENTIFICACION:	10423678
SUELDO:	$ 1.000.000

VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 31.250,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 29.166,67
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 58.333,33
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**39**	**$ 118.750,00**

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ANDRES FELIPE CORTES
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000
VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 37.500,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0,00
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 70.000,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 107.500,00**

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía
Vigilante puede trabajar hasta 12 horas por turno



Empleado 1 trabajó:
El día 8 de septiembre hasta las 10 pm
El día 11 de septiembre hasta las 6 pm
El día 19 de septiembre de 8 am a 5 pm con 1 hora de almuerzo

3 hed 6 hed
1 hen
8 hd

Empleado 2:
Cumplió con meta de ventas de $300.000.000 y comisionó un porcentaje del 1,5%

Ventas	$	300.000.000
Comisión 1,5%	$	4.500.000

Empleado 3:
Trabajó el 22 de septiembre hasta las 10 pm





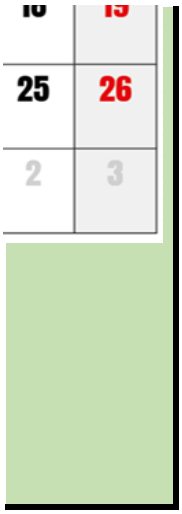
3 HED
1 HEN

Empleado 2:
Cumplió con meta de ventas de $300.000.000 y comisionó un porcentaje del 1,5%

Ventas	$ 300.000.000
Comisión 1,5%	$ 2500,000

Sábado	Domingo
4	5
11	12
18	19
25	26
2	3

Sábado	Domingo
4	5
11	12
18	19


25
26
2
3

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT. 34526288-8

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL
JUAN CARLOS BUSTAMANTE	1061892987	VENDEDOR	$ 908.526
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000
ANDRES FELIPE CORTEZ	1061746783	JEFE DE VENTAS	$ 1200,000
TOTAL			

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)		
2,436%	$ 72.798	Lo asume la er

CAJA DE COMPENSACIÓN		
4%	$ 119.537	Lo asume la er

CESANTÍAS	
8,33%	$ 274.060

PRIMAS	
8,33%	$ 274.060

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 32.900

VACACIONES	
4,17%	$ 124.617

DEVENGADO						
AUX. TRANSPORTE	DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO
$ 106.454	30	$ 908.526	$ 106.454	$ 1000,000	$ 65.300,31	**$ 1.080.280**
$ 106.454	25	$ 757.105	$ 88.712	$ 400,000	$ 138.739,49	**$ 984.556**
$ 106.454	30	$ 1.000.000	$ 106.454		$ 118.750,00	**$ 1.225.204**
$ 106.454	30	$ 1200,000	$ 106.454	$ 2500,000	$ 5.270,16	**$ 111.724**
			$ 301.620		**$ 322.789,80**	**$ 3.290.040**

APORTE EMPLEADOR		
FONDO DE SALUD 1	**FONDO DE SALUD 2**	**FONDO DE SALUD 3**
Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

FONDO DE PENSION 1	**FONDO DE PENSION 2**	**FONDO DE PENSION 3**
$ 116.859	**$ 107.501**	**$ 134.250**

mpresa al 100%

mpresa al 100%

DEDUCCIONES				NETO A PAGAR
SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO	
$ 38.953	$ 38.953			**$ 77.906**	$ 1.002.374
$ 35.834	$ 35.834	$ 8.958		**$ 80.626**	$ 903.930
$ 44.750	$ 44.750			**$ 89.500**	$ 1.135.704
$ 152.300	$ 152.300	$ 38.075		**$ 342.657**	$ 3.571.279
$ 119.537	**$ 119.537**	**$ 8.958**		**$ 248.032**	**$ 3.042.008**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Juan Carlos Bustamante	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	**-$ 315.524**

SUELDO	$ 908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 63.500,00
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.078.480**
(-) SALUD	$ 78.881
(-) PENSION	$ 78.881
(-) FSP	$ 236.643
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 394.405
(=) TOTAL A PAGAR	**-$ 315.524**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	0 Adriana Mosquera	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	0 1061719825	**1.091.944**

SUELDO	$	- 908526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	- 106,454
(+) HORAS EXTRAS		63500
(+) OTROS		0
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**-** 1.338.323
(-) SALUD	$	- 78,881
(-) PENSION	$	- 78,881
(-) FSP	$	- 147,824
(-) OTRAS DEDUCCIONES		0
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	- 246,374
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**-** 1.091.944

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE		0	Cristobal Molano	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION		0	10423678	**$ -**
SUELDO	$ -		1.000.000	
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ -		106,454	
(+) HORAS EXTRAS	$ 0,00		182500	
(+) OTROS			0	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ -**		1.288.954	
(-) SALUD	$ -		47,3	
(-) PENSION	$ -		47,3	
(-) FSP	$ -		141,9	
(-) OTRAS DEDUCCIONES			0	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ -			
(=) TOTAL A PAGAR	**$ -**			

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE		0	Andres Felipe Cortés	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION		0	1061746783	**3.173.454**
SUELDO	$ -		1.200.000	

(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ -	106,454	
(+) HORAS EXTRAS	$ 0,00	133,75	
(+) OTROS		0	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ -**	3.940.204	
(-) SALUD	$ -	153,35	
(-) PENSION	$ -	153,35	
(-) FSP	$ -	460,9	
(-) OTRAS DEDUCCIONES		0	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ -	76,675	
(=) TOTAL A PAGAR	**$ -**	3,173454	

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Juan Carlos Bustamante
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 65.300**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Adriana Mosquera
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391,44
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0,00
HORA DOMINICAL	1,75	7	$ 46.372,68
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 74.764,12**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Andres Felipe Cortes
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000

VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	11	$ 68.750,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 35.000,00
HORA DOMINICAL	1,75	9	$ 78.750,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**24**	**$ 182.500,00**

EMPLEADO:	Andres Felipe
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000
VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 37.500,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0,00
HORA DOMINICAL	1,75	11	$ 96.250,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**17**	**$ 133.750,00**

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía
Vigilante puede trabajar hasta 12 horas por turno



Empleado 1 trabajó:
3 de septiembre de 6pm a 11pm
26 de septiembre de 8am a 1pm
29 de septiembre de 6pm a 7 pm

3 hed 1hed
2 hen
5 hd

Empleado 2:

3 de septiembre de 6pm a 8pm
26 de septiembre de 8am a 3pm
30 de septiembre de 6pm a 10 $ -

2hed 4 hed

7hd

Empleado 3:
10 de septiembre de 6pm a 12m
26 de septiembre 8 am a 5pm



12 de septiembre de 8 am a 1pm
30 de septiembre de 6pm a 10 pm



3 HED 5hed 3hed
3hen 1hen
9hd

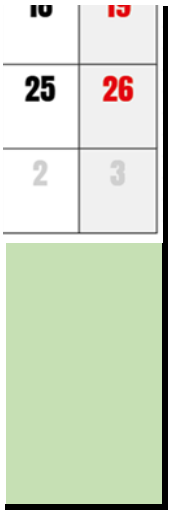
16 de septiembre de 6pm a 9pm
26 de septiembre de 8am a 6pm
30 de septiembre de 6 pm a 9pm

3hed 3hen

11hd

Sábado	Domingo
4	5
11	12
18	19
25	26
2	3

Sábado	Domingo
4	5
11	12
18	19


25
26
2
3

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT. 108717717

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL
Juan Carlos Bustamante	1061892987	VENDEDOR	$ 908.526
Adriana Mosquera	1061719825	Cajera	$ 908.526
Cristobal Molano	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000
Andres Felipe Cortes	1061746783	JEFE de ventas	$ 1.200.000
TOTAL			

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)		
2,436%	$ 200.243	Lo asume la em

CAJA DE COMPENSACIÓN		
4%	$ 328.806	Lo asume la em

CESANTÍAS	
8,33%	$ 720.209

PRIMAS	
8,33%	$ 720.209

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 86.460

VACACIONES	
4,17%	$ 342.780

DEVENGADO					
AUX. TRANSPORTE	DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS
$ 106.454	30	$ 908.526	$ 106.454	$ 1.000.000	$ 63.500,00
$ 106.454	25	$ 757.105	$ 106.454	$ 400.000	$ 74.764,00
$ 106.454	30	$ 1.000.000	$ 106.454	$ -	$ 182.500,00
$ 106.454	30	$ 1.200.000	$ 106.454	$ 2.500.000	$ 133.750,00
			$ 425.816	**$ 3.900.000**	**$ 454.514,00**

APORTE EMPLEADOR		
FONDO DE SALUD 1	**FONDO DE SALUD 2**	**FONDO DE SALUD 3**
Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

FONDO DE PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
$ 236.643	**$ 147.824**	**$ 141.900**

ıpresa al 100%

ıpresa al 100%

	DEDUCCIONES				
TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO
$ 2.078.480	$ 78.881	$ 78.881	$ 236.643		$ 394.405
$ 1.338.323	$ 49.275	$ 49.275	$ 147.824		$ 246.374
$ 1.288.954	$ 47.300	$ 47.300	$ 141.900		
$ 3.940.204	$ 153.350	$ 153.350	$ 460.050		$ 766.750
$ 8.645.961	$ 328.806	$ 328.806	$ 986.417		$ 1.407.529

FONDO DE PENSION 4
$ 460.050

NETO A PAGAR
-$ 315.524
$ 1.091.949
$ 3.173.454
$ 3.949.879

SUELDO:	$ 908.526,00
VALOR DIA:	$ 30.284,20
VALOR HORA:	$ 3.785,53

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	9	$ 42.587
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 52.997
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 102.209**

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
JUAN CARLOS BUSTAMANTE

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	5	$ 37.855
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 70.032**

CRISTOBAL MOLANO

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 26.499
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	13	$ 98.424
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 153.314**

ADRIANA MOSQUERA

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.660
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	6	$ 45.426
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 75.711**

ANDRES FELIPE CORTEZ

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	8	$ 60.568
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 88.960**

DISTRIBUIDORA SAN
NIT. 345267288

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE DEL EMPLEADO	CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL
JUAN CARLOS BUSTAMANTE	1061892987	VEDEDOR	$ 908.526
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000
ANDRES FELIPE CORTEZ.	1061746783	JEFE DE VENTAS	$ 1.200.000

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)		
2,436%	$ 196.456	Lo asume la empresa al

CAJA DE COMPENSACIÓN		
4%	$ 322.587	La asume la empresa al

CESANTÍAS	
8,33%	$ 688.046

PRIMAS	
8,33%	$ 688.046

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 82.599

VACACIONES	
4,17%	$ 336.297

ANDRES
-8

DEVENGADO		
AUXILIO DE TRANSPORTE	DIAS TRABAJADOS	BASICO
$ 106.454	30	$ 908.526
$ 106.454	25	$ 757.105
$ 106.454	30	$ 1.000.000
$ 106.454	30	$ 1.200.000

APORTE EMPLEADOR		
FONDO DE SALUD 1	FONDO DESALUD 2	FONDO DE SALUD 3
Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
$ 237.427	$ 147.938	$ 138.398

100%

100%

AUXILIO DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO
$ -	$ 1.000.000	**$ 70.032**	$ 1.978.558
$ 88.712	$ 400.000	$ 75.711	$ 1.321.527
$ 106.454	$ -	$ 153.314	$ 1.259.768
$ -	$ 2.500.000	$ 88.960	$ 3.700.000
$ 195.166		$ 388.016	$ 8.259.853

FONDO DE SALUD 4
Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 4
$ 444.000

DEDUCCIONES.				
SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO.
$ 79.142	$ 79.142			$ 158.285
$ 49.313	$ 49.313			$ 98.625
$ 46.133	$ 46.133			$ 92.265
$ 148.000	$ 148.000	$ 37.000		$ 333.000
$ 322.587	$ 322.587			$ 682.175

NETO A PAGAR	
$	1.820.274
$	1.222.902
$	1.167.503
$	3.367.000
$	7.577.678

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	JUAN CARLOS BUSTAMANTE
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2
HORA DOMINICAL	1,75	5
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ADRIANA MOSQUERA
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1
HORA DOMINICAL	1,75	7
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	CRISTOBAL MOLANO
IDENTIFICACION:	10423678

SUELDO:	$ 1.000.000
VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4
HORA DOMINICAL	1,75	13
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ANDRES FELIPE CORTES
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000
VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	
HORA DOMINICAL	1,75	8
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

Empleado 1 trabajó:
El día 3 de septiembre laboro desde las 6 hasta las 11 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 1:00 pm
El día 29 de septiembre de 6:00pm a 7:00 pm



TOTAL HORAS EXTRAS
$ 0
$ 18.928
$ 13.249
$ 33.123
$ 0
$ 0
$ 65.300

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

Empleado 1 trabajó:
El día 3 de septiembre laboro desde las 6 hasta las 8 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 3:00 pm
El día 30 de septiembre de 6:00pm a 10:00 pm



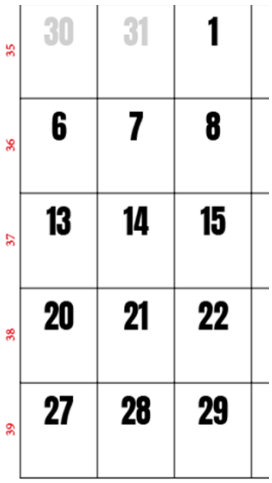
TOTAL HORAS EXTRAS
$ 0
$ 23.660
$ 6.625
$ 46.373
$ 0
$ 0
$ 76.657

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

Empleado 1 trabajó:



El día 10 de septiembre laboro desde las 6pm hasta las 12 M
El día 12 de septiembre de 8:00 am a 1:00 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 5:00 pm con 1 hora de almuerzo
El dia 30 de septiembre de 6:00 pm a 10:00 pm



TOTAL HORAS EXTRAS
$ 0
$ 31.250
$ 29.167
$ 94.792
$ 0
$ 0
$ 155.208

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

Empleado 1 trabajó:
El día 16 de septiembre laboro desde las 6 pm hasta las 9 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 5:00 pm
El día 30 de septiembre de 6:00pm a 9:00 pm



TOTAL HORAS EXTRAS
$ 0
$ 37.500
$ 0
$ 70.000
$ 0
$ 0
$ 107.500



Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
2	3	4	5
9	10	11	12
16	17	18	19
23	24	25	26
30	1	2	3



ves	Viernes	Sábado	Domingo
2	3	4	5
9	10	11	12
6	17	18	19
3	24	25	26
0	1	2	3



Jueves	Viernes	Sábado	Domingo

2	3	4	5
9	10	11	12
16	17	18	19
23	24	25	26
30	1	2	3



ves	Viernes	Sábado	Domingo
2	3	4	5
9	10	11	12
6	17	18	19
3	24	25	26
0	1	2	3

LIQUIDACION NOMINA H

NOMBRE DE LA EMPRESA	DISTRIBUIDORA SAN ANDI

NOMINA DEL MES DE	SEPTIEMBRE	DESDE

HORAS EXTRAS Y R

SUELDO BASICO MENSUAL	HORAS EXTRA DIURNA		HORAS EXTRA NOCTURNA		RECARGO NOCTURNO		HOR D
	CANT		CANT		CANT		CANT
$ 908.526	4	$ 18.928	2	$ 13.249		$ -	5
$ 908.526	5	$ 23.660	1	$ 6.625		$ -	7
$ 1.000.000	6	$ 31.250	4	$ 29.167		$ -	13
$ 1.200.000	6	$ 37.500		$ -		$ -	8
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	
$ -		$ -		$ -		$ -	

HORAS EXTRAS Y RECARGOS

RES	NIT	345267288-8
1/09/2021	HASTA	30/09/2021

RECARGOS							
AS FESTIVO DIURNA	HORAS FESTIVA NOCTURNA		HORAS EXTRA FESTIVO DIURNO		HORAS EXTRA FESTIVO NOCTURNA		TOTAL HORAS EXTRA Y RECARGOS
	CANT		CANT		CANT		
$ 33.123		$ -		$ -		$ -	$ 65.300
$ 46.373		$ -		$ -		$ -	$ 76.657
$ 94.792		$ -		$ -		$ -	$ 155.208
$ 70.000		$ -		$ -		$ -	$ 107.500
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -
$ -		$ -		$ -		$ -	$ -

NOMBRE DE LA EMPRESA

NOMINA DEL MES DE SEPTIE

COD	DOCUMENTO	CARGO	NOMBRE DEL EMPLEADO	SUELDO BASICO MENSUAL	AUXILIO DE TRANSPORTE
	1061892987	VENDEDOR	Juan Carlos Bustamente	$ 908.526	$ 106.454
	1061719825	CAJERA	Adriana Mosquera	$ 908.526	$ 106.454
	10423678	VIGILANTE	Cristobal Molano	$ 1.000.000	$ 106.454
	1061746783	JEFE DE VENTA	Andres Felipe Cortes	$ 1.200.000	$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
					$ 106.454
TOTAL				**$ 4.017.052**	

CONCEPTO	VALOR
SALARIO MINIMO LEGAL 2021 COLOMBIA	$ 908.526
AUXILIO DE TRANSPORTES	$ 106.454
BASE PARA AUXILIO DE TRANSPORTES	$ 1.817.052

LIQUIDACION DE NOMIN

DISTRIBUIDORA SAN A

MBRE | **DESDE**

DEVENGADO					
DIAS LABORADOS	**BASICO DEVENGADO**	**EXTRAS Y RECARGOS**	**COMISIONES**	**BONIFICACIONES**	**TOTAL DEVENGADO**
30	$ 908.526	$ 65.300	$ 1.000.000		$ 1.973.826
25	$ 757.105	$ 76.657	$ 400.000		$ 1.233.762
30	$ 1.000.000	$ 155.208	$ -		$ 1.155.208
30	$ 1.200.000	$ 107.500	$ 2.500.000		$ 3.807.500
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ -	$ -			$ -
	$ 3.865.631	**$ 404.666**	**$ 3.900.000**	**$ -**	**$ 8.170.297**

A 2021

ANDRES	NIT	
1/09/2021	HASTA	

		DEDUCCIONES			
AUXILIO DE TRANSPORTES	DEVENGADO CON AUXILIO DE TRANSPORTE	SALUD 4%	PENSION 4%	FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	RETENCION EN LA FUENTE
$ -	$ 1.973.826	$ 78.953	$ 78.953	$ -	
$ 88.712	$ 1.322.474	$ 49.350	$ 49.350	$ -	
$ 106.454	$ 1.261.662	$ 46.208	$ 46.208	$ -	
$ -	$ 3.807.500	$ 152.300	$ 152.300	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ 195.166	**$ 8.365.462**	**$ 326.812**	**$ 326.812**	**$ -**	**$ -**

345267288-8

30/09/2021

OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCCIONES	NETO A PAGAR
	$ 157.906	$ 1.815.920
	$ 98.701	$ 1.223.773
	$ 92.417	$ 1.169.246
	$ 304.600	$ 3.502.900
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
	$ -	$ -
$ -	**$ 653.624**	$ 7.711.838

SUELDO:	$ 908.526,00
VALOR DIA:	$ 30.284,20
VALOR HORA:	$ 3.785,53

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	9	$ 42.587
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 52.997
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 102.209**

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
JUAN CARLOS BUSTAMANTE

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	5	$ 37.855
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 70.032**

CRISTOBAL MOLANO

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 26.499
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	13	$ 98.424
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 153.314**

ADRIANA MOSQUERA

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.660
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	6	$ 45.426
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 75.711**

ANDRES FELIPE CORTEZ

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	8	$ 60.568
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 88.960**

DISTRIBUIDORA SAN
NIT. 345267288

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE DEL EMPLEADO	CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL
JUAN CARLOS BUSTAMANTE	1061892987	VEDEDOR	$ 908.526
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000
ANDRES FELIPE CORTEZ.	1061746783	JEFE DE VENTAS	$ 1.200.000

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)		
2,436%	$ 196.456	Lo asume la empresa al

CAJA DE COMPENSACIÓN		
4%	$ 322.587	La asume la empresa al

CESANTÍAS	
8,33%	$ 688.046

PRIMAS	
8,33%	$ 688.046

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 82.599

VACACIONES	
4,17%	$ 336.297

ANDRES
-8

DEVENGADO		
AUXILIO DE TRANSPORTE	DIAS TRABAJADOS	BASICO
$ 106.454	30	$ 908.526
$ 106.454	25	$ 757.105
$ 106.454	30	$ 1.000.000
$ 106.454	30	$ 1.200.000

APORTE EMPLEADOR		
FONDO DE SALUD 1	FONDO DESALUD 2	FONDO DE SALUD 3
Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
$ 237.427	$ 147.938	$ 138.398

100%

100%

AUXILIO DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO
$ -	$ 1.000.000	**$ 70.032**	$ 1.978.558
$ 88.712	$ 400.000	$ 75.711	$ 1.321.527
$ 106.454	$ -	$ 153.314	$ 1.259.768
$ -	$ 2.500.000	$ 88.960	$ 3.700.000
$ 195.166		$ 388.016	$ 8.259.853

FONDO DE SALUD 4
Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 4
$ 444.000

DEDUCCIONES.				
SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO.
$ 79.142	$ 79.142			$ 158.285
$ 49.313	$ 49.313			$ 98.625
$ 46.133	$ 46.133			$ 92.265
$ 148.000	$ 148.000	$ 37.000		$ 333.000
$ 322.587	$ 322.587			$ 682.175

NETO A PAGAR	
$	1.820.274
$	1.222.902
$	1.167.503
$	3.367.000
$	7.577.678

SUELDO:	$ 908.526,00
VALOR DIA:	$ 30.284,20
VALOR HORA:	$ 3.785,53

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	9	$ 42.587
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 52.997
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 102.209**

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
JUAN CARLOS BUSTAMANTE

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	5	$ 37.855
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 70.032**

CRISTOBAL MOLANO

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 26.499
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	13	$ 98.424
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 153.314**

ADRIANA MOSQUERA

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.660
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	6	$ 45.426
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 75.711**

ANDRES FELIPE CORTEZ

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	8	$ 60.568
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 88.960**

DISTRIBUIDORA SAN
NIT. 345267288

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE DEL EMPLEADO	CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL
JUAN CARLOS BUSTAMANTE	1061892987	VEDEDOR	$ 908.526
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000
ANDRES FELIPE CORTEZ.	1061746783	JEFE DE VENTAS	$ 1.200.000

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)		
2,436%	$ 196.456	Lo asume la empresa al

CAJA DE COMPENSACIÓN		
4%	$ 322.587	La asume la empresa al

CESANTÍAS	
8,33%	$ 688.046

PRIMAS	
8,33%	$ 688.046

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 82.599

VACACIONES	
4,17%	$ 336.297

ANDRES
-8

DEVENGADO		
AUXILIO DE TRANSPORTE	DIAS TRABAJADOS	BASICO
$ 106.454	30	$ 908.526
$ 106.454	25	$ 757.105
$ 106.454	30	$ 1.000.000
$ 106.454	30	$ 1.200.000

APORTE EMPLEADOR		
FONDO DE SALUD 1	FONDO DESALUD 2	FONDO DE SALUD 3
Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
$ 237.427	$ 147.938	$ 138.398

100%

100%

AUXILIO DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO
$ -	$ 1.000.000	**$ 70.032**	$ 1.978.558
$ 88.712	$ 400.000	$ 75.711	$ 1.321.527
$ 106.454	$ -	$ 153.314	$ 1.259.768
$ -	$ 2.500.000	$ 88.960	$ 3.700.000
$ 195.166		$ 388.016	$ 8.259.853

FONDO DE SALUD 4
Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 4
$ 444.000

DEDUCCIONES.				
SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO.
$ 79.142	$ 79.142			$ 158.285
$ 49.313	$ 49.313			$ 98.625
$ 46.133	$ 46.133			$ 92.265
$ 148.000	$ 148.000	$ 37.000		$ 333.000
$ 322.587	$ 322.587			$ 682.175

NETO A PAGAR	
$	1.820.274
$	1.222.902
$	1.167.503
$	3.367.000
$	7.577.678

SUELDO:	$ 908.526,00
VALOR DIA:	$ 30.284,20
VALOR HORA:	$ 3.785,53

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	9	$ 42.587
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 52.997
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 102.209**

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
JUAN CARLOS BUSTAMANTE

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	5	$ 37.855
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 70.032**

CRISTOBAL MOLANO

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 26.499
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	13	$ 98.424
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 153.314**

ADRIANA MOSQUERA

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.660
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.625
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	6	$ 45.426
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 75.711**

ANDRES FELIPE CORTEZ

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 28.391
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		
HORA DOMINICAL	1,75		
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	8	$ 60.568
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		
TOTAL			**$ 88.960**

DISTRIBUIDORA SAN
NIT. 345267288

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE DEL EMPLEADO	CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL
JUAN CARLOS BUSTAMANTE	1061892987	VEDEDOR	$ 908.526
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000
ANDRES FELIPE CORTEZ.	1061746783	JEFE DE VENTAS	$ 1.200.000

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)		
2,436%	$ 196.456	Lo asume la empresa al

CAJA DE COMPENSACIÓN		
4%	$ 322.587	La asume la empresa al

CESANTÍAS	
8,33%	$ 688.046

PRIMAS	
8,33%	$ 688.046

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 82.599

VACACIONES	
4,17%	$ 336.297

ANDRES
-8

DEVENGADO		
AUXILIO DE TRANSPORTE	DIAS TRABAJADOS	BASICO
$ 106.454	30	$ 908.526
$ 106.454	25	$ 757.105
$ 106.454	30	$ 1.000.000
$ 106.454	30	$ 1.200.000

APORTE EMPLEADOR		
FONDO DE SALUD 1	FONDO DESALUD 2	FONDO DE SALUD 3
Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T	Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
$ 237.427	$ 147.938	$ 138.398

100%

100%

AUXILIO DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO
$ -	$ 1.000.000	**$ 70.032**	$ 1.978.558
$ 88.712	$ 400.000	$ 75.711	$ 1.321.527
$ 106.454	$ -	$ 153.314	$ 1.259.768
$ -	$ 2.500.000	$ 88.960	$ 3.700.000
$ 195.166		$ 388.016	$ 8.259.853

FONDO DE SALUD 4
Exoneración Art. 114-1 E.T

FONDO DE PENSION 4
$ 444.000

DEDUCCIONES.				
SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO.
$ 79.142	$ 79.142			$ 158.285
$ 49.313	$ 49.313			$ 98.625
$ 46.133	$ 46.133			$ 92.265
$ 148.000	$ 148.000	$ 37.000		$ 333.000
$ 322.587	$ 322.587			$ 682.175

NETO A PAGAR	
$	1.820.274
$	1.222.902
$	1.167.503
$	3.367.000
$	7.577.678

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT. 345267288-8
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	JUAN CARLOS BUSTAMANTE	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	**$ 1.815.920**

SUELDO	$ 908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 65.300,31
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.080.280**
(-) SALUD	$ 78.953
(-) PENSION	$ 78.953
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 157.906
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.815.920**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT. 345267288-8
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	ADRIANA MOSQUERA	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061719825	**$ 1.223.773**

SUELDO	$ 757.105

(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	88.712
(+) HORAS EXTRAS		$ 76.656,88
(+) OTROS	$	400.000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.322.474**
(-) SALUD	$	49.350
(-) PENSION	$	49.350
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	98.701
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**1.223.773**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES

NIT. 345267288-8

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	CRISTOBAL MOLANO	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	10423678	**$ 1.169.246**

SUELDO	$	1.000.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS	$	155.208
(+) OTROS	$	-
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.261.662**
(-) SALUD	$	46.208
(-) PENSION	$	46.208
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	92.417

(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**1.169.246**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES

NIT. 345267288-8

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	ANDRES FELIPE CORTES		**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061746783		**$ 3.502.900**
SUELDO	$	1.200.000	
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	-	
(+) HORAS EXTRAS	$	107.500	
(+) OTROS	$	2.500.000	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**3.807.500**	
(-) SALUD	$	152.300	
(-) PENSION	$	152.300	
(-) FSP	$	-	
(-) OTRAS DEDUCCIONES			
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	304.600	
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**3.502.900**	

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	JUAN CARLOS BUSTAMANTE
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2
HORA DOMINICAL	1,75	5
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ADRIANA MOSQUERA
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1
HORA DOMINICAL	1,75	7
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	CRISTOBAL MOLANO
IDENTIFICACION:	10423678

SUELDO:	$ 1.000.000
VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4
HORA DOMINICAL	1,75	13
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ANDRES FELIPE CORTES
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000
VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS
RECARGO NOCTURNO	1,35	
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	
HORA DOMINICAL	1,75	8
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5	
TOTAL		

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

Empleado 1 trabajó:
El día 3 de septiembre laboro desde las 6 hasta las 11 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 1:00 pm
El día 29 de septiembre de 6:00pm a 7:00 pm

TOTAL HORAS EXTRAS
$ 0
$ 18.928
$ 13.249
$ 33.123
$ 0
$ 0
$ 65.300

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

Empleado 1 trabajó:
El día 3 de septiembre laboro desde las 6 hasta las 8 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 3:00 pm
El día 30 de septiembre de 6:00pm a 10:00 pm

TOTAL HORAS
$ 0
$ 23.660
$ 6.625
$ 46.373
$ 0
$ 0
$ 76.657

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

Empleado 1 trabajó:

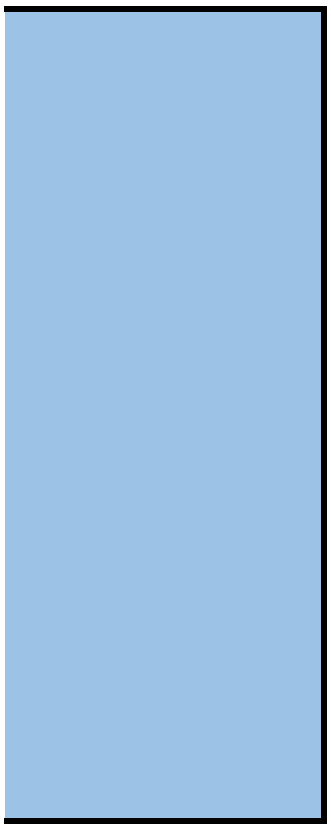
El día 10 de septiembre laboro desde las 6pm hasta las 12 M
El día 12 de septiembre de 8:00 am a 1:00 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 5:00 pm con 1 hora de almuerzo
El dia 30 de septiembre de 6:00 pm a 10:00 pm

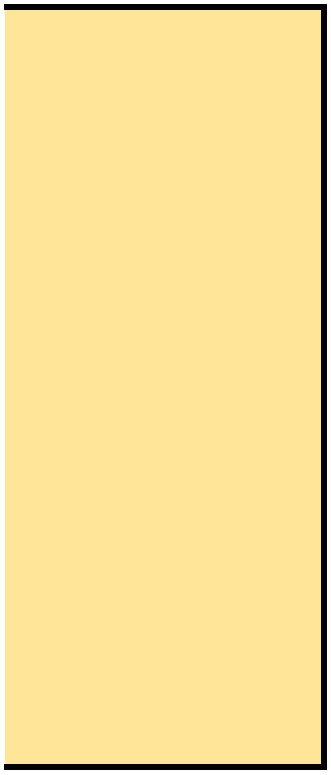
TOTAL HORAS
$ 0
$ 31.250
$ 29.167
$ 94.792
$ 0
$ 0
$ 155.208

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía

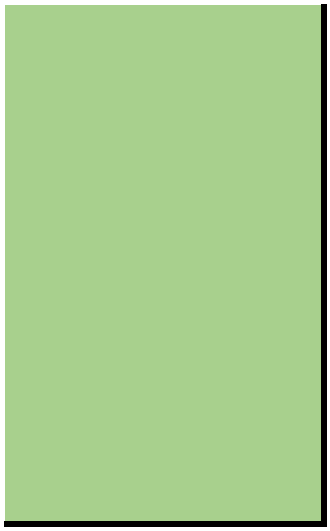
Empleado 1 trabajó:
El día 16 de septiembre laboro desde las 6 pm hasta las 9 pm
El día 26 de septiembre de 8:00 am a 5:00 pm
El día 30 de septiembre de 6:00pm a 9:00 pm

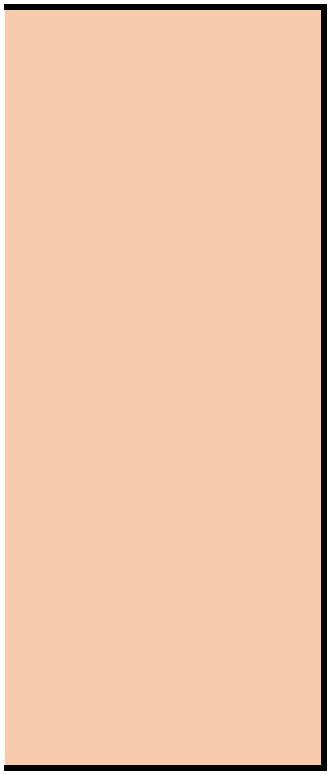
TOTAL HORAS
$ 0
$ 37.500
$ 0
$ 70.000
$ 0
$ 0
$ 107.500











DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT.

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL	AUX. TRANSPORTE
JUAN CARLOS BUSTAMANTE	1061892987	VENDEDOR	$ 908.526	$ 106.454
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526	$ 106.454
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000	$ 106.454
ANDRES FELIPE CORTES	1061746783	JEFE VENTAS	$ 1.200.000	$ 106.454
TOTAL				

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)	
2,436%	$ 199.028

Lo asume la empresa al 100%

CAJA DE COMPENSACIÓN	
4%	$ 326.812

Lo asume la empresa al 100%

CESANTÍAS	
8,33%	$ 696.843

PRIMAS	
8,33%	$ 696.843

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 83.655

VACACIONES	
4,17%	$ 340.701

FONDO D
Exoneración

FONDO DE
$ 236

DEVENGADO						
DIAS TRABAJADOS	BASICO	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL DEVENGADO	AUX. DE TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO CON AUXILIO
30	$ 908.526	$ 65.300	$ 1.000.000	$ 1.973.826	$ -	**$ 1.973.826**
25	$ 757.105	$ 76.657	$ 400.000	$ 1.233.762	$ 88.712	**$ 1.322.474**
30	$ 1.000.000	$ 155.208	$ -	$ 1.155.208	$ 106.454	**$ 1.261.662**
30	$ 1.200.000	$ 107.500	$ 2.500.000	$ 3.807.500	$ -	**$ 3.807.500**
		$ 404.666			**$ 195.166**	**$ 8.365.462**

APORTE EMPLEADOR		
E SALUD 1	**FONDO DE SALUD 2**	**FONDO DE SALUD 3**
Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

PENSION 1	**FONDO DE PENSION 2**	**FONDO DE PENSION 3**
5.859	**$ 148.051**	**$ 456.900**

DEDUCCIONES					NETO A PAGAR
SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO	
$ 78.953	$ 78.953			$ 157.906	$ 1.815.920
$ 49.350	$ 49.350			$ 98.701	$ 1.223.773
$ 46.208	$ 46.208			$ 92.417	$ 1.169.246
$ 152.300	$ 152.300			$ 304.600	$ 3.502.900
$ 326.812	**$ 326.812**	**$ -**		**$ 653.624**	**$ 7.711.838**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Juan Carlos Bustamante	
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	
SUELDO	$	908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	-
(+) HORAS EXTRAS		$ 70.032,21
(+) COMISIONES		1000000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.978.558**
(-) SALUD	$	79.142
(-) PENSION	$	79.142
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	**$**	**158.285**
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**1.820.274**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Cristobal Molano	
NUMERO IDENTIFICACION	10423678	
SUELDO	$	1.000.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS		$ 168.750,00
(+) COMISIONES		0
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.275.204**
(-) SALUD	$	46.750
(-) PENSION	$	46.750
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	**$**	**93.500**
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**1.181.704**

Recibí conforme

Vo. Bo.

TOTAL A PAGAR
$ 1.820.274

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2(

NOMBRE	Adriana Mosquera	
NUMERO IDENTIFICACION	1061719825	
SUELDO	$	757.105
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	88.712
(+) HORAS EXTRAS	$	75.710,50
(+) COMISIONES		400000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.321.527**
(-) SALUD	$	49.313
(-) PENSION	$	49.313
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	**$**	**98.625**
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**1.222.902**

Recibí conforme

Vo. Bo.

TOTAL A PAGAR
$ 1.181.704

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2(

NOMBRE	Andrés Felipe Cortes	
NUMERO IDENTIFICACION	1061746783	
SUELDO	$	1.200.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	-
(+) HORAS EXTRAS	$	117.500,00
(+) COMISIONES		2500000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**3.817.500**
(-) SALUD	$	458.100
(-) PENSION	$	458.100
(-) FSP	$	-
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	**$**	**916.200**
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**2.901.300**

Recibí conforme

Vo. Bo.

021

TOTAL A PAGAR

$ 1.222.902

021

TOTAL A PAGAR

$ 2.901.300

DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
sep-21

Empleado 1 trab
3 de septiemb
26 de septiem
29 de septiem

EMPLEADO:	Juan Carlos Bustamante
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	5	$ 37.855
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 70.032**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Adriana Mosquera
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.659,53
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.624,67
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	6	$ 45.426,30
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 75.710,50**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Cristobal Molano
IDENTIFICACION:	10423678

Cristobal Molano
10 de septiem

SUELDO:	$ 1.000.000	26 de septiem
VALOR DIA:	$ 33.333	12 de septiem
VALOR HORA:	$ 4.167	30 de septiem

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 31.250,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 29.166,67
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	13	$ 108.333,33
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**23**	**$ 168.750,00**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Andrés Felipe Cortes	Andrés Felipe Co
IDENTIFICACION:	1061746783	26 de septiem
SUELDO:	$ 1.200.000	16 de septiem
VALOR DIA:	$ 40.000	30 de septiem
VALOR HORA:	$ 5.000	

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 37.500,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0,00
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0	8	$ 80.000,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**14**	**$ 117.500,00**

Juan Carlos Bustamante
3 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 11:00 pm
26 de septiembre laboró de 8:00 am a 1:00 pm
29 de septiembre laboró de 6:00 pm a 7:00 pm

3 1
2

5

Adriana Mosquera
3 de septiembre laboró desde las 6:00 pm hasta las 8:00 pm
26 de septiembre laboró de 8:00 am a 3:00 pm con una hora de almuerzo
30 de septiembre laboró de 6:00 pm a 10:00 pm

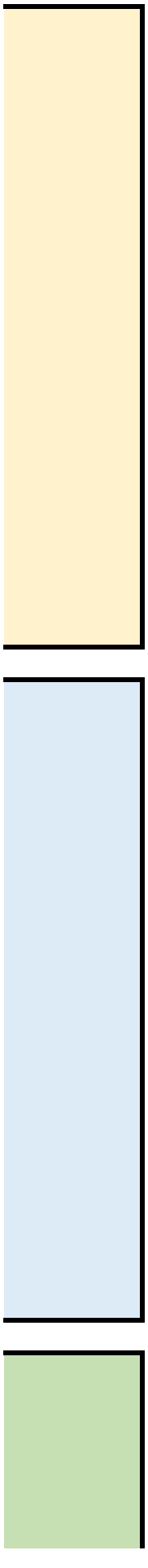


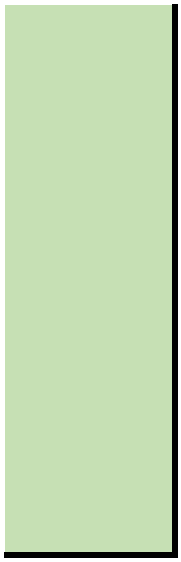
ıbre laboró desde las 6:00 pm hasta las 12:00 pm

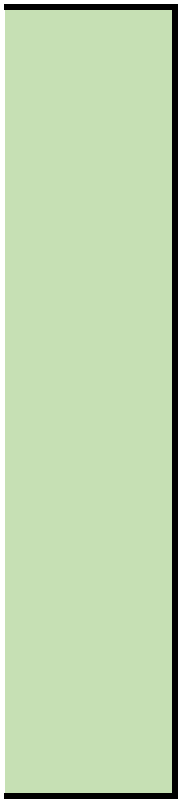
ıbre laboró de 8:00 am a 5:00 pm con una hora de almuerzo
ıbre laboró de 8:00 am a 1:00 pm
ıbre laboró de 6:00 pm a 10:00 pm

ırtes
ıbre laboró de 8:00 am a 5:00 pm con una hora de almuerzo
ıbre laboró desde las 6:00 pm hasta las 9:00 pm
ıbre laboró de 6:00 pm a 9:00 pm









DISTRIBUIDORA SAN ANDRES
NIT. 345267288-8

NOMINA MES:	Septiembre
DESDE:	1
HASTA:	31

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL	AUX. TRANSPORTE
Juan Carlos Bustamante	1061892987	vendedor	908.526	$ 106.454
Adriana Mosquera	1061719825	cajera	908.526	$ 106.454
Cristobal Molano	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000	$ 106.454
Andrés Felipe Cortes	1061746783	jefe de ventas	1.200.000	$ 106.454
TOTAL				

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE DIA	$ 3.548

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)	
2,436%	$ 106.700

Lo asume la empresa al 100%

CAJA DE COMPENSACIÓN	
4%	$ 175.205

Lo asume la empresa al 100%

CESANTÍAS	
8,33%	$ 381.122

PRIMAS	
8,33%	$ 381.122

INT. CESANTÍAS

FONDO DE
Exoneración A

FONDO DE
$ 237

1%	$ 45.753

VACACIONES	
4,17%	$ 182.651

DEVENGADO						
DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO	SALUD
30	$ 908.526	$ -	$ 1.000.000	$ 70.032,21	**$ 1.978.558**	$ 79.142
25	$ 757.105	$ 88.712	$ 400.000	$ 75.710,50	**$ 1.321.527**	$ 49.313
30	$ 1.000.000	$ 106.454	$ -	$ 168.750,00	**$ 1.275.204**	$ 46.750
30	$ 1.200.000	$ -	$ 2.500.000	$ 117.500,00	**$ 3.817.500**	$ 458.100
		$ 195.166		**$ 314.492,71**	**$ 4.575.289**	**$ 175.205**

SI(K10<=B16; [(B18*F10)]; [0])

APORTE EMPLEADOR		
E SALUD 1	FONDO DE SALUD 2	FONDO DE SALUD 3
rt. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
.427	**$ 147.938**	**$ 140.250**

DEDUCCIONES				NETO A PAGAR
PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO	
$ 79.142			$ 158.285	$ 1.820.274
$ 49.313			$ 98.625	$ 1.222.902
$ 46.750			$ 93.500	$ 1.181.704
$ 458.100			$ 916.200	$ 2.901.300
$ 175.205	$ -		$ 350.410	$ 4.224.879

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	JUAN CARLOS BUSTAMANTE	
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	
SUELDO	$	908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS		$ 3,00
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.014.983**
(-) SALUD	$	1.010.725
(-) PENSION	$	1.010.725
(-) FSP	$	1.013.918
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	3.035.368
(=) TOTAL A PAGAR	**-$**	**2.020.385**

Recibí conforme

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	CRISTOBAL MOLANO	
NUMERO IDENTIFICACION	10423678	
SUELDO	$	1.000.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS		$ 15,00
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.106.469**
(-) SALUD	$	1.102.211
(-) PENSION	$	1.102.211
(-) FSP	$	1.104.979
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	3.309.401
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**2.602.700**

Recibí conforme

Vo. Bo.

TOTAL A PAGAR
-$ 2.020.385

DISTRIBUIDORA
NIT. 10871
RECIBO DE PAGO SEPTI

NOMBRE		ADRIANA MOSQUERA
NUMERO IDENTIFICACION		1000000
SUELDO	$	908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS		$ 4,00
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.014.984**
(-) SALUD	$	1.010.726
(-) PENSION	$	1.010.726
(-) FSP	$	1.013.707
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	3.035.159
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**2.020.174**

Recibí conforme

TOTAL A PAGAR
$ 2.602.700

DISTRIBUIDORA
NIT. 10871
RECIBO DE PAGO SEPTI

NOMBRE		ANDRES FELIPE CORT
NUMERO IDENTIFICACION		1061746783
SUELDO	$	1.200.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$	106.454
(+) HORAS EXTRAS		$ 6,00
(+) OTROS		
(=) TOTAL DEVENGADO	**$**	**1.306.460**
(-) SALUD	$	1.302.202
(-) PENSION	$	1.302.202
(-) FSP	$	1.304.757
(-) OTRAS DEDUCCIONES		
(=) TOTAL DEDUCIDO	$	3.909.161
(=) TOTAL A PAGAR	**$**	**2.602.700**

Recibí conforme

EL PRINCIPE
L7717
EMBRE 30 DE 2021

A

TOTAL A PAGAR
$ 2.020.174

Vo. Bo.

EL PRINCIPE
L7717
EMBRE 30 DE 2021

ES

TOTAL A PAGAR
$ 2.602.700

Vo. Bo.

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	JUAN CARLOS BUSTAMANTE
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	
VALOR DIA:	$ 0
VALOR HORA:	$ 0

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	9	$ 0
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 0
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 0
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 0**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	ADRIANA MOSQUERA
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25		$ 0,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0,00
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 0,00**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	CRISTOBAL MOLANO
IDENTIFICACION:	10423678
SUELDO:	$ 1.000.000

VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	3	$ 15.625,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 7.291,67
HORA DOMINICAL	1,75		$ 0,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**4**	**$ 22.916,67**

El horario de trabajo es:
Lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 mediodía y de 2:00 pm a 6:00 pm
Sábados: 8:00 am a 12:00 mediodía
Vigilante puede trabajar hasta 12 horas por turno



Empleado 1 trabajó:
El día 8 de septiembre hasta las 10 pm
El día 11 de septiembre hasta las 6 pm
El día 19 de septiembre de 8 am a 5 pm con 1 hora de almuerzo

3 hed 6 hed
1 hen
8 hd

Empleado 2:
Cumplió con meta de ventas de $300.000.000 y comisionó un porcentaje del 1,5%

Ventas	$	300.000.000
Comisión 1,5%	$	4.500.000

Empleado 3:
Trabajó el 22 de septiembre hasta las 10 pm



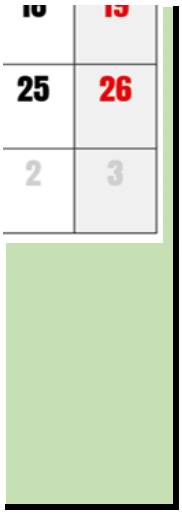


37	13	14	15	16	17
38	20	21	22	23	24
39	27	28	29	30	1

3 HED
1 HEN

Sábado	Domingo
4	5
11	12
18	19
25	26
2	3

Sábado	Domingo
4	5
11	12
18	19


25
26
2
3

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL
JUAN CARLOS BUSTAMANTE	1061892987	VENDEDOR	$ 908.526
ADRIANA MOSQUERA	1061719825	CAJERA	$ 908.526
CRISTOBAL MOLANO	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000
ANDRES FELIPE CORTES	1061746783	JEFE DE VENTAS	$ 1.200.000
TOTAL			

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

ARL (RIESGO 3)		
2,436%	$ 4.435.116	Lo asume la empr

CAJA DE COMPENSACIÓN		
4%	$ 4.430.122	Lo asume la empr

CESANTÍAS	
8,33%	$ 370.093

PRIMAS	
8,33%	$ 370.093

INT. CESANTÍAS	
1%	$ 44.429

VACACIONES	
4,17%	$ 185.269

DEVENGADO					
AUX. TRANSPORTE	DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS
$ 106.454	30	$ 908.526	$ 106.454	$ 1.000.000	$ 3,00
$ 106.454	25	$ 757.105	$ 106.454	$ 400.000	$ 4,00
$ 106.454	30	$ 1.000.000	$ 106.454	$ 1.000.000	$ 15,00
$ 106.454	30	$ 1.200.000	$ 106.454	$ 2.500.000	$ 6,00
			$ 319.362		**$ 28,00**

APORTE EMPLEADOR		
FONDO DE SALUD 1	**FONDO DE SALUD 2**	**FONDO DE SALUD 3**
Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

FONDO DE PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	FONDO DE PENSION 3
$ 1.002.209	**$ 1.002.210**	**$ 1.093.695**

resa al 100%

resa al 100%

	DEDUCCIONES				
TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO
$ 1.014.983	$ 1.010.725	$ 1.010.725	$ 1.013.918		$ 3.035.368
$ 1.014.984	$ 1.010.726	$ 1.010.726	$ 1.013.707		$ 3.035.158
$ 1.106.469	$ 1.102.211	$ 1.102.211	$ 1.104.979		$ 3.309.400
$ 1.306.460	$ 1.302.202	$ 1.302.202	$ 1.304.757		$ 3.909.160
$ 4.442.896	$ 4.425.863	$ 4.425.863	$ 3.132.604		$ 9.379.927

FONDO DE PENSION 4
$ 1.293.686

NETO A PAGAR	
-$	2.020.385
-$	2.020.174
-$	2.202.931
-$	2.602.700
-$	**8.846.191**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Andrés Felipe Cortes	**TOTAL A PAGAR**
NUMERO IDENTIFICACION	1061746783	**$ 3.464.825**

SUELDO	$ 1.200.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	
(+) HORAS EXTRAS	$ 107.500,00
(+) OTROS	$ 2.500.000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 3.807.500**
(-) SALUD	-$ 152.300
(-) PENSION	-$ 152.300
(-) FSP	$ 38.075
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	-$ 266.525
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 3.464.825**

Recibí conforme

Vo. Bo.

Recibo 4

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
NIT. 108717717
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Juan Carlos Bustamante	**TOTAL A**
NUMERO IDENTIFICACION	1061892987	**$ 1.**

SUELDO	$ 908.526
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 65.300,31
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.080.280**
(-) SALUD	$ 78.953
(-) PENSION	$ 78.953
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 157.906
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.815.920**

Recibí conforme

Vo. Bo.

A PAGAR
815.920

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE

NIT. 108717717

RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Adriana Mosquera	**TOTAL A**
NUMERO IDENTIFICACION	1061719825	**$ 1.**

SUELDO	$ 757.105
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 70.032,21
(+) OTROS	400000
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.333.591**
(-) SALUD	$ 49.085
(-) PENSION	$ 49.085
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 98.171
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.235.420**

Recibí conforme

Vo. Bo.

A PAGAR
235.420

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE

NIT. 108717717

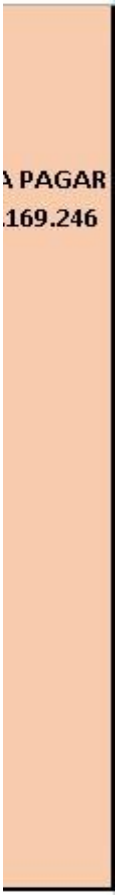
RECIBO DE PAGO SEPTIEMBRE 30 DE 2021

NOMBRE	Cristóbal Molano	**TOTAL A**
NUMERO IDENTIFICACION	10423678	**$ 1.**

SUELDO	$ 1.000.000
(+) AUXILIO DE TRANSPORTE	$ 106.454
(+) HORAS EXTRAS	$ 155.208,33
(+) OTROS	
(=) TOTAL DEVENGADO	**$ 1.261.662**
(-) SALUD	$ 46.208
(-) PENSION	$ 46.208
(-) FSP	$ -
(-) OTRAS DEDUCCIONES	
(=) TOTAL DEDUCIDO	$ 92.417
(=) TOTAL A PAGAR	**$ 1.169.246**

Recibí conforme

Vo. Bo.


A PAGAR
.169.246

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Juan Carlos Bustamante
IDENTIFICACION:	1061892987
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	4	$ 18.928
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	2	$ 13.249
HORA DOMINICAL	1,75	5	$ 33.123
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0
TOTAL			**$ 65.300**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Adriana Mosquera
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 908.526
VALOR DIA:	$ 30.284
VALOR HORA:	$ 3.786

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	5	$ 23.659,53
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	1	$ 6.624,67
HORA DOMINICAL	1,75	6	$ 39.748,01
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL			**$ 70.032,21**

DISTRIBUIDORA EL PRINCIPE
LIQUIDACION DE HORAS EXTRAS
SEPTIEMBRE 30 DE 2021

EMPLEADO:	Cristóbal Molano
IDENTIFICACION:	1061719825
SUELDO:	$ 1.000.000

VALOR DIA:	$ 33.333
VALOR HORA:	$ 4.167

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 31.250,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75	4	$ 29.166,67
HORA DOMINICAL	1,75	13	$ 94.791,67
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**23**	**$ 155.208,33**

EMPLEADO:	Andrés Felipe Cortes
IDENTIFICACION:	1061746783
SUELDO:	$ 1.200.000
VALOR DIA:	$ 40.000
VALOR HORA:	$ 5.000

CONCEPTO	PORCENTAJE	N° HORAS	TOTAL HORAS EXTRAS
RECARGO NOCTURNO	1,35		$ 0,00
HORAS EXTRAS DIURNAS	1,25	6	$ 37.500,00
HORAS EXTRAS NOCTURNAS	1,75		$ 0,00
HORA DOMINICAL	1,75	8	$ 70.000,00
H.E. DIURNA DOMINICAL	2,0		$ 0,00
H.E. NOCTURNA DOMINICAL	2,5		$ 0,00
TOTAL		**14**	**$ 107.500,00**

Empleado 1

3 hed + 1Hd
1 hen
8 hd

Empleado 2:

$ -



Septiembre 2021						
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	1	2	3

Empleado 3:



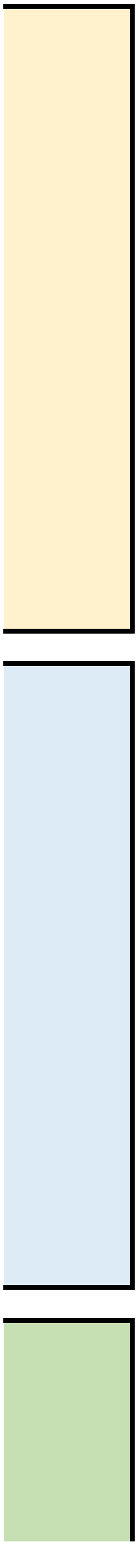
Septiembre 2021						
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
30	31	1	2	3	4	5

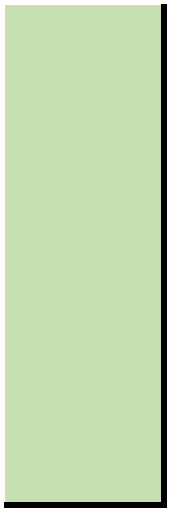
3 HED´+3hd
3 HEN
8Hd +5HD



35							
36	6	7	8	9	10	11	12
37	13	14	15	16	17	18	19
38	20	21	22	23	24	25	26
39	27	28	29	30	1	2	3

Empleado 4





DISTRIBUIDORA SAN ANDRES

NIT. 108517314

NOMINA MES:	SEPTIEMBRE
DESDE:	1
HASTA:	30

NOMBRE EMPLEADO	No. DE CEDULA	CARGO	SUELDO MENSUAL	AUX. TRANSPORTE
Juan Carlos Bustamante	1061892987	Vendedor	$ 908.526	$ 106.454
Adriana Mosquera	1061719825	Cajera	$ 908.526	$ 106.454
Andrés Felipe Cortes	1061746783	Jefe de ventas	$ 1.200.000	$ 106.454
Cristóbal Molano	10423678	VIGILANTE	$ 1.000.000	$ 106.454
TOTAL			**$ 4.017.052**	**$ 425.816**

BASE PARA AUX. TPTE	**$ 1.817.052**
SALARIO MINIMO	$ 908.526
AUX. DE TRANSPORTE	$ 106.454

SALUD Y PENSION	4%
PENSION EMPLEADOR	12%

FONDO DE
Exoneración A

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL	**$ 3.634.104**
RANGO DE SALARIO SMMLV	**PORCENTAJE ADICIONAL**
De 4 a 16	1,00%
De 16 a 17	1,20%
De 17 a 18	1,40%
De 18 a 19	1,60%
De 19 a 20	1,80%
Mas de 20	2,00%

FONDO DE
$ 236

ARL (RIESGO 3)	
2,436%	$ 198.867

Lo asume la empresa al 100%

CAJA DE COMPENSACIÓN	
4%	$ 326.547

Lo asume la empresa al 100%

CESANTÍAS	
8,33%	$ 697.769

PRIMAS	
8,33%	$ 697.769

INT. CESANTÍAS

1%	$ 83.766

VACACIONES	
4,17%	$ 340.425

DEVENGADO						
DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUX. DE TRANSPORTE	COMISIONES	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO	SALUD
30	$ 908.526		$ 1.000.000	$ 65.300,31	**$ 1.973.826**	$ 78.953
25	$ 757.105	$ 106.454	$ 400.000	$ 70.032,21	**$ 1.333.591**	$ 49.085
30	$ 1.200.000		$ 2.500.000	$ 107.500,00	**$ 3.807.500**	-$ 152.300
30	$ 1.000.000	$ 106.454		$ 155.208,33	**$ 1.261.662**	$ 46.208
115	**$ 3.865.631**	**$ 212.908**	**$ 3.900.000**	**$ 398.040,85**	**$ 8.376.580**	**$ 326.547**

APORTE EMPLEADOR

SALUD 1	FONDO DE SALUD 2	ONDO DE SALUD 3	FONDO DE SALUD 4
rt. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.	eración Art. 114-1 E.T.	Exoneración Art. 114-1 E.T.

PENSION 1	FONDO DE PENSION 2	NDO DE PENSION 3		FONDO DE PENSION 4
.859	**$ 147.256**	**$ 138.625**		**$ 456.900**

DEDUCCIONES				NETO A PAGAR
PENSION	FSP	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL DEDUCIDO	
$ 78.953			**$ 157.906**	$ 1.815.920
$ 49.085			**$ 98.171**	$ 1.235.420
-$ 152.300	$ 38.075		**$ 342.675**	$ 3.464.825
$ 46.208			**$ 92.417**	$ 1.169.246
$ 326.547	**$ 38.075**		**$ 691.169**	**$ 7.685.411**

El secreto

Adrián Capote Romero

Técnico en cocina, Servicio Nacional de Aprendizaje

Ficha_2381393, Emprendimiento

Juan Luis Villaquirán

04 de octubre de 2021

El secreto

Existe un método que determina el éxito y realización de los más fuertes deseos. Muy pocas personas conocen está forma de volcar a la realidad sus añoranzas, es por eso que los ojos del mundo se han puesto en personajes exitosos para poder identificar de dónde viene su fama. La voluntad de algunas de estas personas hace que se develе este milenario enigma; la materialización de los sueños depende de la carga energética que se deposite en los pensamientos, en eso consiste el secreto, la ley de atracción. Pero, ¿Cuál sería una posible interpretación de esta ley? ¿Qué claridades se debe tener en cuenta?

Dentro de las claridades que se deben dejar por sentado desde el comienzo, es el de ubicar el emprendimiento como toda acción que comprometa la voluntad por la realización de determinado proyecto.

El ejercicio del emprendimiento exige unas condiciones para la realización, en relación a la ley de atracción, *la constancia* es una cualidad y/o valor indispensable para el éxito de los proyectos propuestos. La idea se concibe y es llevada al hecho mediante acciones, para ello es primordial que este valor rija el desarrollo del trabajo. Por ello, es necesario aclarar que desde esta óptica, el desarrollo no está regido por pensamientos de aspiración solamente, sino, de esfuerzos continuos para la materialización de tales aspiraciones desde la práctica.

El emprender implica un análisis integral que permita identificar el medio que se ocupa y esto pasa por revisar el lugar de enunciación y punto de partida. *El privilegio de clase* determina que los individuos en la sociedad cuenten con condiciones materiales superiores, facilitando el acceso a ciertos escenarios y oportunidades. Tener en cuenta las realidades materiales que se poseen, determina las acciones y esfuerzos correspondientes para el desarrollo del trabajo. En

relación a la ley de la atracción, la planificación debe primar, pues así podemos solventar y crear mecanismo para superar los obstáculos que se presentan en el desarrollo del proceso. Por ello, no se debe *romantizar* la desigualdad social y económica, pues, no es algo que se elija, hace parte intrínseca del vivir en el sistema capitalista.

Según lo expuesto en el documental la mente tiene un poder extraordinario, por eso, mediante la ley de atracción se pueden materializar situaciones deseadas. Es tal este poder, que podemos atraer a nuestras vidas sucesos trágicos, que en ese orden de ideas no serían fortuitos. Es un postulado problemático, pues, sin el debido análisis significaría la *justificación de episodios violentos,* que van muy de la mano con ciertos discursos machistas. Como alternativa, puede verse tal postulado como una actitud pesimista y negativa que no permite la realización de "x o y" proyecto.

En conclusión, cada aspecto debe analizarse responsablemente, las interpretaciones erradas o someras no permiten el aprovechamiento verdadero de los recursos que brindan este tipo de materiales. La invitación también iría en vías de poder repensar ciertas dinámicas, pues, el emprendimiento en el actual modelo neoliberal se ve desdibujado y se encauza a solo ámbitos individuales.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)

TECNICO EN COCINA 2381393

ENSAYO:

EL SECRETO LEY DE ATRACCIÓN

APRENDIS:

ALEX JULIAN NOGUERA BOLAÑOS

INSTRUCTOR:

JOSE LUIS SANCHEZ V.

INTRODUCCIÓN:

La ley de atracción hablamos que cada ley de la vida tiene un secreto y que podemos lograr todo lo que queremos si nos proponemos por si mismos, cada persona es responsable y diseñador de su propio destino

Hablaremos sobre cada ley que tiene la atracción y que le podemos sacar provecho sobre este video, experiencias similares del video y plantearemos que la ley de atracción es una influencia para nuestras vidas que debemos aplicar siempre.

DESARROLLO:

El secreto ley de atracción nos habla sobre todo lo que queremos y necesitamos para nuestra vida, quien como todos buscamos FELICIDAD, SALUD Y RIQUEZA, todo lo que nos quiere decir y que entendamos es como poder vivir mejor tener mejor paz interior ya que por andar preocupados por nuestros inconvenientes no nos fijamos en lo importante, lo que en realidad nos debería importar.

Podemos hablar de que el secreto nos rodea en todo el momento está con nosotros siempre que nosotros lo conozcamos y lo apliquemos en nuestra vida vamos ver de que es verdadero de que lo que vamos a practicar y así poder conseguir todo lo que nos proponemos, aquí nos enseña cómo ponerlo en practica y podemos decir que cada quien puede hacer una escritura o poder visualizarse lo que cada quien quiere cada día, pensar en lo que queremos y dar las gracias siempre por lo que en este momento tenemos que así sea poco agradecer siempre y vera que cada vez vas consiguiendo lo que en realidad se propone.

De quien hablamos en estos momentos es del universo es a quien se organiza para que podamos cumplir todo, podemos hacer 3 pasos el primer paso es pedir podemos empezar a escribirlo y pensándolo siempre (Pedido) el paso dos es creer que ya lo tiene aunque aun no lo tenga el universo se organizara para dárselo y nunca dude de que lo va a tener y el paso tres y el ultimo es recibirlo y cuando lo tenga se siente bien se siente lo mejor, esa es la clave para que la ley la pueda utilizar, todo lo atraerá siempre espere el momento perfecto.

¡Cada vez agradezcamos siempre al universo de lo que tenemos y lo que vamos a tener!, enfoquémonos siempre en lo que queremos y no en lo malo que tenemos, siempre enfoquemos en lo que queremos vera que en cualquier momento lo tenemos nunca tengamos mente negativa, siempre apliquemos la ley de la atracción visualice todo lo que quiere

CONCLUSIÓN

Para mi parecer el secreto es lo que todos debemos conocer para que entendamos que todo lo que queremos siempre lo vamos a tener, en conclusión debemos visualizar lo que queremos y no lo que nos va a dar mala energía siempre pensemos en lo bueno que queremos y lo que siempre queremos tener que después de que se lo pidamos al universo lo visualicemos y creamos que lo tenemos en poco tiempo va a estar con nosotros, esto debemos hacerlo siempre no dejemos de creer en lo que podemos tener vamos a poder tener mejor vida, es mas en la vida que queremos, no descansemos hasta que lo tengamos y pongamos en practica la ley y el secreto de atracción en todo momento pensemos y actuemos si lo ponemos en practica vas a notar que servirá.

Ensayo – documental “El secreto de la atracción”

Angie Manuela Zapata López

Sena - Técnico en cocina - Ficha: 2381393

Instructor: José Luis Sánchez

30 de septiembre de 202

Se dice que el sentido de la vida es un completo enigma, todo un secreto. Esto significa que la vida consiste, no sólo en tener consciencia de lo que hacemos, sino también de lo que pretendemos y queremos hacer. Por eso, la vida más que en hacer, consiste en qué hacer para alcanzar nuestros propósitos y objetivos.

Vivir la vida sin ninguna razón, aspiración o motivo para ser vivida es algo contrario a la propia naturaleza racional del ser humano. Es innatamente impredecible a que situación se va enfrentar cada persona a lo largo de su existencia, sin embargo, el documental "el secreto de la atracción" expone una riqueza invaluable sobre como cobrar vida al diario vivir y como enfrentar cualquier tipo de situación. Pues como personas naturales vivimos en un constante entorno de aprendizaje y/o causa – efecto.

Como seres humanos existen diferentes momentos que pueden llevarnos al límite, los cuales muchas veces nos cuestionamos si nos dejamos vencer o luchamos por sobrellevarlos, estamos completamente expuestos a circunstancias que nos bajen el ánimo y la moral, y es que ahí donde cuestionamos todo, incluso, cual es el verdadero sentido de ello. Está claro que todos hemos querido tirar la toalla en algún momento. Nadie es ajeno al sentimiento de impotencia y al de frustración ni al estrés que parece no tener fin. En más de una ocasión hemos estado a punto de explotar y decir "ya no puedo más". Finalmente, somos humanos, ¿o no?

El secreto le da un cambio de 380° a dichos sentimientos, explora otras perspectivas, examina otros ángulos de grandes pensadores apoyados en testimonios, inspecciona y analiza en la ciencia las cuestiones humanas, sus leyes, su comportamiento, sus reacciones, su ser. Tenemos unos 60.000 pensamientos diarios y como comprenderás no podemos ser conscientes y controlarlos todos y cada uno de ellos. No obstante, existen unos indicadores fiables que siempre surgen de lo que estamos pensando, estos, son nuestros propios sentimientos y emociones. Cuando nos

sentimos bien, estamos teniendo pensamientos que atraerán hacia nosotros situaciones similares de bienestar. El problema aquí es que el universo, como un espejo creado, recibe clara y perfectamente nuestros pensamientos y sentimientos como ordenes, como peticiones de lo que deseamos alcanzar y obtener en nuestras vidas, y nos los restituye en situaciones con exactitud.

Pedir, creer y recibir, un proceso creativo y poderoso para dar vuelta a una situación en particular, una sucesión que transforma el ambiente y consigo cada ser humano que con fervor piensa y atrae buenas vibras. Todo es cuestión de mentalidad, idiosincrasia, conectar cuerpo, mente y espíritu, unificar la trinidad del ser y luchar a favor del bienestar y los deseos.

Vivir trae consigo un cúmulo infinito de potencialidades. Nadie sabe lo que podría llegar a ser si las desarrollara. Somos una planta de energía de muchos millones de kilovatios que podría iluminar, mover y entretener a muchos. ¿Qué hace falta para poner esta planta a producir? Una razón para existir, para obrar, para amar. De lo contrario nuestra vida, como el más portentoso computador, puede terminar frustrada por falta de uso. Quien fracasa en la vida podría repetir con el poeta alemán, cuando miró desde el hondón de su fracaso, triste y estéril, ¡las inmensas oportunidades que echó a perder, para siempre!: El que soy, saluda entristecido al que pude haber sido y no logré ser.

Si quiere organizar su vida; si quiere hacer rendir al máximo sus talentos; si quiere aquietar su espíritu indómito y revoltoso; si quiere dejar de ser antisocial y ser útil a la sociedad; si quiere vencer sus vicios y pasiones; en una palabra, si quiere ser plenamente feliz y alcanzar la perfección, busque tenazmente y atraiga una razón para vivir y llévela a la acción.

Agradecer y visualizar dos componentes fundamentales para atraer bendición a tu vida, dos tesoros inmerecidos que tenemos la oportunidad de realizar todos los días, agradecer por el

simple hecho de acostarse en una cama y no en un hospital o una cárcel, agradecer por poder respirar por tus propios medios y no con un aparato, agradecer, agradecer, agradecer…Si de veras se hiciera una lista, seguro seria larga, muy extensa, simplemente no tendría fin. Al mismo hecho de visualizar, una acción supremamente enriquecedora para quien la ejerce y aplica en su realidad, a tal punto de llamarle loco. La ley de atracción no es para cualquier humano, es para aquel capaz de transformar su cruda realidad, en un futuro victorioso y triunfante.

Finalmente, el documental nos da una gran enseñanza para aplicar todos los días de nuestra vida, siempre tener una buena actitud, pues si recordamos lo anteriormente mencionado tenemos que encontrar un sentido, ese secreto para fluir en toda situación y mucho más en las difíciles. El secreto te lleva a otro nivel, a una aurora mas elevada del universo. Considero personalmente que las emociones negativas son supremamente necesarias en nuestra vida, tampoco se trata de erradicarlas completamente, porque también cumplen una función especifica en nuestro organismo, son una defensa ante tal situación; el hecho esta en poder salir y sacarle el máximo provecho a ello, atrayendo buenas energías y positivismo para salir de eso, necesitamos lo bueno y lo malo en nuestras vidas para aprender a valorar cada extremo y norte al que no al que nos enfrentemos.

Ensayo El Secreto Ley De Atracción

Brayan Fernando Valenzuela Rodríguez

SENA(CCyS)

Cultura Del Emprendimiento

Profesor: José Luis Sánchez

Septiembre 22 2021

Introducción

Secreto ley de atracción: nos habla de esta ley, que siempre ha existido y existirá, que ha sido descubierta y observada a través de los tiempos por ciertas personas, como lo han sido científicos, pensadores, artistas, escritores. Con este descubrimiento puedes hacer en tu vida los cambios que desees o quieras lograr, en este punto podemos pensar, voy a pensar siempre en positivo, y ese es un buen comienzo, porque esto significa que vas a estar más concentrado en tus pensamientos, sentimientos y en tu energía positiva.

Pero primero debemos superar esos sentimientos, pensamientos, creencias y energías negativas que llevamos dentro, así mismo nos damos cuenta de que necesitamos ayuda, porque no sabemos cómo deshacernos de ellos, tenemos que poner nuestros pensamientos y energías positivas en práctica, para poder dejar de lado todo lo malo que llevamos en el interior, y así tener una mejor vida en un futuro.

El secreto ley de la atracción

El gran secreto de la vida “se llama ley de atracción” esta postula que las cosas similares se atraen, por lo tanto, cuando usted tiene un pensamiento, esto atraerá a ti pensamientos similares, los cuales, y estos te traerán tantas cosas buenas como malas, según a donde vaya enfocado tu pensamiento, es decir, que si tu pensamiento está enfocado en lograr algo que desees o que quieras lograr más allá , deberás visualizarte, y siempre estar con esa energía positiva de que vas a lograrlo, pero si tienes esa mala energía o no cambias esa actitud negativa, esa preocupación estará en un círculo vicioso o vivir en esa rutina compleja de mala disposición, y de siempre tener ese pensamiento negativo, aquello no va a cambiar, si tu no cambias tus visiones o propósitos a una buenas energías y a buenos ideales que quieres lograr a futuro, para poder transformar eso debes enfocarte en algo que realmente quieras, dado que si le pides al universo y a ti mismo con toda la fe, cambiaras esa mente negativa, para así poder ir modificando tus visiones hacia el futuro que imaginas, para visualizar ese futuro, sea en cosas materiales o espirituales que quieras, primero deberás pedir al mundo y por ende tener claras tus ideas y saber qué es lo que realmente anhelas, aclarando tus pensamientos, buenos deseos y buenas energías, segundo deberás creer, creer en ti mismo de que lo vas a lograr, lo vas hacer realidad, tienes que creer en ese pensamiento y en esa energía positiva para así poder recibir tu recompensa, la cual puede ser a largo como a corto plazo, sabiendo que o que pediste va a llegar, tercero , recibir lo que siempre quisiste en tu vida y así disfrutar esa sensación de que lo que pediste se hizo toda una realidad, y no conformarte con solo eso, si no seguir por mas, alcanzando nuevas metas , superándote siempre en todos los aspectos.

Aplicación en mi vida

En mi vida lo aplico siempre, aunque a veces no sale bien o como lo esperaría, pero no dejo que eso me detenga, o solo intentarlo una vez, constantemente lucho y sigo adelante sin importar que tan difícil sea ,todas las veces le pongo energía y pensamiento positivo, nunca dejándome llevar por las malas energías, y así seguir adelante, pensando en que lo voy a lograr, así como lo he hecho, controlando mi mente, pensamientos y actitudes hacia el mundo, del mismo modo quiero llevar todo lo positivo en mi vida en un equilibrio eh ir llegando a toda mis metas, mis deseos, mis sueños. Los cuales iré logrando, y cuando llegue ese momento de recibir eso tan esperado, y ser agradecido por lo que vaya logrando y por lo que haya logrado y lo más importante por disfrutar con todas las personas que me rodean y ser una persona de energía positiva y de una mente abierta hacia los demás y para el mundo….

Conclusión

Este secreto nos habla de la ley de la atracción y de cómo podemos aplicarlo en nuestra vida diaria cotidiana, de cómo todo lo que tengo es lo que eh atraído a mi vida, este secreto está en organizar las ideas, lo que realmente queremos y hacer de esto nuestros pensamientos diarios

Ensayo El secreto Ley de la Atracción

Camilo Andrés Suarez Galindez

Centro de Formación Comercio y Servicios Regional del Cauca

Competencia de Emprendimiento

Instr. Jose Luis Sánchez Villaquirán

22 de septiembre de 2021

Tabla de contenido

Ensayo El secreto Ley de la Atracción 1

contenido…….…….3

Referencias..... 4

En muchas ocasiones cuando nos levantamos por la mañana con el estado de ánimo ya sea alto o bajito, y nos sigue pasando estas actitudes durante todo el día, nos preguntamos ¿Por qué me pasa esto? El secreto está en "LA LEY DE LA ATRACCIÓN" aquella que establece que a través de nuestros pensamientos podemos atraer las cosas que queremos, y cuando hablo de estos pensamientos me refiero a que, si pensamos en cosas buenas, atraeremos cosas buenas como tener dinero, salud, amor, etc. Y si pensamos en cosa malas, atraeremos cosa malas como deudas, enfermedades e inclusive tener un mal día.

Cuando más pensamos en las cosas que queremos o no queremos, más son las posibilidades que tenemos de recibirlo. Sí por la mañana cuando nos levantamos con el estado de ánimo bajito, pensemos en cambiarlo conscientemente, si es necesario escuchemos música la cual nos guste o simplemente recordemos algún momento muy agradable que nos hizo reír o disfrutar.

Sí cambiamos la actitud a través de los pensamientos y sentimientos, el universo lo recibe y lo devuelve en la misma frecuencia; Todo está dentro de nosotros y esa energía que fluye en nosotros, debemos focalizarla en conseguir aquello que queremos. Por ejemplo, si algo malo nos ocurre siempre pensamos, no quiero más problemas, no quiero sufrir más, no quiero seguir haciendo esto...y lo que estamos haciendo es ordenando al universo que nos conceda estos pensamientos. Yo personalmente cuando me pasa esto digo, yo sí puedo, tengo que hacerlo y lo lograre. Y al final obtengo buenos resultados.

Reflexionemos y cambiemos nuestra forma de penar, podemos cambiar nuestros pensamientos por medio de un riguroso ejercicio metal. Podemos auto disciplinarnos, enfocando aquellos

pensamientos hacia lo que verdaderamente nos interese y rehusar ese pensar de lo que no nos convenga. En mi opinión, yo aplicaría en mi proyecto de vida LA LEY DE LA ATRACCIÓN de una manera en donde empezaría cambiando mi forma de pensar, así organizo mis pensamientos y miro si son buenos o malos, para que al momento de pedírselos al universo los obtenga tal cual como los quiera y levantarme todas las mañanas con la mejor actitud y con pensamientos positivos para así tener días más agradables.

Referencias

Código trading. (2020 octubre 13). *Como aplicar la ley de atracción el secreto.* **https://www.codigotrading.com/como-aplicar-la-ley-de-atraccion-el-secreto/**

Oreamuno, A. (2020 noviembre 18). *¿Qué es la ley de la atracción y como usarla a nuestro favor?* **https://www.cractualidad.com/columnas/que-es-la-ley-de-la-atraccion-y-como-usarla-a-nuestro-favor/**

TÉCNICO EN COCINA

2381393

EMPRENDIMIENTO

Instructor:

José Luis Sánchez

Aprendiz

Carlos Andrés Flórez

Regional cauca

Centro de comercio y servicios

2021

EL SECRETO LA LEY DE ATRACCION.

En nuestro afán de vivir y de conseguir lo que siempre hemos deseado nunca nos detenemos a pensar o siquiera imaginar si lo que deseamos con tanto apego es lo que de verdad queremos o si estamos dispuestos a luchar ante toda adversidad por ese deseo, pues existe algo que es esa energía superior que tu mismo llevas y que atrae lo que quieres, la ley de la atracción: es el principal tema de esta película y nos explica el secreto de la misma, todo lo que llega a nuestras vidas es porque lo hemos atraído es lo que hemos imaginado y deseado con todas nuestras fuerzas.

Esta ley es expuesta desde diferente contextos científicos, pensadores, escritores, artistas, filósofos , historiadores quienes desde su campo de conocimiento nos explican todo lo que conlleva la ley de la atracción la que ha sido utilizada incluso por los grandes gobernantes que la han utilizado de diversas maneras para atraer hacia ellos lo que deseaban, dinero, fama, éxito, poder , ley que se ha guardado desde siempre en secreto y que no es mas que El poder de la mente ese que suele suscitar multitud de teorías y ha sido estudiado por los científicos desde tiempos inmemoriales. Muchas veces solemos desear cosas que pueden tener efectos colaterales y las personas que nos rodean suelen advertirnos indicando: ten cuidado con lo que deseas, gran adagio que hace parte incluso de nuestra cultura tradicional.

El problema está en que, en muchas ocasiones, lo que deseamos se acaba cumpliendo, esta es la ley de la Atracción es una teoría pseudocientífica que indica que cada pensamiento (tanto negativo como positivo) produce un tipo de energía que acaba influyendo en la vida de la persona. Además, es indiferente si el pensamiento es consciente o inconsciente, ya que la influencia será la misma; Lo semejante atrae a lo semejante. De modo que, si tienes pensamientos de pobreza, escasez, injusticia, miedo, etc. atraerás más pensamientos de lo mismo y por lo tanto las situaciones que materializan estas creencias. Si por el contrario tienes pensamientos de gratitud hacia ti mismo, hacia la vida (y por lo tanto sensaciones y sentimientos) de felicidad de abundancia, de muchas ganas de seguir evolucionando, sin exigirte ser perfecto a cada instante; eso será exactamente lo que atraerás a tu día a día

De acuerdo a lo que menciona la película, la ley de la atracción se ha conservado en secreto, y sobre todo sus técnicas, han sido guardados con cautela por ciertos grupos que advertían a sus miembros de la prohibición de revelar a las personas ajenas a ellos o al público en general. La película “El Secreto” pretende difundir información sobre cómo utilizar esta Ley Universal a nuestro favor y dar la conciencia a todos de usar conscientemente la ley y dar así a la gente la posibilidad de emplearla, para que cada uno de nosotros tomemos interés por aprender a atraer lo que deseamos para la vida.

Todo esto que se nos revela en la película es evidente que requiere de un proceso de entrenamiento en el que primero debemos ser conscientes de los pensamientos inconscientes y después moldear estos para convertirlos en positivos en caso de

ser negativos; se debe también se un convencido de que va a conseguir aquello que tanto se desea, las técnicas de visualización son la que nos ayudan a interiorizar lo que deseamos con el alma, esto ayuda a crear la energía necesaria para atraerlo, se debe buscar siempre el lado positivo de las cosas, lo positivo de todos los obstáculos que nos encontremos en la vida, todo tiene un lado positivo, así a veces sea difícil verlas, pero toda circunstancia de la vida tiene una parte positiva; con tus pensamientos atrae la abundancia, con meditación, visualizaciones y creyendo que es posible, seremos capaces de atraer aquello que anhelamos, ya sea riqueza, trabajo o amor. Solo es cuestión de creer que sí se puede.

En conclusión, debemos enfocar la vida y nuestros pensamientos en nuestras metas, nuestros anhelos y deseos es primordial para conseguir nuestros objetivos y, si no creemos que estos serán posibles de alcanzar, la motivación y, por ende, el esfuerzo, desaparecerán es así como la Ley de la Atracción funciona perfectamente, ya que sin creer en nosotros mismos y en nuestro potencial, nunca podremos llegar a la meta.

Lo que quizá es más discutible, es la aceptación constante de nuestra circunstancia de vida, es normal en los seres humanos desmoralizarse ante situaciones muy complicadas, como la muerte de un ser querido, una enfermedad grave o la ruina es por ello que es difícil esperar que una persona que sufre siempre mantenga sus pensamientos en positivo; es por ello que debemos, ante todo, permitir que la tristeza y la rabia den lugar a la esperanza, que seguro surgirá si dejamos que las

emociones nos resitúen para empezar de nuevo dándonos la oportunidad de tomar vuelo para coger impulso, para volver a desear y lograr nuestros sueños.

EL SECRETO

LA LEY DE LA ATRACCION

Claudia Patricia Peña Estrada

Sena

Comercio y Servicios Ambiente Cocina

Técnico en Cocina

Ins. José Luis Sanchez Villaquirán

2021

INTRODUCCION

El secreto es la “Ley de la atracción”, ley que menciona que los pensamientos positivos atraen riqueza, salud, felicidad y hace obtener lo que sea que tu mente quiera.

Todo lo que llega a su vida usted lo atrae y es atraído en virtud de sus imágenes, lo que usted piensa lo atrae. La ley de la atracción es un imán el cual atrae hacia si todas las cosas que se quieran, esta ley no diferencia entre lo bueno y lo malo entre el si y el no.

Si somos positivos atraemos todo lo positivo igualmente si somos negativos todo será negativo todo esta en lo que tu desees y pienses.

El secreto es el poder de nuestra Mente.

DESARROLLO

En el video El Secreto La ley de la Atracción, nos indica que todo lo que pensamos sean positivos o negativos el Universo nos dara lo que atraemos como felicidad, salud, riqueza, relaciones entre otros. Todo lo que vemos se trabaja bajo una Ley la de la Atracción, esta Ley no para nunca.

Si usted quiere cambiar algo en su vida, tiene que cambiar sus pensamientos y cambiara la frecuencia en la cual está.

La gente que es exitosa, las que han atraído la abundancia a su vida, han usado el libro El Secreto para hacerlo, de manera consciente o inconsciente. Ellos sólo tienen pensamientos de riqueza y abundancia, y no aceptan tener ideas distintas en sus mentes. Por el contrario, quienes no tienen lo que quieren, es solamente porque su tiempo lo usan pensando en lo que no quieren en vez de lo que realmente quieren.

Uno atrae todo, las personas, las circunstancias la salud, la riqueza, las deudas, la alegría, la tristeza.



La Ley de la atracción es una ley natural, como por ejemplo la Ley de gravedad. Como tal, es imparcial. Nada aparecerá en su vida a menos que usted lo decrete mediante sus pensamientos persistentes. Todo lo que le rodea en su vida, usted lo ha atraído, incluso esas cosas de las que se queja siempre.

Cuando usted se siente mal está en la frecuencia de atraer más cosas malas. Si se siente bien, estará atrayendo de manera poderosa cosas buenas. Las emociones son herramientas poderosas para saber lo que está pensando en estos instantes. Es imposible sentirse mal y a la vez tener buenos pensamientos.



El sentimiento de amor produce la frecuencia más alta que puede cualquier persona emitir. Mientras mayor es el amor que siente y proyecta, estará atrayendo mayor poder. Aquello que estás pensando y sintiendo hoy, está creando tu futuro

Los Sentimientos dicen que pensamos hay sentimientos malos y buenos.

SENTIMIENTOS BUENOS	SENTIMIENTOS MALOS
EMOCION	RABIA
ALEGRIA	VENGAZA
GRATITUD	ODIO
AMOR	

El secreto usa el "proceso creativo" en tres pasos muy sencillos.

Paso 1:**PIDE** Ordene al universo lo que usted quiere y el universo responde.

Paso 2:**CREE** Crea que eso ya es suyo

Paso 3:**RECIBIR** Sentirse como si ya lo obtuviera

Siempre que se sienta el impulso de hacerlo **ACTUE.**

La primera tarea eres tú. Si no te satisfaces tu primero, no tendrás nada que entregarle a nadie. Trátate con amor y respeto, y atraerás gente que te de su amor y respeto. Cuando te sientes mal con tu persona bloqueas el amor y por el contrario atraerá gente que Perpetuará esa situación

A muchos nos han enseñado a ponernos de últimos, y pensar en los demás primero. La realidad es que si uno mismo no estás completo y satisfecho, no tendremos nada que darle a los demás. Muchas relaciones de pareja no se entienden bien porque siempre se enfocan en lo malo que tiene la pareja, Para hacer que una relación funcione, enfóquese en las cosas que aprecia sobre la otra persona, y no en sus quejas. Cuando se enfoca en las fortalezas, obtendrá más y mejores resultados.

La risa remedio infalible y es la forma de atraer felicidad y eliminar la negatividad. Puede llevar en ocasiones, a curas milagrosas. Las enfermedades se mantienen en el cuerpo humano por culpa de los pensamientos y por la atención que se le da. Si usted se siente un poco mal, no hable sobre ello se sentirá peor si lo hace. Igualmente, si escucha a los demás hablando sobre sus males, estará agregando más energía a sus enfermedades. En su lugar, cambie la conversación hacia las cosas buenas, y piense poderosamente en esas personas disfrutando de buena salud. Piense en la salud perfecta soy perfecto, soy la perfección

La única razón por la cual la gente no tiene dinero es porque bloquean la llegada de este con la manera de pensar. Sus pensamientos, sentimientos y emociones negativas lo mantienen fuera de alcance. Se debe cambiar la manera de pensar, hay que cambiar el “falta de dinero” por “dinero más que suficiente”. Tome el hábito de ver las cosas que quiere y decirse “yo puedo permitírmelo, yo puedo comprármelo”. Cambiará así la forma de pensar, y comenzará a sentirse mejor con respecto al dinero

CONCLUSION

En nuestra vida diaria todo lo que queremos bueno y malo lo atraemos con nuestros pensamientos. El universo es inmenso y hay para todos los humanos. El secreto es pedir con FE y visualizar lo que se quiere tener, no todo llega inmediatamente puede demorar algún tiempo, pero no hay que desanimarse ni desilusionarse, al contrario hay que pensar y ver lo que se quiere con mas fuerza, cuando se reciba lo que pidió hay que agradecer, dar las gracias por cada una de las cosas que recibas.

Hay varias enseñanzas:

1.- Hay una Ley de la Atraccion

2.- Todo comienza con tu pensamiento

3.- Lo que enfocas atraes

4.- La Palabra NO no cuenta

5.- Pon atención a tus sentimientos

6.- Pide, Cree y Recibe

7.-No te preocupes por el "Como"

8.- Visualiza y crea tu dia de antemano

9.-Se agradecido

10.-No compitas

11.-Haz lo que amas y sigue tu felicidad

ACTIVIDAD

APRENDIZ:

Daniela Cerón Narváez

INSTRUCTOR:

José Luis Sánchez

FICHA:

2381393-COCINA

GRUPO SENA COCINA

2021

ENSAYO SOBRE EL LIBRO EL SECRETO

La idea principal de este libro está basada en el concepto de la “ley de atracción”. Quiere decir, que los pensamientos y sentimientos tienen una influencia en las cosas que pueden ocurrir. Digo que esto se debe a que existe una suerte de frecuencia entre los diferentes elementos que conforman el universo, es posible comunicar entre ellos intenciones negativas o positivas que tendrán consecuencias equivalentes. En este proceso de atracción se puede conseguir dinero, salud e incluso la felicidad. El funcionamiento de la ley de atracción, para mi se trata de una fuerza magnética que cualquier individuo es capaz de emitir mediante sus pensamientos y emociones que tendrán manifestaciones en el mundo físico dependiendo su potencia y se habla de la importancia de la gratitud para que los deseos y metas personales se hagan realidad. Pienso que este libro puede contribuir a que las personas desarrollen una mentalidad positiva.

Supongo que los pensamientos, emociones y acciones de las personas son tan poderosas que cambian el rumbo de su vida en un instante, pueden ser tanto positivos como negativos, quiero decir, que se puede llegar a ser presidente de la república, así como el terrorista más temido del mundo. Prácticamente, nuestros pensamientos, emociones y acciones están conectados el uno con el otro ya que la mayoría de las personas actuamos por inercia ante las situaciones según la manera de pensar de cada uno.

El secreto me enseño que no importa que tan grande o pequeño sea eso que quiero, basta con solo tener determinación, confianza y enfocarme en aquello que pienso y deseo, sentir que ya es un hecho y ser feliz con ello. Solo debo en pensar enviar al universo la frecuencia de mis pensamientos y emociones positivos, para que así mis acciones pueden llegar a lograr el éxito.

Ensayo el secreto – ley de atracción

David Leonardo Castrillón Sandoval

Sena

2381393: Cocina

Instructor José Luis Sánchez

Emprendimiento

Septiembre 2021

El secreto – ley de atracción

Es la ley universal donde se encuentra respuesta a todo lo que somos y hacemos, donde se tiene y se comprende lo que es la felicidad, la salud y la riqueza, donde atraemos todo lo que nos proponemos y todo lo que nos va ocurriendo es un imán donde atraemos todo lo que pensamos y sentimos siendo bueno o malo es atraído y generado en nuestra mente dando idea a las señales que vamos dando, manifestando la reacción que se da emocionalmente.

Las ideas y proyectos para visualizar y concretar los objetivos que se propone hacer en el diario vivir. Ser positivo y creativo para poder enfocarse en el proyecto a realizar, la obra maestra de su vida es enfocarse en lo que se quiere hacer porque todo lleva por omisión.

Los buenos sentimientos traen energías positivas y nos hacen sentir bien, todo lo que se decreta y proyecta sale bien, el ser humano es creador de su propio universo y así se enamora de uno mismo, la alegría de esta dentro de ti.

Se deben cumplir las proyecciones para lograr así mismo tener tus propios objetivos claros y realizar tu metas y sueños a cumplir sin percances a no admitir tus logros o errores a corto y largo plazo y metas que se propone, el hombre debe tener confianza en sí mismo para visualizarse constantemente en las cosas que deseas y agradece siempre por las cosas que tiene. Pero nunca dejes que se convierta en una tarea obligatoria. Lo realmente importante es que te sientas bien, y lo disfrutes. enfocarse en lo que quiere y todo lo que desea Para que la Ley de Atracción te funcione, haz estos procesos en una forma de vida hazlos habitualmente. Que no sean eventos de una vez y ya.

ENSAYO EL SECRETO DE LA LEY DE ATRACCIÓN

SENA CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS(REGIONAL CAUCA)

APRENDIZ:DUBAN YECITH HERNÁNDEZ GUAÑARITA

INSTRUCTOR:JOSÉ LUIS SÁNCHEZ VILLAQUIRAN

FICHA: 2381393-COCINA

COMPETENCIA:CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

FECHA:23/09/2021

CONTENIDO :

1-INTRODUCCIÓN

2-DESARROLLO

3-REFERENCIAS Y OPINIONES

1-INTRODUCCIÓN :

Hablaré de él secreto de la ley de la atracción, donde tocare varios puntos inportantes. Como que Es la ley de la atracción, como influye la ley de la atracción en nuestras vidas y cotidianidad,

porque es tan importante el pensamiento,de pagar el precio, causa, efecto, acción y reacción, etc…

2-DESARROLLO :

Todo este mundo va a cambiar debido a tantas diferencias, tenemos unas leyes que nos rigen, todo el tiempo hasta para pensar, actuar y reaccionar hay una ley vigente.

Debemos dejar nuestras dudas y pensar más allá del quiero e irse por el yo puedo, debemos conocer como funciona el universo a nuestro alrededor y conocer sus normas. Cuando se habla de ley quiere decir que siempre se cumple y nada se escapa de ella, no importa si somos ricos o pobres, jóvenes o ansíanos, altos o bajos la ley es para todos sin importar quien sea,hay que utilizar la ley a nuestro favor

Debemos tener en cuenta que con el pensamiento atraemos lo que queremos, no va a llegar nada de la noche a la mañana, pero de que llega llega, y para eso primero pensamos, sentimos y luego actuamos porque si primero hacemos y luego pensamos estaríamos en constantes problemas.Muchos somos los llamados pero pocos los elegidos por eso utilizemos las leyes a Nuestro favor y gracias a la recopilación que hizo tremegistro sobre estas leyes y el esparcimiento de conocimiento que hizo Alejandro Magno y los caballeros templarios después podemos Conocerlas (recordemos que los caballeros templarios aún siguen entre nosotros como la cruz roja para que la humanidad avance en el conocimiento). Se que soy arquitecto de mi destino y futuro, Sino lo construyó yo mismo nadie lo hará por mi. Todo lo que existe es energía y debemos enfocala en lo que queremos y se materializara, debemos creer que ya tenemos eso aunque no este en físico porque en realidad ya es de nosotros.

Principio del mentalismo:Todo Lo que conocemos a nuestro alrededor es una creación mental, el mundo, los autos, la ropa, incluso un lápiz primero paso por la mente de alguien y luego se plasmó en los materiales, todo absolutamente todo es mental . Hay 2 momentos importantes en nuestras vidas :cuando nacemos y cuando Sabemos para que nacimos, todos tenemos un propósito en la vida y en el planeta, nuestra mente es como un sistema operativo donde se decodifica la información y se procesa, la mente de cada uno de nosotros es personal es como si fuera premium solo tu puedes acceder a ella y a su información.

Principio de la correspondencia:Este principio habla de que sino es arriba es abajo, sino es afuera es dentro de ti, sino está en tu interior esta en tu exterior, lo similar atrae lo similar no importa donde esté siempre va a estar, solo hay que Vibrar en la frecuencia correcta y verás como se te facilita todo en este recorrido por el mundo. Empieza finjiendo y terminaras creyendotelo, debes creer en ti porque nadie va a creer por qué ti, tu vida la creas tu no las demás personas. todas esas personas que te rodean son el reflejo de lo que eres, debemos dar gracias por todo lo que tengamos aunque hayan cosas que aun no estén Ahy porque lo que tu quieres te quiere, lo que deseas te desea, solamente hay que creer con la mayor fuerza que tengas, no te preocupes por aplazar mejor resuelve de una vez y triunfarás, la mayor fuerza que podemos tener es la del amor así que hay que luchar y pagar el precio por lo que más deseamos. Todo el universo es igual, siempre va a haber una correlación estamos hechos de polvo de estrellas todo esta hecho de polvo de estrellas.

Principio de la vibracion :Nada en este mundo está inmóvil todo esta en constante movimiento, todo se mueve y circula, debo elejir mi destino porque nadie lo hará por mí. Hay que quitar eso que nos sobra, debemos Vibrar con gente que vibre igual que nosotros,una enfermedad tiene demasiada relación con el principio de vibracion porque si Vibras de manera negativa eso te

afecta aún más y te perjudica mucho más, pero si estas vibrando de forma positiva vas a creer y te vas a curar mucho más rápido, hay que recordar que todo es mental.

Principio de polaridad :Confusio le dijo al rey las 3 palabras que iba a colocar en la medalla de su hija Siendo estas "Esto también pasará" y debemos tener en cuenta esas palabras porque estaremos tranquilos y sabremos que todo esto iba a pasar, funcionando como esa motivación para surgir de las cenizas y triunfar. Todo es bipolar:el frío y el calor no existe solamente son diferentes grados de temperatura, no existe el mal o el bien, el mal solamente es lo más alejado del bien. Nosotros ya somos millonarios solamente que nos falta el dinero, es mejor tener una billetera vacia que tener una cabeza vacia porque esto seria nuestra ruina, nuestra mayor adquisición es el pensamiento y debemos estimularlo para que se expanda mucho más, todo tiene dos polos,todo tiene un lado de atrás.

Principio del ritmo:debemos entender que cada uno de nosotros tiene un ritmo, las plantas Tienen un ritmo, los animales tienen un ritmo, debemos cambiar el enfoque de nuestra energía y todo esto depende del ritmo, debemos tomar la decisión de aumentar el ritmo y pagar el precio, las crisis debemos tomarlas como un trampolín, como un impulso, poner en práctica el ying y el yang, todo lo bueno tiene algo malo y todo lo malo tiene algo bueno, la vida es un péndulo.

Hay que pagar el precio, sueños pequeños precio pequeños pero si tenemos hay que pagar un precio grande y a la final recibiremos nuestra recompensa de tanto esfuerzo. Nunca perdemos, o ganamos o aprendemos, nos han educastrado mentalmente para que no demos problemas y nuevos pensamientos en el trabajo y Sigamos las órdenes, en nuestro vida siempre van a haber momentos malos pero depende de nosotros si los aprovechamos como un aprendizaje y una ventaja para avanzar.

Principio causa efecto, acción reacción :un claro ejemplo es:si plantas semillas buenas nacen plantas buenas, pero si plantas semillas malas nacen plantas malas, uno recoge lo que siembra y de igual modo siempre va a haber hierba. Hay personas ordinarias y personas extraordinarias, porque la extraordinaria hace eso extra que la ordinaria hace pero de todas formas la ordinaria hace lo que le corresponde así no quiera.

El cosmos es la armonía, el mundo es un cuerpo en descomposición, que voy a hacer para cambiar el mundo, Platonos decia: "no puedes juzgar al que sabe del que nooo! Sabe". La Suerte no existe, la suerte es una palabra vana, la suerte se puede manipular solamente hay que Hqcer el esfuerzo para pagar el precio. Todo tiene su parte masculina y su parte femenina el hombre da y la mujer recibe.

Principio de generacion: debemos Coger conciencia de que la mente es plástica, se puede manejar y se adapta fácilmente, somos arquitectos de nuestro destino, y también sabemos que todos somos uno. Las cosas se crean y luego desaparecen, el mayor cáncer de la humanidad no son las guerras, ni la corrupción, ni los asesinos, sino la ignorancia,por eso debemos tener claro lo que queremos y saber hacia a dónde vamos porque nadie más lo sabe, solo nosotros. Por eso la palabra atracción tiene 9 letras y 6 de ellas son accion, la acción puede cambiar lo que sea.

Debemos tener cuidado con lo que deseamos porque se puede hacer realidad no importa si es una buena acción o una mala acción, por eso la acción es la clave del éxito y también de la perdición, debemos aprender a actuar

3-CONCLUSIONES Y REFERENCIAS :

1-Somos literalmente lo que pensamos

2-Lo que Tu Deseas te desea
3-La acción es la clave
Todos nuestros logros y fracasos están basados en lo que hemos creído, todos podemos si estamos Dispuestos a pagar el precio lo bueno te cuesta pero valdrá la pena. Tenemos Un Sistema Retícular donde vemos lo que queremos lo que deseo me desea y eso esta muy claro, todos tenemos una visión y hay que encaminarse hacia ella para lograr lo que nos proponemos y si hacemos eso podremos enfocarnos en hacer grandes cosas Ademas de eso debemos motivarnos y no hablar de forma negativa de nosotros el fracaso hace parte de nuestras vidas, no es una opción y nunca lo va a ser el fracaso es un camino. Se podria decir que el fracaso tiene la semilla dentro, debemos fracasar rápido porque es la antesala del éxito, por eso ante las dificultades y malas decisiones no debo abandonar mis sueños porque se que tarde que temprano se harán realidad. El fracaso es necesario y hay que aprender de los errores aveces se nos ponen pruebas y debemos superarlas, hay que hacer de nuestras vidas una obra de arte. No debo hablar de lo duro que fue para mí llegar al éxito mejor debo contar que lo disfrute al máximo para que esto sirva de motivación a los demás para que triunfen y logren sus sueños. En conclusión la mente es lo mas importante ante cualquier cosa que nos ocurra por eso debemos primero pensar luego sentir y por último actuar y así habrá un equilibrio lleno de armonía y triunfos, para esto debemos pagar el precio, debemos soñar en grande y si fracaso aprender de mis errores y levantarme con más fuerza y motivación para triunfar

Enlaces:

https://youtu.be/A8UZY8cGHmM

Herramientas usadas:Google

ENSAYO

EL SECRETO LA LEY DE LA ATRACCION

EDITH MARCELA RODRIGUEZ IMBACHI

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE -SENA

EMPRENDIMIENTO

FECHA: 04 /10/2021

EL SECRETO LA LEY DE LA ATRACCION

Trata de un secreto importante llamado atracción , que tenemos todas las personas y que pasamos por alto, el cual tiene un papel esencial para nuestro vivir ,este secreto es como nuestro deber a diario por que implica muchas cosas buenas como malas.

La atraccion trata nuestro pensamiento y se refleja físicamente en nuestro entorno , quiere decir que si pensamos en cosas positivas atraemos cosas positivas , y si pensamos en cosas negativas la atraccion traerá a nosotros cosas negativas , reflejadas tanto en personas , circunstancias , eventos trabajo, salud , conciente e inconcientemente .

Comentado [PB1]:

La atraccion siempre opera en nuestro ser, sin importar si es pasado presente o futuro , por eso aunque en ocasiones todo no saldrá bien debemos verle el lado positivo para que nuestros planes no se vean afectados por nuestro pensamientos .

El secreto de la ley de la atraccion trata de dar a entender al ser humano que los pensamientos se hacen realidad en todo momento y en todas partes , en riqueza, en pobreza , en salud en enfermedad , por eso no debemos olvidar que la atraccion provoca en fisico los pensamientos de cada persona para su vida .

El SECRETO, LA LEY DE ATRACCION

¨ La imaginación lo es todo. Es una visión preliminar de lo que sucederá en tu Vida¨

POR: ISAAC ESTEABAN IMBACHI

La vida es un incesante esfuerzo de creatividad para los humanos, situaciones como un juego de niños llamado ¨yoyo¨ que en cuanto lo tiramos baja y cuando decidas sube. Empero el del poder es el humano, es donde está el SECRETO, que el PODER ES PARA PODER. DIOS como todo un caballero ha creado al humano a imagen y semejanza de EL y así, adquiriendo una energía que esta exactamente creada, aunque mi visión sea desfavorable. La frecuencia más poderosa es el AMOR, estudios han indicado que su honda es corta y su frecuencia es alta, por lo tanto, un individuo viviendo en el miedo que es su contra, está limitado al número de antenas que tiene disponible. Sencillamente el AMOR es el patrón del ADN humano. No mires a tus miedos como una amenaza, en vez, entiende que este mundo material, es solo una manifestación de AMOR o TEMOR en tu conciencia.

Cuando peleamos contra la pobreza o el racismo, cuando peleamos por relaciones o libertad, estamos intentando reprimir exteriormente lo que ha sido puesto ante nosotros para ser superado interiormente. Para vencer nuestras emociones, tenemos que reconocerlas y permitirles servir a su propósito; a medida que aprendemos de ellas, aceptarlas y no combatirlas. Todo lo que vive interiormente de un humano es generalizado en el mundo material, solo que hemos estado manipulados por el MIEDO.

Tu realidad solo te afecta a ti y a nadie más. Cuando veas tus temores por lo que realmente son y domines tus emociones, entonces y solo entonces serás realmente LIBRE.

GRACIAS.

Ley de Atracción

Jhonatan F Timana

Centro de Comercio y Servicio SENA

Técnico Cocina - Emprendimiento

Ficha 2381393

José L Sánchez

Septiembre 21 2021

Introducción

La ley de la atracción es una ley simple y a la vez compleja, dando entender qué las ideas se hacen realidad al igual que los deseos por lo que es decir si uno quiere lo obtiene, también influye los pensamientos, el estado de ánimo, la actitud de la persona influye mucho en esta ley al igual que las energías negativas tanto como el humor o los pensamientos negativos son capaces de cambiar el deseo de lo que quieres obtener.

No importa quien seas esta ley siempre estas operando para siempre y para todo el mundo todo lo que tu pienses y sientas se te devolverá reflejado en situaciones, puede que no se de inmediato, pero si a largo plazo

Desarrollo

La ley de la atracción es una creencia de los pensamientos (consientes e inconscientes) que influyen en las personas esta es considerada como pseudocencia (ciencia falsa)
a lo cual ha sido fuertemente criticada pues los críticos han afirmado que las pruebas aportadas suelen ser anecdóticas y que, debido a la naturaleza de auto-selección de los informes positivos, así como la subjetiva de cualquier resultado lo cual los informes son susceptibles.

En los principios de esta ley los seguidores que aceptan la ley como una guía dando fe que las leyes del universo son benignas, esto aplica para todos los seres sin excepción dado que afirman que la ley de atracción es una ley del universo.

Algunos de los seguidores de la "ley de la atracción" dicen que los pensamientos tienen una energía la cual genera energía similar. Para poder controlar dicha energía, sus proponentes afirman que deben seguirse cuatro pasos:

1. Saber qué es lo que uno quiere y pedirlo al universo (siendo "el universo" cualquier cosa que el individuo acepte, como Dios).
2. Enfocar los pensamientos de uno mismo sobre el objeto deseado con sentimientos como entusiasmo o gratitud.
3. Sentir o comportarse como si el objeto deseado ya hubiera sido obtenido.
4. Estar abierto a recibirlo.

Conclusión

Si quieres cambiar algo de tu vida, debes enfocarte en tenerlo, en desearlo, en sentir que ya es tuyo siempre teniendo una buena actitud, buenos pensamientos, sin dejar que las energías negativas influyan y cambien tus proyectos

Siempre hay que tener una expectativa positiva del futuro porque si puedes verlo, si creen en ello, si actúa a portar de ello, se presentara para ustedes

en mi opinión esta ley de atracción es el cambio para muchas de las personas que quieren salir adelante adoptando esta metodología siempre y cuando se enfoquen en querer lo que desean tener a corto o largo plazo de su vida

Johan enrique Osorio bedoya

Ficha

2381393

Grupo

Cocina

Docente

José Luis Sánchez

Materia

Emprendimiento

Nombre de actividad de aprendizaje

Ensayo

Popayán cauca 05/10/2021

El Secreto

Introducción

¿Cuál es el secreto? a lo largo que han pasado los años hubo muchas personas que conocen el misterioso secreto, en lo cual pudieron entenderlo y supieron manejarlo y hacer que trabajara para su vida, ya que pudieron superar muchos obstáculos a lo largo de las generaciones que pasaron este secreto, el punto de todo esto es saber manejar el secreto ya que con esto vas a poder solucionar o no hacer nada bueno para tu vida.

Pero todo lleva que ese secreto es la ley de la atracción en lo cual lo que tú piensas o llamas con tu mente eso te dará esa atracción ya que si eres positivo con tingo el resto de tu vida te traerá mucha felicidad, pero si es al revés te traerá muchas desgracias ya que juega un papel muy importante las emociones que tu tengas sobre ti o sobre las personas por eso tu nunca te puedes dejar dañar tu día.

Por eso tienes que escribir lo que quieres en un papel para llamarlo por eso debes creer mucho en eso ya que tú no sabe cómo atraerás tu camino o como lo forjaras por eso debes tener fe inamovible por eso también debes saber que cuando te llegue debes tener una mirada en alto y saber recibir eso que pediste por eso lo debes sentir desde adentro.

Por eso debes utilizar la ley de la atracción en todo lo que tu hagas ya que con ese secreto vas a cambiar tu forma de ver y de vivir la vida, ya que todo lo que llamas con tu mente se te hará realidad.

Desarrollo

Ya que toda la base de estas personas que utilizaban esta ley de la atracción fueron muy fuertes como física como mentales ya que con su llamado de las cosas fueron capases de dar el primer paso y de ver las cosas mucho más fáciles.

Por eso tu nunca debes dejar que alguien cambie tus ideas por eso debes tener sentimiento muy positivos y fuertes, ya que si tú los llamas con tu mente las cosas se harán realidad

Debes de utilizar la ley de la tracción y tratar de ayudarte a cambiar tu vida, debes de tener tu propia lista de las cosas buenas y llamarlas con la mente debes tener mucha gratitud sobre ti y sobre las personas por eso debes de tener pensamientos muy poderosos y positivos de atraer lo que ya tienes y lo que no.

El cambio son tus pensamientos positivos atrayendo todo lo bueno de la vida y haciendo agradecido con lo que ya tienes y con lo que vas a tener tú tienes el cambio en tus manos solo que no sabes cómo dar el primer paso, por eso debes de arriesgarte más y atraer todo con tu mente utilizan la ley de la atracción

Conclusiones

Para concluir, puedo decir que todo lo que piensas o haces tiene un desarrollo en tu día a día como bueno o como malo por eso debes de tener pensamientos muy positivos todos tus días y no dejar que personas te los dañen o dañen tu ambiente ya que lo que piensas lo atraes debes de atraer muchas más cosas buenas

LA LEY DE ATRACCION

Jose Tomas Torres Giraldo

Sena Centro de Comercio y Servicios

Septiembre 24 de 2021

Notas del autor

José Tomas Torres Giraldo, Técnico de Cocina, Sena Centro de Comercio y Servicios

La correspondencia relacionada con esta investigación debe ser dirigida a nombre de José Tomas Torres Giraldo, Sena Centro de Comercio y Servicio, Cl. 4 #2-80

Contacto: Joselokarra16@gmail.com

LA LEY DE ATRACCION

Cuando nos sentimos bien, estamos teniendo pensamientos que nos atraen a situaciones parecidas. Cuando nos sentimos mal, los pensamientos negativos que tenemos atraen situaciones rigurosas.

El problema aquí es que el universo, como un espejo, recibe claramente nuestros sentimientos y pensamientos como postulaciones de lo que deseamos obtener y nos los repone en situaciones con exactitud.

En este punto podemos pensar: ¡Genial, entonces voy a pensar siempre positivamente y listo!

Bueno, ese es un buen comienzo por que quiere decir que estarás mas atento a tus sentimientos y pensamientos, pero, la mayoría de nosotros llevamos cargando sentimientos negativos que no los examinamos cuando aparecen. Así mismo, cuando iniciamos a ser conscientes de ello, nos damos cuenta de que necesitamos refuerzo porque no sabemos como desprendernos de ellos.

Una persona que se a criado en un ambiente en el que se oían cosas como: "Todos los ricos son unos ladrones", "El dinero cuesta mucho ganarlo, no crece de un árbol" tendrá estampadas estas palabras en subconsciente e impedirán atraer lo mejor que deseas. Puede mentalizarse solo en pensamientos buenos, pero sus sentimientos ya sean (culpa, miedo etc…) no seguirán a estos pensamientos, con lo cual, el Universo no recibirá su petición sino todo lo contrario y eso se manifestará. El tema es un poco

largo y enredado, pero lo mas indispensable es saber si usamos la ley de atracción a favor o en contra.

Pase lo que pase, tu eliges enfocarte en los pensamientos mas positivos que te puedan colaborar, es entonces que te darás cuenta de que atraes. No hablamos de que nos sintamos tristes o perdidos… De lo que se trata es de salir de esa burbuja y no permanecer en ella. Observa la reacción de dos sujetos ante las mismas dificultades. Una maneja la dificultad para crecer al enfrentarla y pasarla; la otra aprovecha para caer en la trampa del victimismo. Cuando te sientas mal, encuentra un modo de cambiar esa vibración, elije otros pensamientos que te inspire a ser feliz, de esta manera aceleras el proceso de atraer a tu vida todo tipo de bienestar. Cuando caemos y nos sentimos mal es importante no quedarnos demasiado tiempo en ese mal sentimiento. Actúa haz lo que sea que te inspire a ser feliz, ya lo sabes el universo es un reflejo creador y reflejara en lo que más te enfoques

¡Decídete a ser feliz!

Ensayo El Secreto Ley De La Atracción

Juan David Molina Castro

Competencia de Emprendimiento

Inst. José Luis Sánchez Villaquirán

Ley De Atracción

Este escrito está basado en el video de la ley de la atracción, es decir, que las ideas se convierten en cosas, el cual resulta muy útil para comprender que es necesario transformar la forma como vemos la vida, para poder obtener unos beneficios, ya que la vida que uno tiene es un reflejo de lo que uno piensa.

En este valioso material audiovisual se pone en evidencia la necesaria transformación de nuestro pensamiento, para que a partir de ideas positivas que se sientan y que se proyecten en nuestro accionar, podamos obtener resultados que visualizamos en nuestra mente.

No es necesario enfocarse en cosas pequeñas creyendo que son más fáciles de lograr, el universo no hace esa dimensión de tamaño, por lo tanto, entre más grandes sean nuestros sueños

muchísimo mejor, pero si también los visualizamos y así mismo los sentimos, más fácil va a ser conseguirlos.

Este material audiovisual nos invita a ver las cosas positivas de las personas y no las cosas negativas, cuando empezamos a hacer ese ejercicio vamos a descubrir que tenemos más elementos para querer y para amar que para alejarnos. Además, también nos muestra la forma como nuestro cuerpo que es un templo debe ser curado fisiológicamente por la misma fuerza del universo, porque en la medida que tengamos pensamientos positivos y actuemos en consonancia con ellos, hasta nuestras enfermedades pueden desaparecer.

Considero que estoy de acuerdo de muchos de los planteamientos presentados en este material audiovisual, porque es necesario hacerle caso a la intuición, tener pensamientos positivos y desear alcanzar metas grandes en la vida, para poder obtener lo mejor del universo, nuestra energía determina la vida que tenemos y esa vida se va construyendo en el camino, por ello es necesario disfrutar del proceso y seguir soñando, ya que no hay un límite para el número de deseos.

Pero, considero que también es importante trabajar duramente para conseguir las metas que nos proponemos, porque solamente el pensamiento positivo no constituye el único elemento para conseguir lo que deseamos. Es indispensable trabajar por nuestros sueños y ayudarnos con pensamientos positivos, con energías positivas que atraigan lo mejor para nosotros. Sin que ello quiera decir que solamente la mente y la energía positiva sean los únicos elementos indispensables para alcanzar el éxito. Se requiere dedicación, esfuerzo y responsabilidad para lograr obtener lo que tanto nos proponemos.

La invitación es evaluarnos de manera individualizada y darnos cuenta cuales son nuestras debilidades con respecto a la forma como no estamos proyectando para que así podamos determinar que, con un alto componente de buena energía, vamos a atraer cosas maravillosas para nuestra vida y vamos a obtener las transformaciones que tanto soñamos.

Referencias

Código trading. (2020 octubre 13). ***Como aplicar la ley de atracción el sectero.***

https://www.codigotrading.com/como-aplicar-la-ley-de-atraccion-el-secreto/#:~:text=Fue%20dada%20a%20conocer%20por,todo%20aquello%20que%20piensas%20suceder%C3%A1.

PLAN DE NEGOCIOS

Nombre de la empresa

Sazones Ortega

Misión

El restaurante Sazones Ortega tiene como objetivo principal brindar a sus clientes un servicio de calidad, ofreciendo buena alimentación y nutrición en un ambiente agradable y comodo.

Visión

Ser el mejor restaurante, y reconocido por la sazon y la comida tipica nariñence viéndose en unos años como el restaurante mas conocido a nivel nacional e internacional.

Valores

Humildad- Respeto- solidaridad- Empatia- Esfuerzo- Dedicación Agradecimiento- Amor.

compromiso

El compromiso para con los clientes es brindarles comidas de calidad y agrado, para ello es importante mantener el lugar en buenas condiciones, calidad de productos, alimentos sanos y frescos, buen desempeño aseo y orden.

Fortalezas

calidad de materias primas
Buen servicio al cliente
empleados de calidad.
comidas y recetas unicas
Buena ubicación
ambientes agradables

oportunidades

Ampliar el mercado
Disponibilidad de recursos humanos
variedad de oferta
comida saludable

Debilidades

Ausencia de una estrategia en Marketing Online
poco personal encargado

Amenazas

Nuevos restaurantes
Bajos precios
Precios elevados en los productos
impuestos mas altos.

El restaurante sazones ortega es creado con el fin de brindar calidad en comida para superar a sus competidores, llevandolo a ser uno de los más reconocidos no solo a nivel nacional sino tambie internacional.

El restaurante tiene como objetivo la satisfacción de sus clientes atraves de los productos brindados con calidad, se trabajara en la producción de alimentos ~~totalmente~~ naturales dado a que estos son poco conocidos en otros departamentos y paises lo que permitira mayores oportunidades en el sector productivo teniendo mayores fortalezas y oportunidades.

Los productos que se van a ofrece: a los clientes serian de total agrado y mas para ellos que un no conocen algo diferente a lo de sus localidades, entre ellos se ofrecerian comidas tipicas y bebidas de Nariño.

Estaria ubicado en el sector norte en Papayan, se contaria con personal capacitado. tanto para Preparación de alimentos como para el sector administrativo, con la finalidad de mantener una buena calidad en todos los campos.

Este tiene como misión principal brindar al cliente una alimentación sana y con buena nutrición, en su visión esta llegar a ser un restaurante reconoado a nivel internacional por sus sabores y platos nariñenses

se utilizaran metodos para dar a conocer el lugar tales como, publicidad, relaciones Publicas, marketing online manejados por profecionales en el tema

EL SECRETO

KAREN LUCIA VELASCO YANDI

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS SENA REGIONAL CAUCA

CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

POPAYÁN-CAUCA

2021

EL SECRETO

ELABORADO POR: KAREN LUCIA VELASCO YANDI

PRESENTADO A: JOSE LUIS VILLAQUIRAN

CURSO: COCINA

GÓDIGO: 24020129

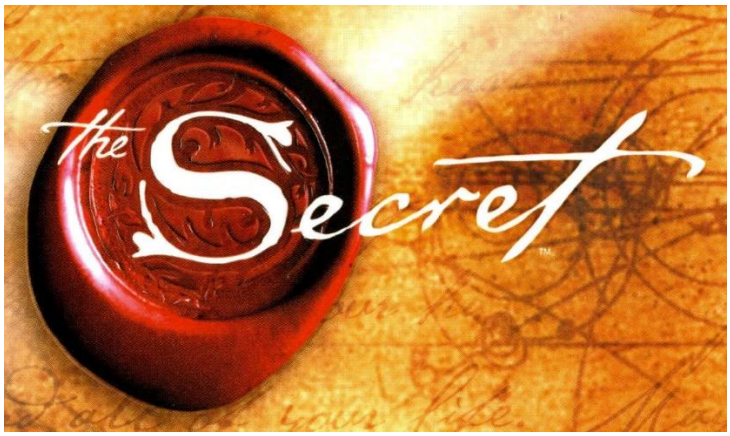
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS SENA REGIONAL CAUCA

CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

POPAYÁN-CAUCA

28 DE OCTUBRE 2021

EL SECRETO



En esta película se ve reflejado mucho la manera de pensar ya que a veces somos muy negativos por lo cual hacemos que llegue a nuestras vidas todo lo negativo. Por lo cual la película el secreto nos muestra cómo debemos ser y tener clara nuestras ideas para ser así muy positivos para que nos lleguen buenas cosas como, por ejemplo, la salud, el dinero y el éxito.

La ley de la atracción nos permite traer cosas positivas, porque si no existiera la ley de a atracción no seriamos ni exitosos ni "perdedores" ya que somos lo que pensamos y atraemos hacia nosotros, pero para poder traer cosas positivas en nuestras vidas es importante que luchemos y lo deseemos con fe para poder tener esa atracción ese es el secreto cuando se piensa positivo llegan cosas buenas y positivas y si pensamos negativo llegan cosas malas y negativas.

Esta película dice que hay algunas reglas las cuales nos dan a entender cómo manejar el secreto:

Como primera medida tenemos, Pedir: Ya que si le pedimos al universo y somos constantes pidiendo y pidiendo el universo se va a encargar de darte lo que pidas ya sea positivo o negativo.

En segundo lugar, esta, Creer: debemos creer lo que pedimos, debemos creer que podemos ser exitosos con buena salud dinero y demás si eso el lo que pensamos, porque si no lo crees no llegara.

Y en tercer lugar esta, Recibir: Y esta es la parte donde tenemos que disfrutar y agradecer por las cosas que han llegado a nuestras vidas y recibir el esfuerzo de lo que hemos creado y hemos atraído con la ley de la atracción.

Como conclusión pienso que esta película nos deja una gran reflexión de una autoayuda ya que nos motiva a pensar en grande y positivo, en lo personal antes de ver esta película no me había tomado el trabajo de pensar positivamente ya que siempre pensaba en cosas negativas pero ver esta película me cambio mi forma de pensar y de cómo a través de la ley de la atracción puedo generar buenas cosas para mi vida, y así seria para todo el mundo, todo el mundo debería pensar en el secreto ya que así generaríamos cambios buenos y ser felices sin tener cosas negativas.

Ensayo: el secreto ley de la atracción

Karen Tatiana Trujillo Tulande
SENA (CCyS)

FICHA: 2381393

Cultura del emprendimiento
José Luis Sánchez

Septiembre 21,2021

EL SECRERTO: LEY DE LA ATRACION

El escritor *Bhonda byrne* en su libro el secreto nos muestra la ley de la atracción, a través de todo el documental se nos insiste en que el secreto había sido suprimido y conocido por muy pocos es simplemente la ley de la atracción por medio de la cual atraemos a nuestras vidas lo que deseamos, lo que pensamos constantemente, ya sea positivo o negativo, de esto se basa que el universo conspire a tu favor de una manera que no lo esperas, por medio de tus pensamientos, fe, la aceptación a uno mismo, el sentirse emocionalmente bien, es un proceso donde todos trabajamos con una ley de atracción cada idea tiene una frecuencia donde varias personas, expertos en diferentes áreas, nos ofrecen sus testimonios para aclararnos y convencernos de lo que para ellos es una verdad increíble para otros es un secreto que no todos conocen o saben utilizar o algunos a un lo descosen; ley que sígnica crear en nuestra mente pensamientos donde ya imaginamos tenerlo, y lo correcto es utilizar esta ley para traer cosas positivas para nuestras vidas;

Ya que con esta ley podemos adquirir salud, riqueza, fama, amor y todo lo que podamos desear, es importante controlar todos nuestros pensamientos. Los científicos nos dicen que tenemos unos sesenta mil pensamientos al día. ¿puedes imaginarte lo agotador que sería intentar controlar todos esos pensamientos? Afortunadamente hay una vida más sencilla y son nuestros sentimientos. Nuestros sentimientos nos ayudan a saber lo que estamos pensando.

Las emociones son un don increible que tenemos para saber lo que estamos pensado, los sentimientos nos dicen rápidamente lo que pensamos. Observa tus sentimientos cuando de pronto pasas un bache, quizá porque te han dado malas noticias. La sensación en el estomago o en el plexo solar es instantánea. Tus sentimientos son una señal inmediata para saber lo que está pasando.

Necesitas ser consciente de lo que necesitas de como te sientes y sincronizar tus sentimientos porque es la forma mas segura de obtener cosas buenas para tu futuro. Un mundo más fácil de comprender las frecuencias de la ley de la atracción, seria para sentirse bien como señal al universo ser agradecido cada día

por las cosas que quieres y por las que ya tienes.

Con este conocimiento podemos hacer en nuestra vida los cambios que deseemos, ¿Por qué crees que el 1% de la población posee el 96% de la riqueza mundial? ¿casualidad? No, no es casualidad.

Si bien es cierto el 1% conoce el poder. "en mi caso no lo conocía"

La ley de atracción se basa en la siguiente deducción: lo semejante atrae a lo semejante. De modo que si tienes pensamientos de pobreza, escasez, injusticia, miedo, etc. Atraerás mas pensamientos de los mismos y por lo tanto las situaciones que materializan estas creencias.

Hay tantas cosas que nos fascinan todo el tiempo, todos los días, caminas por las calles, y de repente, uh, un olor, una comida provocación etcétera… son cosas que nos atraen como imanes, ¿Qué tiene que ver con pensamos, podríamos estar distraídos por pensamientos *X. Sin embargo, siempre hay indicadores fiables de estamos fiables de estamos pensamos, estos son nuestro propios sentimientos y emociones.

Una persona que se ha criado en un ambiente en el que se escuchaban cosas del tipo todos los ricos son unos ladrones, no crecen en los árboles. Si tu tienes mucho otros no tendrán, seguramente tendrá grabadas estas creencias en su subconsciente y le impedirán atraer lo mejor para ella. Puede concentrarse en pensamientos de prosperidad, abundancia, éxito, pero sus sentimientos no acompañaran a estos pensamientos, con lo cual, el universo no recibirá sino todo lo contrario, escuchara el sentimiento de escasez, de miedo y eso es lo que se reflejara.

No hablamos de que nunca nos sintamos triste, solos, nerviosos, perdidos. de lo que se trata de salir de ese estado y no permanecer en el fin, fíjate en la reacción de dos personas distinta ante la mismas dificultades. Nunca es la misma. Una utiliza la dificultad para crecer al enfrentarla y superarla; la otra la aprovecha para caer en la trampa del victimismo. ¡Yo escucho escucho música que me inspire! Haz aquello que te ayude a salir de ahí, y a rencontrar felicidad.

Cuando nos caemos y nos sentimos mal, es importante no quedarnos mucho tiempo en este sentimiento de baja nota. Actúa, haz algo, lo que sea que a ti te inspire. Todo lo que te rodea en estos momentos en la vida, incluidas las cosas que no te gustan, lo has traído tu. Este es uno de los conceptos mas difíciles de comprender, pero una vez lo aceptas transformas tu vida.

Nuestros pensamientos y sentimientos están en modo piloto automático y todo nos llega por defecto. Sin conocer el secreto, es fácil comprobar como pueden haber sucedido algunas cosas indeseadas en tu vida o en la de otras personas.

EMPRENDIMIENTO

APRENDIZ:

KATHERIN TATIANA CHAGUENDO

INSTRUCTOR:

JOSE LUIS SANCHEZ

TÉCNICO EN COCINA

SENA CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

07 DE OCTUBRE DE 2021

Introducción

El secreto es algo personal que solo lo conoce ciertas personas, de tal manera que un secreto es algo que jamás debería ser revelado al público.

Sin embargo, cada ser humano tiene grandes secretos que podrían cambiar la vida de otros. Eso es lo que sucede aquí el secreto solo se basa en una de las tantas leyes que hay como es LA LEY DE LA ATRACCION.

¿QUE ES LA LEY DE LA ATRACCION?

Esa es una de las incógnitas que trataremos de entender a continuación, de tal manera que de esta incógnita se despliegan varios temas como lo son:

Las ideas, los sentimientos y emociones.

En cada secreto hay varios procesos que deben ser tomados en cuenta a la hora de colocar en práctica el secreto. como son:

PROCESO CREACTIVO.

PROCESO PODEROSO.

También se relaciona con más secretos de la vida, como son:

EL SECRETO DEL DINERO.

EL SECRETO DE LAS RELACIONES.

EL SECRETO DE LA SALUD.

EL SECRETO DEL MUNDO.

NUESTRO SECRETO.

EL SECRETO DE LA VIDA.

El universo se basa en que, si sabemos utilizar los secretos de la vida, triunfaremos.

Conseguir cambiar el mundo está en nuestras manos. Es ahora el momento, ya que cada quien es el dueño de su propio destino.

DESARROLLO

El secreto fue algo codiciado, enterrado y suprimido. Algo que solo lo sabía cierta cantidad de personas, y que las personas que lo sabían poseían todo lo que querían, como lo era la felicidad, salud y riqueza.

Podían obtener y hacer lo que deseara sin importar tan grande fuese, la idea era saber utilizar el secreto. Todos somos guiados por las mismas leyes, por eso fue revelado este secreto para que todos tuviéramos la misma igualdad.

Por eso el secreto era una de las tantas leyes que rige el universo.

LA LEY DE LA ATRACCION

Que esta se define en 3 simples frases que son: las ideas se convierten en cosas,

Ya que todo lo que pensamos lo atraemos hacia nosotros, es como un imán, algo magnético.

El ser humano produce 60 ideas por día y entre más frecuencia tengan esas ideas más las atraeremos, los seres humanos siempre tenemos la manía de pensar todo lo negativo, emitiendo eso mismo al universo.

La ley de la atracción obedece a cada una de nuestras ideas buenas o malas, por eso si pensamos en negativos tendremos cosas negativas y si pensamos en positivo tendremos cosas positivas.

La física cuántica nos muestra que no hay universo sin que la mente moldee todo, o que podemos percibir, por eso una idea afirmativa es 100 veces más poderosa que una negativa de tal manera que nuestras ideas no se hacen efectivas de inmediato o si no tendríamos muchos problemas.

Todo lo que nos rodea nosotros mismos lo atrajimos bueno o malo por eso los seres humanos al generar 60 mil ideas al día es muy difícil controlarlas a todas al mismo tiempo por eso es necesario acudir a nuestros SENTIMIENTO y EMOCIONES.

Las ideas Originan Sentimientos

Buenos	Malos
• Emoción	• Depresión
• Alegría	• Culpa
• Pasión	• Resentimiento
• Amor	• Odio
• Gratitud	• Venganza
• Felicidad	• Rabia

De esta manera que si nos sentimos bien atraeremos cosas buenas y si nos sentimos mal atraeremos cosas malas.

PROCESO CREACTIVO

Se da en tan solo 3 pasos

PASO 1: Pedir

PASO 2: Creer

PASO 3: Recibir

PROCESO PODEROSO

Todo lo que somos es el resultado de todo lo que pensamos.

GRATITUD: Lista de cosas que se agradece es importante tener actitud de gratitud todo el tiempo.

VISUALIZAR: Cuando se visualiza se materializa.

LA IMAGINACION LO ES TODO, ES UNA VISION PRELIMINAR DE LO QUE SUCEDERA EN NUESTRA VIDA.

EL SECRETO DEL DINERO

Todo lo que el hombre pueda idear lo puede conseguir cuando tienes una idea inspiradora debes confiar y actuar de acuerdo a ella, si quieres prosperidad enfóquese en ella, la vida debe de ser abundante en todas las áreas.

EL SECRETO DE LAS RELACIONES

Tratarse a sí mismo como quisiera que lo traten los demás, amarse a sí mismo, disfrutar con la persona que tienes al lado y enfocarnos en lo que realmente valoramos de la otra persona. No podemos controlar a los demás, pero nosotros mismos creamos nuestra propia felicidad.

EL SECRETO DE LA SALUD

Nuestro cuerpo es producto de nuestras ideas, la mente humana es el mayor factor de curación ante la medicina. El universo es una obra maestra de salud y bienestar, enfocarse en ideas felices creamos un cuerpo sano, lo incurable es algo que se cura desde adentro.

EL SECRETO DEL MUNDO

Todo lo que pensamos lo creamos no debemos enfocarle toda la energía a un problema debemos enfocarnos en la confianza, el amor, la educación, la paz.

La energía fluye hacia donde la atención va nosotros nos corresponde cambiar el mundo, nos corresponde seguir la corriente del universo.

Mente consiente de su poder tiene abundancia no todos queremos y aspiramos a lo mismo, todo lo que queremos está allí solo nos corresponde desearlo.

NUESTRO SECRETO

Todo el universo es energía, el cuerpo es el envase de nuestro espíritu, somos vida eterna creados a imagen y semejanza de Dios, todos tenemos nuestra propia historia, cada uno es el diseñador de su propio destino es el autor que escribe la historia, la pluma la tiene usted y el capítulo final es el que cada quien decida.

EL SECRETO DE LA VIDA

Cada quien crea su vida como quiera ser feliz, sentir alegría, la felicidad es el combustible para el éxito.

CONCLUSION

En conclusión, me baso en el simple hecho de que cada ser humano es dueño de su destino y cada quien maneja su vida como quiera. de tal manera que los grandes secretos pueden traer muchos beneficios para las personas que no los sabemos, es muy importante no olvidarnos de que Dios es el factor más importante de nuestras vidas.

La felicidad está en nuestras manos lo único que debemos hacer es dejarla fluir, si tú sabes aplicar los secretos de la vida lograras triunfar tanto personalmente como en sociedad.

Todos tenemos un poder infinito de obtener lo que queramos, ser felices cuando lo deseemos, poseer la riqueza que queramos en el momento que dejemos fluir nuestras ideas y empecemos a ver todo con positivismo.

Cambiar el mundo está en nuestras manos. Es ahora el momento ya que cada quien es el dueño de su propio destino.

Todo lo que estamos pensamos y sintiendo hoy está creando nuestro futuro por eso es muy importante amarse a sí mismo más que a nadie, valorar a las personas que realmente son importantes en nuestra vida. (ANONYMOUS AUDIO LIBROS, 2021).

Referencias

ANONYMOUS AUDIO LIBROS. (21 de agosto de 2021). *El secreto La ley de la atracción Película completa en español*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=Pamrwjdh4Dg

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

ENSAYO- EL SECRETO:LA LEY DE LA ATRACCIÓN.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS.

EMPRENDIMIENTO

LAURA VALENTINA GALLEGO VALENCIA.

COCINA.

POPAYÁN-CAUCA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

ENSAYO- EL SECRETO:LA LEY DE LA ATRACCIÓN.

INTRODUCCIÓN.

El secreto hace referencia a ese poder que todas y todos deseamos para obtener lo que más queremos en la vida y cómo podemos obtenerlo, su edición inicial se hace en el año 2006 por medio de un video documental en el que se comparte el conocimiento de grandes personalidades que aun hoy realizan charlas motivacionales y de auto ayuda siendo de este mismo género el libro publicado posteriormente escrito por su creadora Ronda Bryen, dicho documental y a su vez el libro causaron gran revuelo entre los espectadores y lectores en el año 2006.[1]

[1] Casa del Libro. (21 de 09 de 2021). *Casa del Libro*. Obtenido de Casa del Libro: https://www.casadellibro.com/libros-ebooks/rhonda-byrne/121772.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

DESARROLLO.

Según lo enunciado en el video documental el secreto es la ley de la atracción, con lo que se piensa se tiene la posibilidad de que se vea reflejado en nuestra vida, la imaginación tiene el poder de atraer, por lo cual los diferentes personajes que participan en el video hacen alusión a utilizar el poder de nuestra imaginación para cumplir metas y objetivos, pero para hacer posible esto se deben cumplir con ciertas tareas específicas: una de ellas es el hecho de tener claro que se quiere, es decir tener una idea concreta, especifica y que sea posible visualizarla con el fin de convertirse en lo que se quiere u obtener las cosas físicas que se desean y de esta manera materializar las ideas, ya que las ideas cuentan con una frecuencia que aunque no es visible ante nuestros ojos y sentidos es desarrollada en el universo, el universo hace o trae a cada uno de nosotros lo que se desea es por eso que sin importar si ese pensamiento es positivo o negativo se va a manifestar **y**a que todo pensamiento tienen un impacto en nuestras vidas, es posible que esa manifestación no se visibilice de manera inmediata sin embargo a largo o corto plazo será una realidad, pero esto también nos da la posibilidad de cambiar nuestros pensamientos o ideas de forma tal que sea posible cambiarlos por uno nuevo o modificarlos sustancialmente, de esto es posible deducir que de cada uno de los pensamientos que se generan en un día o en la vida en consecuencia se van a desencadenar una serie de frecuencias puesto que de cada pensamiento sale una manifestación y

eso crea una consecuencia, por lo tanto es de suma importancia en el enfocarse en lo que le apasiona, un ejemplo de ello es el amor que también es una manifestación importante ya que va a generar este mismo sentimiento en quienes nos rodean, dado que si somos positivos atraemos personas, situaciones y cosas positivas, si por el contrario nos dedicamos a ideas negativas va a ser esto lo que atraigamos, ya que esto es una acción que genera consecuencias es así que producto de ello la vida que en consecuencia llevamos es generada por nuestros pensamientos, sin embargo, se debe tener en cuenta que una idea positiva es según los partícipes del video cien veces más poderosa que una idea negativa, lo cual permite un balance en nuestro entorno y en nuestra realidad.

Siguiendo con el desarrollo de las acciones básicas para hacer efectivos los pensamientos, los locutores del video hacen alusión a que las ideas tienen secuencias para hacerse realidad, lo que da paso a poder elegir sus ideas de manera responsable y de esta forma pensar de manera consiente, por ello es necesaria la seguridad y confianza en sí mismo a la hora de manifestar ya que los sentimientos están relacionados con nuestras ideas y las emociones ligadas a ellas, puesto que nuestras emociones nos ayudan a cuidarnos y estar en esa sintonía es por ello que lo que pienso hoy tiene impacto en mi futuro, por lo cual es necesario ser un visionario en positivo, teniendo en cuenta que el enfoque que se le da a un pensamiento, idea o manifestación es lo que permite un impacto positivo y permite a su vez dominar ideas y pensamientos para dominar intencionalmente su vida.

Dentro del desarrollo del video se platean una serie de interrogantes para ser resueltas, una de ellas es ¿Cómo usar el secreto? para ello se detallarán una serie de pasos para lograr el éxito en el resultado, como son:

1 paso. Pedir, ordenar al universo y este responde a ese pensamiento.

Este paso está ligado con las manifestaciones que debemos hacer de nuestras ideas o pensamientos siempre que estén determinados y detallados para hacerlos posibles, el tener presente que es lo que realmente se quiere lo cual puede hacerse como una especie de auto evaluación según nuestras necesidades.

2. paso. Fe inamovible.

Esto hace referencia a creer que eso ya le pertenece, creerlo realmente, no se tiene saber cómo, sino que simplemente se dará.

3 paso. Recibir y sentir desde ahora como se sentiría con ellos para ponerse en la frecuencia que usted quiere.

Se menciona en el video que el experimentar las sensaciones y sentimientos que tendrías si tuvieras eso que deseas nos permite manifestarlo de manera más fuerte y que así nuestro cerebro lo interprete como si ya es nuestro, esto nos permitirá pasar de pequeñas atracciones a grandes atracciones y de esta manera actuar en sintonía con el universo, puesto que no hay que limitar al universo hay que actuar, aprovechando esas oportunidades según lo que necesite en su vida.

4 Paso. La gratitud.

Agradecer es el primer paso para manifestarse en positivo, lo que se piensa y se agradece se atrae, se proyecta y se exterioriza.

5. paso. Visualizar lo que se quiere.

Cuando se visualiza se materializa, y es por ello que uno de los partícipes del video hace alusión a los siguiente: “a donde viaje con la mente lo materializara con el cuerpo”

Esto hace referencia a que al obligarse a poseer esa situación determinada que quiere es posible utilizar la visión como un portal al universo para atraerlo y la armonía del universo con lo que se quiere lo hará efectivo.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

CONCLUSIÓN.

En consecuencia con esta serie de pasos podrá hacerse uso del secreto de manera exitosa ya que como se hace mención en el video “el hombre se convierte en lo que piensa” y al aplicarlos según lo que nos indique nuestra Intuición esta nos guiara hasta el objetivo, dentro del video también se hacen ciertas precisiones importantes como es el hecho de que la riqueza es un estado mental y la capacidad de relacionarnos con este la garantizamos cada uno de nosotros, así mismo sucede con la felicidad ya que esta es plena en la visión interior prospera pues esa búsqueda interior nos dará la respuesta, enfocarnos en lo que más valoramos en nuestras relaciones lo cual está íntimamente relacionado con el trato hacia nosotros mismos pues este también se refleja en como otras personas te puedan tratar y el tener en cuenta que es cada uno el que se debe encargar de su propia felicidad es por ellos que debemos invertir nuestra energía en lo positivo ya que la forma en la que proyectamos energía será devuelta de la misma manera y en la misma sintonía dado que existe una conexión de todos como un campo de energía que a su vez esta interconectado con el universo y es ahí donde debemos elegir el que se hace con lo que se tiene y cómo es posible transforma nuestra propia realidad ya mente nos da posibilidades infinitas y cada situación superada es una victoria interna.

ENSAYO EL SECRETO – LEY DE ATRACCION

LUISA FERNANDA ALAVA ROSERO

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS EL SENA

TECNICO DE COCINA

FICHA N° 23813913

INSTRUCTOR

JOSE LUIS SANCHEZ

EMPRENDIMIENTO

SEPTIEMBRE 2021

EL SECRETO – LEY DE ATRACCION

Cuando hacemos un enfoque directo acerca de la ley de atracción es interesante como podemos creer que todo aquello que nosotros queremos lograr lo atraemos tan solo con desearlo y es como un arma de doble filo porque si vemos que nuestros mayores miedos están presente en nuestro pensamiento ellos también comenzarán a hacer influencia en nuestra realidad, es muy importante destacar que aquello que siempre deseamos para hacerse realidad también nos costará con un poco de esfuerzo y es curioso porque cuando atraemos si se trata de ser algo malo eso llegará con mucha más facilidad, que lo semejante trae a lo semejante así como cuando tenemos un pensamiento y se piensa constantemente en lo que se quiere ya estamos atrayendo pensamiento semejantes a los tuyos y estos tienen una frecuencia al universo y regresan a su origen. El poder de la mente tiene una gran influencia en nuestro diario vivir porque es ese el primer paso para continuar o incluso iniciar un nuevo proyecto o al contrario retroceder y estancarse pensando en lo poder lograr lo que queremos y es ahí donde hacemos un énfasis y es en el PODER pues es de esa palabra la que nos dará la fuerza para continuar o al contrario hacer un gran trabajo en nuestro camino.

En la parte del romance o para tener una buena relación amorosa primero hay que respetarse y quererse como persona porque si no lo hacemos se congela el amor y atraes personas o situaciones que te hacen sentir mal porque te tenemos que enfocarnos en las cosas que apreciamos de los demás y no de las cosas que no te gustan de ellas.

Podemos concluir que hacer el uso de este poder también beneficia al mundo porque al pensar cosas positivas que hay en el debemos olvidarnos de sus cosas negativas, ya que estos nos perjudica la vida. Nos debemos enfocar en el amor, la confianza, la abundancia, la educación y paz atrayéndolos a través de sentimientos y pensamientos ya que todo es energía, tenemos que olvidarnos de las dificultades del pasado para poder crear una vida que de verdad nos merecemos.

ENSAYO SOBRE EL PENSAMIENTO Y EL LENGUAJE: LEY DE LA ATRACCIÓN

LUNA SOFÍA ROSERO PUSIL

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZJE SENA

TÉCNICO EN COCINA

OCTUBRE 7 DE 2021

ENSAYO SOBRE EL PENSAMIENTO Y EL LENGUAJE: LEY DE LA ATRACCIÓN

Este ensayo pretende aprobar la idea presente en el documental titulado ***el secreto*** donde se expone lo que se necesita para tener una vida exitosa pese a las adversidades que rodean a la naturaleza humana, no se trata de un enfoque meramente positivista sino de una mirada planeada desde la física cuántica, la filosofía, la metafísica entre otras, disciplinas y ciencias que han acompañado el desarrollo y a evolución del pensamiento humano.

Las ideas aquí planteadas sostienen la tesis central del documental la cual reza que TODO LO QUE LLEGA ES ATRAIDO POR EL PENSAMIENTO con base a la relación que se establece entre pensamiento y lenguaje según el texto "***Desarrollo del pensamiento y teorías cognitivas para enseñar a pensar y a producir conocimiento"*** por lo tanto este ensayo es una puesta argumentativa a fortalecer la capacidad que tenemos de atraer cosas buenas o positivas gracias al pensamiento el cual va de la mano con el lenguaje.

El documental se enfoca en dar una mirada desde algunas de las distintas disciplinas y ciencias que como conocemos como la filosofía la física cuántica etc. que si bien la vida de cada una de las personas puede ser vista como un caos, es este caos lo que permite saber que queremos para nuestras vidas a partir de lo que no nos gusta no esperamos o no nos sirve, es decir, si no quiero ser pobre pero caigo en una situación adversa de pobreza, por una mala gestión en mis ahorros o en mis ingresos, es esta situación o caos lo que me permite ver que es lo que no deseo y como podría actuar para salir adelante de tal vicisitud.

Es así, como se plantea la idea de que el secreto es aquello que nos permite tener una vida mejor con base a la concepción de que todo lo que llega es atraído por el pensamiento, esta

idea manifiesta que todo lo que se piensa se materializa, es decir si me siento triste y pienso que estoy muy triste todo se va a organizar a nivel universal para que no salga de mi tristeza, vendrán regaños, días malos, grandes pérdidas, peleas etc. y todo esto se debe a que en mi pensamiento forjé un enfoque negativo sobre mi estado de ánimo el cual maximicé, por tal razón, cae una racha de aspectos negativos o caóticos sobre mi vida o mi día a día.

No obstante, si mi pensamiento se enfoca en la anulación de palabras negativas, sentimientos pesimistas y abro espacio a la gratitud por lo que tengo, por lo que quiero y por lo que soy toda esa energía positiva presente en mi (lo cual no es un invento y por el hecho de no verla no la puedo negar) atraerá mi ser eso que espero y tanto deseo, es decir, si quiero tener mucho dinero la idea no es pensar NO QUIERO SER POBRE porque en las palabras **no** y en **pobre** habrá ya una carga de energía negativa que en consecuencia traerá a mi cosas negativas.

Por lo tanto, la idea aquí es pensar en que **quiero tener mucho dinero**; si bien a plata no llegara a mi como por arte de magia, al paso de un tiempo, el cual no se establece de manera exacta, este pensamiento permitirá que en mi se abran una serie de puertas a sucesos positivos que me permiten acercarme a mi ida de tener mucho dinero; es posible que esas puertas abiertas sean: la creación de un negocio, una excelente actitud personal en el trabajo la cual me permita un muy buen y merecido ascenso laboral entre otras muchas posibilidades más.

Ahora bien, la parte en la que puedo apoyar esta idea presentada en el documental, se evidencia en la siguiente cita: *“Pensamiento y lenguaje se interrelacionan, no es posible*

conocer el pensamiento sin la presencia del lenguaje, que es la manifestación misma del pensar" (Jara, 2012. Pág 60)

Si el lenguaje y el pensamiento se interrelacionan es porque no se puede dar el uno alejado del otro, es decir, no se puede pensar en algo que no existe y no se puede comunicar algo que no está en el pensamiento, es así como pudo decir que el lenguaje es una construcción social que se da en contacto con los demás puesto que como seres sociables estamos en la constante necesidad de comunicarnos con nosotros mismos y con los demás desde que nacemos y todo ello se logra gracias al lenguaje verbal o no verbal el cual forma o crea pensamiento.

Desde que somos niños y como seres pertenecientes a grupos sociales como la familia, la escuela, estamos expuestos a una serie de estímulos que nos comunican las demás personas estas son: ideas, sensaciones, situaciones, palabras, gestos etc lo cual nos enseña a comunicarnos por medio del lenguaje bien sea verbal o no verbal y a crear el pensamiento, es por esto que considero que si el lenguaje crea pensamiento, y el pensamiento da vida al lenguaje; si es posible que pensar de manera afirmativa o positiva sobre lo que queremos ser, tener y poseer nos puede ayudar a alcanzar esas metas, puesto que al final de cuentas todos somos los creadores de la vida que queremos para nosotros mismos.

A modo de conclusión, el pensamiento de la mano con el lenguaje atrae cosas a nuestra vida, esto según lo que hayamos pensado si es algo positivo vendrán cosas positivas si es algo negativo vendrán cosas negativas.

BIBLIOGRAFÍA O WEBGRAFIA

- ✓ Jara, V. (2012) ***"Desarrollo del pensamiento y teorías cognitivas para enseñar a pensar y a producir conocimiento"*** Rescatado de: https://www.redalyc.org/pdf/4418/441846101004.pdf
- ✓ Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, rescatado de: https://dle.rae.es/lenguaje
- ✓ El secreto: Ley de la atracción. Documental rescatado de: https://www.youtube.com/watch?v=wXRKgfkABKU

Ensayo: El secreto ley de atracción

Natalia Roldán Macías

SENA (CCyS)

Cultura del emprendimiento

José Luis Sánchez

Septiembre 21, 2021

Introducción

El gran secreto: ley de la atracción posee un enorme poder sobre el reflejo de lo que es tu vida, no Importa si sabes o no cómo funciona, o si hasta momento no tenías ni idea de que que existía, así Cómo es automática nuestra respiración, así mismo funciona el secreto. La teoría de la ley de la Atracción tiene cómo fundamento concreto: “si lo piensas, lo creas” no importa si es bueno o no tan Bueno, todo aquello que obtenga toda tu atención será lo que en tus manos tengas abundantemente. Por ejemplo si piensas que todos en la clase son pilos para otros idiomas, pero en cambio no piensas Eso de ti y al contrario te condicionas, lo sientes y concentras tu atención en ello no será de otra Manera, serás malo para los idiomas y para todo. Pongamos un ejemplo mejor, estás gordo y Tu meta es bajar de peso, verte y sentirte mejor, tu comienzas a imaginar el cuerpo que quieres tener A sentirlo cómo si ya lo tuvieras, te miras al espejo y miras esa persona que quieres ser ¿adivina qué? Dale bienvenida al nuevo tú.

En algún momento de mi vida no tenía ni idea del secreto, mi vida iba y venía algunas cosas buenas, Otras no malas, pero no era lo que yo en verdad quería, sentía que tenía lo que me tocaba.

Cuando este video llegó a mi vida, la verdad estaba un poco revolcada, empecé a aplicarlo pero la No al 100, realmente algunas de las cosas que pensaba, quería y lo sentía si pasaban, aunque a decir Verdad no era completamente consciente de ello, pero si pasaba, se manifestaba mucho en lo simple,

Seguro porque así pensaba que era, simple. A veces quería comer algo específico en un día

Cualquiera y a pesar de no tener un peso en ese momento, en cualquier momento del día terminaba

Comiendo lo quería, aunque eso en ocasiones no pasaba así, seguro me enfocaba en eso, en la

Dificultad para tal suceso, y así cómo lo anteriormente descrito muchas cosas más en mi vida de lo

Uno y de lo otro.

Ese video la verdad me gusta mucho es muy chévere, verlo cada vez que pueda te ayuda a recordar

Cositas y a encontrar nuevas para ponerlas en práctica. Te ayuda a entender de una forma sencilla

Este mundo un poco complejo un tanto simple, A de verdad ponerlo en marcha, si quieres graduarte,

Si quieres encontrar el trabajo, la casa de tus sueños o viajar tu puedes ¿Quién dice que no? Si la

Respuesta es nosotros mismos, no somos coherentes en lo que sentimos con lo que queremos,

Reformulemos, centrémonos en lo que queremos combinado con Fe unas bonitas emociones y verá

Que si es posible.

Lista de referencias

https://www.youtube.com/watch?v=A8UZY8cGHmM&ab_channel=BiiALAB

https://www.normasapa.club/normas-apa-para-un-ensayo/

Servicio Nacional de Aprendizaje Sena

Programa: Técnico en cocina. Ficha: 2381393

Trabajo Individual

Ensayo

El Secreto: La ley de la atracción

Instructor:

Emprendimiento

José Luis Sánchez.

Aprendiz:

Sonia Palechor Palechor

Código: 52350315

Jornada Tarde

Popayán 21 septiembre

Creado por Sonia Palechor Palechor

Correo: spalechor@misena.edu.co

21 sept.-21

El secreto: La ley de la atracción

De acuerdo con el video la ley de la atracción se debe pensar en lo que realmente se quiere para la vida de cada uno, pues todos tienen las mismas capacidades y trabajan con un poder que es la ley de la atracción; siempre debes imaginar y ver lo que quieres para tu vida, el anhelar y concentrarte en lo que quieres hacer sin que el universo confabule para tu bienestar, los seres humanos se deben concentrar en ser cada día más positivos para lograr el poder de la atracción.

Si piensas en positivo lograras que las ideas fluyan para lo que quieres lograr, se debe tener claro lo que le pides al universo pues de acuerdo con el pensamiento, eres el mejor o el peor, los seres humanos muchas veces tienden solo a pensar en negativo porque alrededor encuentran personas con poco pensamiento positivo; y siempre están renegando de lo que les toco y es ahí donde se les bloquea lo que desean conseguir.

Lo que hoy en día se requiere es lograr que los seres humanos puedan reconocer las diferentes habilidades que se encuentran en sí mismos y logren cambios para la sus vidas, de tal manera que pueda dominar sus ideas y sentimientos y aprendan a ordenar al universo lo que quieren y les gustaría vivir, debes creer en lo que no ves para lograrlo, el universo se alinea para realizar tus deseos, y ordenes, debes tener fe para lograr lo que quieres, luego se recibe lo que quieres y se agradecido por lo que recibes no pretendas que el universo trabaje sin tu dar el primer paso para mejorar tu vida.

Creado por Sonia Palechor Palechor

Correo: spalechor@misena.edu.co

21 sept.-21

Se perseverante para que todo el universo trabaje para ti, visualízate realizando tus proyectos de vida y lograras cambios inimaginables en la vida.

La realidad actual es ser constante cambiando los pensamientos en ideas que te ayuden a mejorar para poder ver las oportunidades que puedes encontrar en el transitar de la vida, la atracción la creas tu como ser emocional.

En general los seres humanos deben ser agradecidos por todo lo que la vida y el universo les ha dado hasta el momento que estén atravesando pues el elegir agradecer es la mejor opción para que el universo te reconozca tu esfuerzo, debes enfocarte en el resultado final ya que cuando te veas haciendo lo que quieres lograr debes visualizarte y llenarte de amor y sensaciones pues al sentirte así hará que tu realices tus sueños y el poder del universo comenzara a acontecer en tu vida.

Por más que tengas algunos obstáculos en la vida siempre debes perseverar, visualizándote en tus logros, pues muchas veces no lo ves y estás ahí cumpliendo tus sueños.

En conclusión, los seres humanos deben ser más agradecidos y pensar siempre en positivo para lograr que la vida y el universo sean su constante ya que cada persona tiene las mismas capacidades, pues debe ir acorde con lo que profesa si es una alegría constante; ya que si trabajas por estas lo material estarías en un error porque lo material se acaba y lo que te pase consigo mismo es tu episodio y tu felicidad.

Creado por Sonia Palechor Palechor

Correo: spalechor@misena.edu.co

21 sept.-21

Usted debe entenderse así mismo para lograr entender a los demás, llénate de amor y no dependas de el amor de alguien, se feliz contigo mismo ya que uno debe respetarse y aceptarse como es para lograr relacionarse de manera armoniosa.

Cuando habrás tu mente; tu cuerpo y alma te lo agradecerán y vivirás de manera alegre agradecida con el universo y con lo que te rodee.

La ley de la atracción son ideas positivas que rearman y renuevan tu mente y el espíritu logrando cambios inimaginables en tu vida, es por esto por lo que el ser humano debe tratar de convertirse en aquello que piensa de manera positiva.

El ser humano debe enfocarse en lo que quiere para lograr lo que se proponga si tiene constancia, y felicidad interior. Porque mentalmente el universo confabulara para lograr tus deseos. : La ley de la atracción.

Creado por Sonia Palechor Palechor

Correo: spalechor@misena.edu.co

21 sept.-21

Bibliografía

Video:

El Secreto: La ley de la atracción

Enlace: https://www.youtube.com/watch?v=A8UZY8cGHmM&t=168s

Creado por Sonia Palechor Palechor

Correo: spalechor@misena.edu.co

21 sept.-21

ELSAYO
VIVIANA MARTÍNEZ MOTOHA

LEY DE LA ATENCIÓN

Existe un gran secreto y nadie lo quiere compartir
El gran secreto de la vida se llama la "Ley de Atracción". Esta postula que las cosas similares se atraen; por lo tanto, cuando usted tienes un pensamiento, este atraerá hacia ti pensamientos similares.
Los pensamientos son una forma de energía magnética y tienen una frecuencia vibratoria. Cuando tienes un pensamiento, este es enviado hacia el universo, y magnéticamente atrae aquellas cosas que estén vibrando en la misma frecuencia.

En consecuencia, si quieres cambiar algo en su vida, debes cambiar la frecuencia e intensidad del estado vibratorio y esto se logra al cambiar tus pensamientos.

Tus pensamientos actuales están creando tu vida futura en este preciso memento y todo lo que sucederá en ella en el futuro próximo. Aquello en lo que piensas más a menudo, aquello en lo que más te enfocas, aparecerá en tu vida de una u otra manera. Tu pensamientos se convertirán en cosas.
Las personas exitosas, utilizan esta ley de la tracción, pero de una forma consiente diregida a lo que quieren conseguir y lograr.
Por el contrario, quienes no tienen lo que desean, es simplemente porque pasan más tiempo pensando en lo que no quieren o en lo que no tiene que en lo que realmente desean.
Nos demos cuenta o no, siempre estamos pensando. Para la mayoría, el único momento en el que no pensamos es cuando dormimos. Sin embargo, la Ley de Atracción sigue funcionando con el último pensamiento antes de ir a la cama. Asegúrese entonces que sus últimos pensamientos antes de dormir sean buenos y positivos pensamientos.
Nada aparecerá en su vida a menos que sea invocada a través de pensamientos persistentes. Todo lo que te rodea en tu vida, incluyendo aquellas cosas de las que te quejas constantemente, las has atraído lo aceptes o no.
Por esta razón debemos en focarnos en pensar portivamente. Pues aunque no queremos estamos atrayendo las cosas negativas a nuestras vidas sin querer, pues los pensamientos malos que en muchas veces son los que más utizamos siguen haciendo efectos aún cuando ya no estemos pensando..
Por esta razón. Cuando te sientes mal, tus pensamientos están vibrando en la frecuencia de atraer más cosas malas. Si se siente bien, estarás atrayendo en forma poderosa cosas buenas.

Existen cosas que puedes cambiar para que puedas cambiar cómo te sientes y modificar así la frecuencia vibratoria de tus pensamientos en forma instantánea. Puedes elegir recordar memorias

placenteras, visualizar imágenes hermosas de la naturaleza o escuchar tu música favorita. Descubra que es lo que mejor funciona para ti, y utiliza esta técnica seguido – Intenta esto: cierre tus ojos, evita cualquier distracción, enfócate en lo que sientes, y sonríe por un minuto. Verás como cambia tu estado de ánimo.

El sentimiento de amor produce la frecuencia vibratoria más alta que cualquier persona pueda emitir. Mientras mayor es el amor que sientas y proyectes, estarás atrayendo mayor poder.

LA ABUNDANCIA

Como el genio de la lámpara de Aladino, la Ley de Atracción tiene el poder de otorgarte todo lo que le ordenes.

Esto consiste en pedir, pero pedir bien

Pídele al Universo lo que deseas. Es una oportunidad de poner en claro tus mis ideas, y saber qué es realmente lo que quiero. A medida que lo aclares en tu mente,

".Convertir el "pedir" en un hábito de vida. Utilizando al universo como un catálogo: quiero tener tal experiencia, quiero tener aquel producto, quiero tener a aquella persona.

EL CREER

Implica actuar, hablar y pensar como si ya hubieras recibido lo que pediste. Cuando emite la frecuencia de "haber recibido", la Ley de Atracción mueve a la gente, produce los eventos y crea las circunstancias para que realmente lo recibas.Hay que emitir el sentimiento y la frecuencia de tener ya lo que quieres. Si tus pensamientos detectan alguna "pista" de que no sienten que ya lo tienes, seguirás sin tenerlo.

La forma como sucederá, cómo el universo te lo traerá lo que has pedido, no te debe preocupar. Permite que el universo lo haga por ti.

EL RECIBIR

Trata de sentirte de acuerdo a la forma en que te sentirás cuando se haya materializado lo que deseas. Sentirte bien ahora te pone en la frecuencia de lo que quieres.La mejor forma de entrar en esta frecuencia es pensar "Yo estoy recibiendo ahora. Estoy recibiendo todo lo bueno de la vida. Estoy recibiendo . . ahora."

Ejemplo: el proceso creativo para llegar al peso Ideal, Lo primero que tienes que hacer es no enfocarte en "perder peso"

Lo segundo que debes saber es que si tienes sobrepeso, es debido a tu pensamiento – consciente o inconscientemente has tenido pensamientos de "gordura". Uno de esos pensamientos es "el responsable del sobrepeso son los alimentos"

Entonces, para llegar a tu peso ideal, sigue el proceso creativo:

Pedir: decida cual es el peso ideal para ti. Luego forme una imagen en tu mente con dicho peso.

Creer: imagine, pretende, actúa como si tuvieras el peso ideal. No contradigas dichos pensamientos – por ejemplo, no compres ropa para tu peso actual.

Recibir: siéntete bien con tu cuerpo. Admira y bendice cada centímetro de tu cuerpo. No puedes atraer tu peso ideal si te sientes apenado de tu cuerpo.

Al universo no le toma nada de tiempo para manifestarse con lo que anhelas. Si experimentas una demora en obtenerlo, se debe a que estás retrasando el proceso de creer, saber y sentir que ya lo tienes..
Sin embargo, comenzar con cosas pequeñas (como una taza de café, o un puesto para estacionar), es una forma fácil de familiarizarse con la Ley de Atracción. Intenta con mucha intensidad atraer cosas pequeñas; a medida que experimentas el poder de atraer, puedes intentar con cosas más grandes.
Planifica tu día
Otra forma de iniciarse es planificar tu día con anterioridad.
En la sociedad moderna, la mayoría de las personas corremos y nos apuramos constantemente. Actuamos en base al miedo (miedo a llegar tarde, por ejemplo), y reaccionando ante las circunstancias.

El lugar de esto, piense de antemano en cómo quieres que evolucione tu día, y determina cada queres que sea tu día

El proceso de Gratitud.
Es un proceso poderoso para "cambiar" tu energía y atraer más de lo que quieres en tu vida. Agradece aquellas cosas que ya tienes, y atraerás más cosas buenas a tu vida. Dar gracias de antemano por las cosas que quieres, acelera tus deseos y envía señales más poderosas al universo.

Comience hoy mismo. Haz una lista de las cosas por las cuales debes estar agradecido. Esta simple tarea cambiará tus energías, y comenzarás a cambiar tus pensamientos.m Todas las mañanas, antes de comenzar tu día, agradece lo que tienes.
El proceso de Visualización
Es el proceso de crear imágenes en tu mente disfrutando aquellas cosas que deseas. Cuando visualizas, generas pensamientos y sentimientos muy poderosos, como si tuvieras realmente lo que anhelas.
Piensa en los grandes inventores de la historia:
Para que la Ley de Atracción te funcione, haz estos procesos en una forma de vida. Hazlos habitualmente. Que no sean eventos de una vez y ya.
Al final de cada día, antes de acostarte a dormir, recapitule los eventos del día. Todos aquellos eventos que ocurrieron, pero fueron indeseables, re–créelos en tu mente de la forma que quisieras que hubieran pasado.
Para atraer el dinero, enfócate en la riqueza. Es imposible atraer dinero si constantemente estas pensando en la "falta de dinero".
La única razón por la cual la gente no tiene dinero es porque bloquean el dinero con su forma de pensar. Sus pensamientos, sentimientos y emociones negativas los mantienen alejados. Debes cambiar entonces tu balanza, de "falta de dinero" hacia "hay más que suficiente".

Uno de los pensamientos que bloquean es “la única forma de obtener dinero es trabajando”. Elimine ese pensamiento de tu mente de inmediato. Es muy útil utilizar tu imaginación y hacerla creer que ya tiene el dinero que quiere. Juega a tener dinero; así te sentirás más cómodo y más dinero fluirá en tu vida.

Para atraer dinero, lo forma más rápida es sentirte bien ahora. Especialmente, sentirte bien en relación al dinero. Crea el hábito de ver las cosas que quieres y di a ti mismo “yo puedo permitírmelo, yo puedo comprármelo”. Cambiará así tu forma de pensar, y comenzarás a sentirte mejor sobre el dinero.
Utiliza la visualización para atraer dinero. Por ejemplo, visualiza cómo te llegan cheques por correo, en lugar de pensar en todas las cuentas que te llegan. La visualización es una de las técnicas más poderosas que existe para manifestar lo que deseas ya que le manda la señal al Universo de que en tu mente ya lo posees.
Inclina la balanza de tus pensamientos hacia el dinero y la abundancia.

El Secreto (Ley de Atracción) de las relaciones personales y de pareja
Cuando quieres atraer una relación, asegúrate que tus pensamientos, acciones y alrededores no estén en contradicción con dichos anhelos.

Tu primera tarea eres tu. A menos que te satisfagas primero, no tendrás nada que darle a nadie. Trátate a ti mismo con amor y respeto, y atraerás gente que te muestre amor y respeto. Cuando te sientes mal contigo mismo, bloquearás el amor y por el contrario atraerás gente y situaciones que perpetuarán la situación – seguirás sintiéndote mal.

Enfócate en las cualidades que amas de te mismo, y la ley de la atracción te mostrará muchas más cosas buenas sobre ti
Para hacer que una relación funcione, enfócate en las cosas que aprecias sobre la otra persona, y no en sus quejas. Cuando te enfocas en las fortalezas, obtendrá más.

El Secreto (Ley de Atracción) de la salud.
Enfocarte en la salud perfecta es algo que todos podemos hacer, a pesar de lo que esté ocurriendo realmente. permitiéndole a tu mente enfocarse en la gran fuerza de la salud, y curar la enfermedad. La risa es una forma de atraer felicidad y eliminar la negatividad. Puede llevar, en ocasiones, a curas milagrosas. Las enfermedades se mantienen en el cuerpo humano por culpa de los pensamientos y por la atención que se le da. Si te sientes un poco mal, no hables sobre ello – te sentirás peor si lo haces. Igualmente, si escuchas a los demás hablando sobre sus males, estarás agregando más energía a tus enfermedades. En su lugar, cambia la conversación hacia las cosas buenas, y piense poderosamente en esas personas disfrutando de buena salud. No escuches los mensajes que abundan en la sociedad sobre enfermedades y envejecimiento. Los mensajes negativos no te hacen ningún favor.

El Secreto (Ley de Atracción) del mundo
Aquello a lo que resistes,
No puedes ayudar al mundo enfocándose en cosas negativas. Si te enfoca en los eventos negativos, no sólo contribuirás a ellos, sino que atraerás más cosas negativas a tu propia vida. Tiene la habilidad de aprovechar una fuente ilimitada de recursos a través de tus pensamientos y sentimientos, y atraerlos a tu vida.

Alabar y bendecir
Alaba y bendice a todo en el mundo, y se disolverá la negatividad y discordia, alineándose con la frecuencia más alta que existe: el Amor. A través de tu existencia, y del poder de tus pensamientos, ayudarás a traer el bien al mundo, y a mejorar el futuro de toda la humanidad.

El Secreto (Ley de Atracción) de ti
ley de atraccion, el secreto, abundancia, manifestar. Todo es energía. Tu tienes un imán de energía, así que puede energizar todo hacia ti, y energizarse eléctricamente para atraer todo lo que quieres. Tu eres un ser espiritual. Tu eres energía, y la energía no se puede crear ni destruir – sólo se transforma. De modo que tu esencia pura ha estado allí siempre, y por siempre lo estará. El universo emerge del pensamiento. Cada uno de nosotros es el creador, no sólo de nuestro propio destino, sino también del universo.

El Secreto (Ley de Atracción) de la vida
Eres el encargado de llenar el pizarrón de tu vida con lo que deseas. Lo único que necesitas hacer es “sentirte bien ahora”
Haz lo que amas hacer. Si no sabes lo que amas hacer, averígualo preguntándote con toda sinceridad que te gusta. Si te comprometes con lo que amas hacer, atraerás una verdadera avalancha de cosas buenas, porque estarás irradiando felicidad.

CONCLUCION
Ahora que conocemos el secreto del poder de la atención, queda en nuestras manos el diregirlo hacia lo bueno o lo malo. El éxito depende de nosotros, ya todo no ha sido revelado