



PROCESO GESTION DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL DE EJECUCION CONTRACTUAL

Puerto Carreño, 31 de marzo de 2022

Señor (a)

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo

SUPERVISOR CONTRATO N° Secop II RV- CD-089-2022

Profesional G-01 Formación Profesional Integral

Puerto Carreño

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes marzo de 2022

Referencia: N° 089 del año 2022

YORICK ALEJANDRO ALGECIRA GUERRERO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.091.052.373 de Villavicencio (Meta), en mi calidad de Contratista del SENA, en articulación de la media, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de **TREINTA Y NUEVE MILLONES QUINIENTOS TRES MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE (\$39.503.500)**. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a 12 días del mes de febrero correspondiente a **UN MILLON SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL PESOS M/CTE (\$ 1.681.000)** b) nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo de 2022 a noviembre de 2022, con una asignación mensual de **CUATRO MILLONES DOCIENTOS DOS MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE (\$4.202.500) IVA INCLUIDO**.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2022.

OBJETO:

Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como instructor del programa de articulación con la media, seguimiento a etapa productiva, programas en el área de influencia del Centro de Producción y Transformación Agroindustrial de la Orinoquia y demás programas relacionadas con su perfil.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar procesos de Formación Profesional de conformidad con las Políticas Institucionales, la Normatividad vigente y de acuerdo con el Procedimiento de Ejecución de la Formación Profesional Integral GFPI-P-006 Versión 05, o el que se encuentre vigente en el momento de ejecución del contrato.	Se desarrollan las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales del SENA dando continuidad a los programas de asesorías comerciales y operaciones de entidades financieras identificados con las fichas 2328881 y 2328882, se dio inicio el día 07 de marzo a las fichas 2505893 – 2505892 pertenecientes al técnico en emprendimiento y fomento empresarial para	Anexo N° 1



		los estudiantes del grado Decimo del IEJER, cumpliendo con las actividades propuestas en cada guía de aprendizaje.	
2	Atender la formación de aprendices en las competencias, resultados de aprendizajes y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	Se desarrollan las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales del SENA dando continuidad a los programas de asesorías comerciales y operaciones de entidades financieras identificados con las fichas 2328881 y 2328882, se dio inicio el día 07 de marzo a las fichas 2505893 – 2505892 pertenecientes al técnico en emprendimiento y fomento empresarial para los estudiantes del grado Decimo del IEJER, cumpliendo con las actividades propuestas en cada guía de aprendizaje.	Anexo N° 2
3	Para los programas de formación titulada participar activamente en los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas o por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras.	Para la presente obligación se desarrollaron las guías de formación de acuerdo al programa de asesorías comerciales y operaciones en entidades financieras identificados con ficha 2328881 y 2328882, además se formuló el proyecto formativo para el técnico en emprendimiento y fomento empresarial que cuenta con las fichas 2505893 – 2505892 desarrollando las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales.	Anexo N° 3
4	Ejecutar y evaluar el proceso de inducción de aprendices de formación titulada.	En el presente periodo se realizó inducción a los estudiantes de grado decimo del IEJER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas	Anexo N° 4



		2505893 – 2505892, aprendices los cuales participaron además en un proceso de inducción por parte de la Biblioteca y la unidad de emprendimiento del SENA.	
5	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo con la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato	A la fecha se realizó el proceso de matrícula de los estudiantes nuevos de grado decimo del IEJER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892, se realizó el cargue del proyecto formativo en Sofía Plus, se esta la espera de la aprobación para ´proceder con la creación de la ruta de aprendizaje.	Anexo N° 5
6	Reportar en el aplicativo y la plataforma del SENA en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos. – Creación de rutas y asociación de aprendices. – Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	A la fecha se realizó el proceso de matrícula de los estudiantes nuevos de grado decimo del IEJER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892, se realizó el cargue del proyecto formativo en Sofía Plus, se esta la espera de la aprobación para ´proceder con la creación de la ruta de aprendizaje.	Anexo N° 5
7	Tener la disponibilidad para desplazamiento a los sitios de ejecución del objeto contractual trabajo.	Se está realizando la ejecución contractual en el Municipio de Puerto Carreño – Vichada, en el programa de articulación con la media con la Institución Educativa José Eutasio Rivera, la cual facilita y propone los ambientes de aprendizaje para el desarrollo de la formación, además se realizaron actividades de inducción dentro de la Biblioteca del Centro de formación y transformación agroindustrial de la Orinoquia.	Anexo N°6



8	Elaborar el portafolio de evidencias del instructor en el aplicativo del SENA y físico (TRD), de acuerdo con lineamientos de la plataforma COMPROMISO y normas archivísticas para gestión documental.	En el presente periodo no se realizaron actividades relacionada con la obligación.	No aplica
9	Presentar en original y copia el reporte mensual del docente con los anexos, para ser entregados en medio físico al Coordinador Académico respectivo perteneciente al Centro de Producción Y Transformación Agroindustrial de la Orinoquia, el día 25 de cada mes, si este día es sábado, dominical o festivo se tendrá en cuenta el día hábil anterior.	Se realiza entrega el informe de ejecución contractual del mes correspondiente, este acompañado de todos los soportes y evidencias del desarrollo de las actividades.	Anexo N° 7
10	Conocer a la suscripción del contrato y durante su ejecución, los lineamientos sobre programas, reglamentos, guías y materiales pedagógicos adoptados por el SENA para ejecutar el programa con el fin de adoptarlo y así garantizar el buen desarrollo de los cursos atendiendo la siguiente distribución de ítem por ficha: 39 horas de formación, 4 horas de aplicativo Sofía Plus, 1 hora de reuniones, para un total de 44 horas al mes.	Se conocen los formatos indicados en la plataforma compromiso del SENA, teniendo claridad sobre los formatos establecidos para cada uno de los procesos a realizar durante la ejecución contractual, de igual forma se conoce la malla curricular a seguir para la formación técnica impartida en las diferentes fichas.	Anexo N°8
11	Asistir a todas las reuniones que sean programadas para fijar y monitorear los lineamientos, cobertura y productos indicados.	Se asiste a reunión citada por el supervisor a comité pedagógico a fin de exponer los proyectos formativos que se formularon para el técnico de emprendimiento y fomento empresarial de grado decimo del IEJER, esto con el objetivo de hacer correcciones y evaluar para su posterior cargue y gestión en Sofía plus.	Anexo N° 9
12	Apoyar la Supervisión de contratos de acuerdo con la asignación realizada por la Subdirección de Centro.	En el presente periodo no se realizaron actividades relacionada con la obligación.	No aplica
13	Participar y asistir de las sesiones programadas en los grupos de trabajo cuando el equipo de desarrollo curricular del área o la entidad lo requiera.	Se asiste a reunión citada por el supervisor a comité pedagógico a fin de exponer los proyectos formativos que se formularon para el técnico de emprendimiento y fomento empresarial de grado decimo del IEJER,	Anexo N° 9



		esto con el objetivo de hacer correcciones y evaluar para su posterior cargue y gestión en Sofía plus.	
14	Usar las herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje para fortalecer la formación y lograr el cumplimiento de los lineamientos, cobertura y productos indicados.	Se emplearon como herramientas tecnológicas en el proceso de aprendizaje como lo son equipos tecnológicos como computador y televisor ofertados en el ambiente aula virtual de la IE para formar los aprendices de las fichas 2328881 – 2328882 - 2505893 – 2505892.	Anexo N° 10
15	Realizar el seguimiento en etapa lectiva y productiva (proyecto productivo) de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje teórico-práctico y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	Se realiza seguimiento a etapa lectiva de los aprendices mediante la plataforma Sofía plus y se retoma el acompañamiento desde las clases presenciales, actividad que se desarrolla durante la ejecución del contrato en favor de las fichas 2328881 – 2328882 - 2505893 – 2505892.	Anexo N° 11
16	Tener un dominio en la creación de herramientas tecnológicas en acciones orientadas al proceso formativo.	Se utiliza la aplicación de WhatsApp para entregar información sobre los programas de formación e igualmente para estar en constante comunicación con los aprendices, además de la utilización de videos y material formativo digital a fin de realizar de forma didáctica el proceso formativo.	Anexo N° 12
17	Participar en actividades de investigación y desarrollo tecnológico, ocupacional y social, que contribuya a la actualización y mejoramiento de la formación profesional integral y formación para el trabajo.	Se está disponible de participar en cualquier actividad programada en un periodo futuro, puesto que en este periodo no se programaron actividades.	No aplica
18	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de Centro y el supervisor del contrato.	Se han desarrollado debidamente todas las actividades propuestas y acordadas con la Institución Educativa y de esta forma posicionando al SENA, utilizando los proyectos formativos, guías	Anexo N° 11 Anexo N° 12 Anexo N° 13



		de aprendizaje, soluciones tecnológicas y demás herramientas dispuestas para tal fin	
19	Aplicar durante el periodo de duración del contrato al proceso de certificación de Competencias según normas de competencia que aplican a las funciones como instructor, así como a los procesos que el SENA adelanta para certificar habilidades pedagógicas.	En el presente periodo no se realizaron actividades relacionada con la obligación.	No aplica
20	Capacitarse en el idioma ingles y aplicar a la certificación como mínimo nivel A2.	Me encuentro en proceso de inscripción en un curso de inglés por medio del aplicativo Sofía Plus.	No aplica
21	Inscripción y/o actualización permanente de la información concertada de su hoja de vida en el sistema de información y gestión del empleo público (SIGEP).	La hoja de vida se encuentra actualizada desde el mes de enero del presente año, de igual forma se puede evidenciar en el aplicativo sigep II.	No aplica
22	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formación del programa a impartir.	Se realiza continuación de los procesos formativos realizados por los aprendices asociados a las fichas 2328881 y 2328882 del programa de asesorías comerciales, de igual forma se da inicio al programa emprendimiento y fomento empresarial de acuerdo a las fichas 2505893 – 2505892 de los grados decimo del IEJER a partir del mes de marzo de 2022.	Anexo N° 13
23	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección del Centro y el supervisor del contrato.	Se diligencia y envía el formato de inscripción de aprendices al supervisor de contrato y se reúnen los documentos para la correcta inscripción en los programas a impartir en la IE José Eustasio Rivera.	Anexo N° 14
24	Mantener al tanto de los procesos de actualización y formación que requiera para el cumplimiento de las obligaciones contractuales.	En el presente periodo no se realizaron actividades relacionada con la obligación.	No aplica



25	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del programa (evitar niveles de deserción).	El presente periodo se realizaron charlas con los aprendices indicándoles la importancia de los técnico impartidos, enfocando la vida laboral puesto que es un escaño más para su hoja de vida, además se está en proceso de programación un taller vocacional.	No aplica
26	Promover que los procesos comunicativos donde se da la capacitación sean asertivos.	Se promueven canales aprendices asociados a las fichas formativas del SENA, con estos a través de la utilización de guías de aprendizaje, clases presenciales, medios tecnológicos, y para información relevante el WhatsApp y correo Electrónico.	Anexo N° 13 Anexo N° 15
27	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato a los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Se han atendido todos los requerimientos realizados por el supervisor, además de la entrega del informe de ejecución contractual y los debidos anexos.	Anexo N° 16
28	En los primeros diez (10) días de cada mes enviar a Coordinación Académica los eventos para el registro de las horas en el aplicativo.	Se envían las guías correspondientes al mes de febrero al supervisor para su conocimiento.	Anexo N° 17
29	Realizar entrega de la información objeto del contrato en medio físico y/o magnético incluyendo copia de respaldo del correo institucional como mínimo 15 días antes de la terminación del mismo al supervisor del contrato.	En el presente periodo no se realizaron actividades relacionada con la obligación.	No aplica
30	Participar de manera activa en las actividades y encuestas del centro de producción y transformación agroindustrial de la Orinoquia.	En el presente periodo no se realizaron actividades relacionada con la obligación.	No aplica

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización



Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No.9433089580 por un valor de \$227.800 M/cte. , expedido por APORTES EN LINEA correspondiente al mes de febrero del año 2022. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI_NO X he suscrito otro u otros contratos con entidad(es) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Evidencias en (19) folios

Cordialmente,

Yorick Algecira
Contratista
C.C. No. 1.091.052.373

Recibí a satisfacción:

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo
Supervisor Contrato N° Secop II RV-CD-089-2022
Profesional G-01 Formación Profesional Integral



ANEXO DE EVIDENCIAS

Anexo 1.
Desarrollar procesos
de Formación
Profesional de
conformidad con las
Políticas
Institucionales, la
Normatividad vigente y
de acuerdo con el
Procedimiento de
Ejecución de la
Formación Profesional
Integral GFPI-P-006
Versión 05, o el que
se encuentre vigente
en el momento de
ejecución del
contrato.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE							
<p>IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE</p> <p>Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL Código del Programa de Formación: 134102 Nombre del Proyecto: n/a Fase del Proyecto: n/a Actividad de Proyecto: n/a Competencia: 210001014. Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión. Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: 1. Preparar la estructura organizacional teniendo en cuenta los recursos y actividades claves del modelo de negocio. 2. Elaborar el plan estratégico a partir de los criterios planteados en la propuesta de valor del modelo de negocio. 3. Reconocer el talento humano requerido para las actividades claves propuestas en el modelo de negocio. Duración de la Guía: 40 horas</p> <p>2. PRESENTACIÓN</p> <p>El programa de Emprendimiento de Unidades Productivas potencia los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para estructurar la propuesta de negocio a partir del diagnóstico del macro y micro entorno, con factores que impacten desde un análisis financiero el balance de activos y pasivos en la unidad productiva, generando pre-requisitos para prospectar ventas y analizar el estado de resultado para consolidar las utilidades del negocio; llevándolo todo ello a conseguir una comercialización desde la planeación en mercados, ejecución en la venta y satisfacción del cliente.</p> <p>3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</p> <p>Descripción de las Actividades</p> <p>Actividad 1. Identificación de problemas y actores claves.</p> <p>Permitirá aprender lo básico para hacer procesos de observación activa de actores relevantes, identificar sus dolores, contexto y Jobs To Be Done. Además, aprendimos herramientas para hacer esta observación y herramientas para registrar nuestros aprovechamientos como lo son la Tarjeta Persona y el Lean Canvas.</p> <p>¿Cuál es la razón principal por la que los emprendimientos fallan?</p>	<p>La razón principal por la que los emprendimientos fallan es porque construyen productos, sean bienes o servicios, que nadie compra. Nadie paga por un producto que no le resuelve un problema. Para vender una solución, esta debe proveer beneficios tan potentes que son más valiosos que el dinero o tiempo que va a pagar por él.</p> <p>Esta es la base de todo negocio, solucionar un problema tan relevante que un grupo de personas relevante esté dispuesto a pagar por la solución que se le está vendiendo.</p> <p>El concepto es sencillo, pero su aplicación no lo es tanto. Es por esto que tenemos que afinarnos para identificar siempre los problemas, cuáles los bienes y el contrato en el que se presenta este problema para estas personas. Tenemos que cambiar la forma en que vemos el mundo, ser mucho más curiosos e inquisitivos; no es una tarea sencilla, pero los beneficios son enormes.</p> <p>Punto de vista:</p> <p>Al momento de emprender es muy importante acercarse a las situaciones problemáticas, y a los actores alrededor de estos con la mente abierta y en la medida de lo posible libres de juicios sobre temas específicos.</p> <p>Identificando el problema:</p> <p>No hay negocios sin productos, sean bienes o servicios que resuelvan problemas tan relevantes para sus clientes que estos estén dispuestos a pagar por ellos. Es por esto que nuestra investigación debe comenzar definiendo qué son las situaciones problemáticas, que va a resolver con su emprendimiento.</p> <p>Si su definición no es clara va a ser muy difícil que logre compartirla, dándole así, conseguir aliados para sacar adelante el negocio y transmitiendo el sentido de urgencia a personas clave para el éxito de su iniciativa.</p> <p>Situación problemática:</p> <p>Una situación problemática es una ruptura entre las expectativas sobre cómo queremos que sea algo y lo que es. Identificar con claridad esta ruptura nos permite entender muy bien las expectativas y deseos de las personas que son finalmente las que se van a ver beneficiadas por nuestros negocios.</p> <p>Identificando a las personas:</p> <p>Conocer las necesidades e intereses de los actores más relevantes alrededor de una situación problemática es fundamental para la construcción de negocios, no conocer a profundidad a los actores más relevantes alrededor del problema que queremos resolver puede llevarnos a tomar malas decisiones que nos hagan diseñar malos productos.</p> <p>Stakeholders:</p> <p>Entendemos los actores como los stakeholders (grupos de interés), es decir todas las personas o grupos de personas que se ven afectados de forma positiva o negativa por un problema y aquellos que tienen el poder de decidir a través de la acción o la omisión si su solución a este problema es atractiva o no.</p> <p>Jobs to be done</p>						
<p>La traducción literal de jobs to be done es "trabajos a ser realizados", es decir qué es lo que un cliente o usuario contrata un producto</p> <p>Los jobs to be done describen lo que los actores relevantes están intentando lograr en su trabajo y en sus vidas. El job de un actor puede ser las tareas que está intentando hacer y completar, el problema o dolor que están intentando resolver o las necesidades que están intentando satisfacer.</p> <p>Existen tres tipos principales de jobs:</p> <table border="1"><thead><tr><th>I. Funcionales:</th><th>II. Sociales:</th><th>III. Personales o emocionales:</th></tr></thead><tbody><tr><td>Quando los actores tratan de hacer o completar una tarea específica o resolver un problema específico (por ejemplo la persona que intenta comer de forma más saludable).</td><td>Quando el actor quiere verse bien o ganar poder o estatus en un grupo social, es decir: cómo quiere verse este actor frente a otros (por ejemplo el que quiere ser percibido como un profesional competente).</td><td>Quando el actor busca un estado emocional específico (por ejemplo el que quiere divertirse al ver una película cómica).</td></tr></tbody></table> <p>Grafico. Tipos de jobs. Ilustración propia.</p> <p>Actividad 2. Módulo de emprendimiento.</p> <p>El plan de negocio es un documento en el que se plantea un nuevo proyecto comercial centrado en un bien, en un servicio, o en el conjunto de una empresa. Es el plan de negocio se estudia el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se logran los objetivos marcados en el proyecto.</p> <p>Es necesario definir un objetivo general orientado hacia la creación de empresa o fortalecimiento y sus objetivos específicos necesarios.</p> <p>Es necesario definir un objetivo general orientado hacia la creación de empresa o fortalecimiento y sus objetivos específicos necesarios.</p> <p>Formular los objetivos basados en el componente sintáctico y gramatical (verbo en infinitivo, objeto y condición).</p>	I. Funcionales:	II. Sociales:	III. Personales o emocionales:	Quando los actores tratan de hacer o completar una tarea específica o resolver un problema específico (por ejemplo la persona que intenta comer de forma más saludable).	Quando el actor quiere verse bien o ganar poder o estatus en un grupo social, es decir: cómo quiere verse este actor frente a otros (por ejemplo el que quiere ser percibido como un profesional competente).	Quando el actor busca un estado emocional específico (por ejemplo el que quiere divertirse al ver una película cómica).	<p>Los objetivos deben ser medibles, cuantificables, orientados al logro y alcanzables en un periodo de tiempo.</p> <p>Los objetivos se deben alar a la política social y económica del país (plan nacional de desarrollo, sectorial, local, sectores de talla mundial, sectores estratégicos, locomotoras que mueven la economía del país, y CONPECS).</p> <p>Los objetivos deben ser coherentes con los indicadores estandarizados por el programa Fondo Emprender (eventos de mercado, comerciales, ejecución presupuestal, empleabilidad, producción y ventas).</p> <p>Los objetivos deben contener indicadores de medición que permitan hacer seguimiento.</p> <p>Aspectos importantes:</p> <p>INVESTIGACIÓN DE MERCADO</p> <p>Haga el estudio de mercado teniendo en cuenta la oferta y la demanda del bien o servicio a nivel nacional o internacional. Realice lo siguiente:</p> <p>Análisis de mercado:</p> <ul style="list-style-type: none">Defina el mercado objetivo.Justifique el mercado objetivo (dé razones por las cuales se seleccionó este mercado).Estime el mercado potencial.Defina el consumo aparente y percepción del bien o servicio.Defina la magnitud de la necesidad (cuál es la importancia de la necesidad de ingresar al mercado con el producto).¿Cuál es el nicho de mercado del bien o servicio?Segmente el mercado teniendo en cuenta aspectos geográficos, demográficos, psicográficos, motivaciones, expectativas, frecuencia de compra).Clarifique el perfil del cliente y/o consumidor a atender (hágalo con base a la segmentación).Existen importaciones o exportaciones del bien o servicio.En caso de exportaciones cuáles son los países objetivos.¿Qué son productos sustitutos y complementarios en términos de mercados.Razonar los productos sustitutos y complementarios del bien o servicio. <p>Análisis de la Competencia:</p> <ul style="list-style-type: none">Analicen los principales competidores directos e indirectos.Analicen cada uno de los competidores teniendo en cuenta: nombre, ubicación geográfica, productos que producen y comercializan, calidad de los productos que comercializan, precios de los productos, concepto del cliente frente a cada competidor, estrategias comerciales, promocionales y de publicidad que usan para vender sus productos, canales de comercialización, segmento al cual se dirige la competencia (elabore una matriz de competidores).Una vez analizados los competidores en qué posición o lugar queda el bien o servicio que se comercializará (fortalezas y debilidades). <p>Identifique Producto/ Servicio</p>
I. Funcionales:	II. Sociales:	III. Personales o emocionales:					
Quando los actores tratan de hacer o completar una tarea específica o resolver un problema específico (por ejemplo la persona que intenta comer de forma más saludable).	Quando el actor quiere verse bien o ganar poder o estatus en un grupo social, es decir: cómo quiere verse este actor frente a otros (por ejemplo el que quiere ser percibido como un profesional competente).	Quando el actor busca un estado emocional específico (por ejemplo el que quiere divertirse al ver una película cómica).					



ANEXO 2.

Atender la formación de aprendices en las competencias, resultados de aprendizajes y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Asesoría comercial y operaciones de entidades financieras.
 - Código del Programa de Formación: 133202 Ficha:
 - Nombre del Proyecto:
 - Fase del Proyecto:
 - Actividad de Proyecto:
 - Competencia: 2163010004 - Fidelizar al cliente incrementando los vínculos comerciales y logrando la rentabilidad del negocio de acuerdo con las políticas institucionales.
 - Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
 - Identificar clientes potenciales para la generación de nuevas oportunidades de negocio aplicando estrategias de mercadeo
- Duración de la Guía: 80 horas de formación correspondiente al horario relacionado,

2. PRESENTACION

Antes de comenzar a explicarles el por qué la fidelización de clientes es importante, debemos aclarar en primero qué es la fidelización

La fidelización forma parte de unas de las herramientas del marketing directo y lo que buscamos al hacerlo es lograr que los clientes regresen de nuevo a la empresa después de haber comprado un producto o servicio.

La fidelización es una práctica muy utilizada que permite a las empresas a tener una relación durable con sus clientes instaurando asimismo un clima de confianza. Una clientela fiel y satisfecha puede aumentar los beneficios de la empresa y darle una posición importante frente a la competencia.

En pocas palabras: "La fidelización es una forma de asegurar las ventas"

Esta guía de aprendizaje lo identificar los parámetros y lineamientos de como identificar clientes potenciales para la entidad en la cual usted se va a desempeñar como un asesor comercial.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXION INICIAL

www.sena.edu.co
@ @ @ SENAComunica

02/04-2020 V003



Actividad 1: con base en los conocimientos adquiridos, elabore un plan de contactos de clientes potenciales para una entidad financiera

Actividad 2: elabore un formato con el cual pueda usted recolectar información de un cliente potencial con la cual usted pueda utilizar mas adelante.

• Ambiente Requerido de Aprendizaje:

Aula de clases grados decimo, sala de Sistemas, Colegio Francisco de Paula Santander, Municipio de la Primavera Vichada.

• Materiales:

Computador portátil, cargador, video Beam, extensiones eléctricas, tablero acrílico, marcadores borrables y permanentes, hojas block, Cartulinas, cinta pegante, coseadora, tijeras, borradores tablero.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Reconoce e identifica que es un cliente potencial para una entidad financiera, así como las estrategias para captar su atención	♦ Analiza los procesos de recepción, procesamiento y suministro oportuno de la información Comercial y financiera según requerimientos de la entidad.	Estrategia: formación por proyecto Técnica: estudio de casos Instrumentos: cuestionario, observación directa, lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Utilización de los recursos para la identificación de clientes potenciales.	♦ Analiza los pasos a seguir en una visita comercial de mantenimiento, de acuerdo a pautas señaladas en la política comercial de la institución.	
Evidencias de producto: 1. Plan de contactos comercial.	♦ Evalúa la satisfacción del cliente de acuerdo con sus necesidades y expectativas	

www.sena.edu.co
@ @ @ SENAComunica

02/04-2020 V003



¿Sabe usted que es exactamente un asesor de servicios financieros?
¿alguna vez se le preguntado como funciona un banco?

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE. (ANTES DEL APRENDER)

Con el fin de desarrollar la presente guía de aprendizaje tenemos que responder las siguientes interrogantes

- ¿Qué es un cliente potencial?
- ¿Conoce usted que es un proceso de venta: post-venta: fases, estrategias, técnicas?
- ¿Que es una Estrategia: concepto
- Plan de contactos: concepto, fases ¿para que sirve?
- ¿Porque es importante Actualizar la información del cliente en la bases de datos?
- ¿Cómo evaluar la información proporcionada por el cliente?
- ¿Qué son las fuentes de información?

Una vez finalicemos esta proceso de aprendizaje, volveremos sobre estas preguntas para desarrollarlas y elaborar un mapa conceptual de lo comprendido en esta fase del aprendizaje.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO. (DURANTE EL APRENDIZAJE).

Como manejo de apropiación del conocimiento, lo invito a desarrollar las siguientes actividades:

Actividad 1: Se organizan por grupos de estudio y cada grupo didácticamente hara una exposición a cerca de los siguientes temas, el instructor le hara saber a cada grupo su respectivo tema por medio de un sorteo

Tema 1: POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL

Tema 2: MARKETING RELACIONAL: FUNDAMENTOS

Tema 3: AGENDA COMERCIAL: COMPONENTES

Tema 4: FUENTES DE INFORMACIÓN: PRIMARIAS, SECUNDARIAS

Tema 5: ESTADÍSTICA: CONCEPTO BÁSICOS

Tema 6: ANÁLISIS ECONÓMICO: PRINCIPIOS BÁSICOS

3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA. (DESPUÉS DEL APRENDIZAJE)

www.sena.edu.co
@ @ @ SENAComunica

02/04-2020 V003



2. Formato de datos para clientes.		
3. Mapa conceptual.		

5. GLOSARIO DE TERMINOS

FIDELIZACION DE CLIENTES: La fidelización de clientes tiene como objetivo conseguir, mediante diversas estrategias y técnicas de marketing y ventas, que el consumidor que haya adquirido con anterioridad alguno de nuestros productos o servicios nos siga comprando y se convierta en un cliente habitual.

PRE SUPUESTO: Se llama Presupuesto al cálculo, exposición, planificación y formulación anticipada de los gastos e ingresos de una actividad económica. Es un plan de acción dirigido a cumplir con un objetivo previsto, expresado en términos financieros, el cual debe cumplirse en determinado tiempo, por lo general anual y en ciertas condiciones. Este concepto se aplica a todos y cada uno de los centros de responsabilidad de la organización

BASE DE DATOS: Una base de datos es un conjunto de datos pertenecientes a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para su posterior uso. En este sentido, una biblioteca puede considerarse una base de datos compuesta en su mayoría por documentos y textos impresos en papel e indexados para su consulta. Actualmente, y debido al desarrollo tecnológico de campos como la informática y la electrónica, la mayoría de las bases de datos están en formato digital, siendo este un componente electrónico, por tanto se ha desarrollado y se ofrece un amplio rango de soluciones al problema del almacenamiento de datos.

OFERTA: En economía, se define la oferta como aquella propiedad dispuesta para ser enajenada a cambio de un precio. Cuando las condiciones de mercado vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta.

DEMANDA: La demanda puede ser definida como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, a una unidad de tiempo específica ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad de demanda crece o decrece.

CLIENTE POTENCIAL: Un cliente potencial es toda aquella persona, empresa u organización que puede convertirse en comprador de tus productos y/o servicios. Este tipo de personas y entidades reúne una serie de cualidades que les hace más propenso a interesarse por lo que es una marca o empresa. Por edad, género, clase social, intereses, gustos, etc

ENTIDAD FINANCIERA: Una entidad financiera es cualquier entidad o agrupación que tiene como objetivo y fin ofrecer servicios de carácter financiero y que van desde la simple intermediación y asesoramiento al mercado de los seguros o créditos bancarios.

ASESOR COMERCIAL: Un asesor comercial es una persona con un muy buen nivel académico y con vasto conocimiento general en el ámbito del comercio, aportando planificaciones para la realización de una idea comercial o ayudando a la creación de una idea comercial.

www.sena.edu.co
@ @ @ SENAComunica

02/04-2020 V003



ANEXO 3.

Para los programas de formación titulada participar activamente en los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas o por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras.

Outlook interface showing an email from Yoricke Alejandro Algeciras Guerrero to Jorge Alfonso Espinal Jaramillo. The email is titled "Guía de Formación mes de Febrero" and includes a file named "ASESORIA COMERCIAL Y OP...". The interface shows the email's content, attachments, and a sidebar with folders like "Favoritos", "Elementos enviados", and "Borradores".

1. Información básica del proyecto																		
Código Proyecto SOFIA:	Código del Programa SOFIA:			134102	Versión del Programa:			1	Fichas asociadas:			1						
1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE PRODUCCIÓN Y TRANSFORMACIÓN AGROINDUSTRIAL DE LA ORINOQUIA				1.2 Regional:		REGIONAL VICHADA											
1.3 Nombre del proyecto:	FORMULACION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DE EMPRENDIMIENTO PARA EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS APRENDICES DE LA INTITUCION EDUCATI																	
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL																	
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	20																	
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	SENA REGIONAL VICHADA- INSTITUCION EDUCATIVA JOSE EUSTASIO RIVERA																	
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Emprendimiento, Innovación, Crecimiento, Oportunidades, Creatividad, Clientes, Empresa, Empleo.																	
1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	45	1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia			1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:										23			
					1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:										0			
					1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:										22			
2.2 Justificación del proyecto																		
<p>Planteamiento del Problema: En el municipio de Puerto Carreño las posibilidades laborales cada vez son menores teniendo en cuenta que la economía esta apoyada en el comercio informal y la formalidad esta dispuesta por las empresas del Estado y pocas empresas del sector privado, estas teniendo un límite en su oferta , por tanto se requiere para dar posibilidades de crecimiento economico y social a la población la creación de nuevos emprendimientos a traves de la asistencia tecnica impartida por el Sena, estos con viabilidad de financiamiento.</p>																		
<p>El fomento y emprendimiento empresarial, es básico para la economía del municipio de Puerto Carreño y del departamento del Vichada, ya que con la creación de nuevas empresas se mitiga el desempleo, y se impulsa la economía de la región hacia el crecimiento. La importancia del emprendimiento en Colombia radica en la capacidad que tienen las PYMES para generar empleos y así un motor para la economía.</p>																		

PROYECTO

FPP

PRESUPUESTO

RESULTADOS

17°C

Lluvia ligera

11:37 a.m.

31/03/2022



MS												
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	Planear	Realizar un estudio de los sectores con mayor viabilidad para la creación de nuevos emprendimientos mediante estudios de mercado y análisis DOFA para el municipio de Puerto Carreño- Vichada.										
2	Hacer	Formular proyectos productivos y de emprendimiento a través del formato del fondo emprendedor para el crecimiento económico del municipio de Puerto Carreño- Vichada.										
3	Verificar	Verificar que los proyectos formulados cuenten con los requerimientos solicitados por la unidad de emprendimiento del SENA.										
4	Actuar	Entregar y hacer seguimiento al proyecto productivo terminado ante fondo emprendedor para estudio de viabilidad y correcta aplicación de conceptos.										
5	FASE	RESULTADO					COMPETENCIA					
6	Planear	1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL.					220603501 - Aplicar practicas de proteccion ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las politicas organizacionales y la normatividad vigente.					12
7	Planear	1. PREPARAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL TENIENDO EN CUENTA LOS RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVES DEL MODELO DE NEGOCIOS.					210001014 - Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión.					24
8	Planear	1. VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANÍA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO.					210021501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.					12
9	Hacer	1. PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS COMO APOORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ.					240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.					12
10	Planear	1. IDENTIFICAR EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO SEGÚN LA NORMATIVIDAD					210301088 - Evaluar solicitudes financieras de acuerdo con tipo de producto y manual tecnico.					16
11	Planear	1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON					240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.					12
12	Hacer	1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.					230101507 - Generar hábitos de vida saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.					12
		1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES					240202501 - Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco comun europeo de referencia para las					
PROYECTO		FPP	PRESUPUESTO		RESULTADOS							

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 134102
Nombre del Proyecto: n/a
Fase del Proyecto: n/a
Actividad de Proyecto: n/a
Competencia: 210001014. Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión.
Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:
1. Preparar la estructura organizacional teniendo en cuenta los recursos y actividades claves del modelo de negocios.
2. Elaborar el plan estratégico a partir de los criterios planteados en la propuesta de valor del modelo de negocios.
3. Reconocer el talento humano requerido para las actividades claves propuestas en el modelo de negocios.
Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

El programa de Emprendimiento de Unidades Productivas potencia los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para estructurar la propuesta de negocio a partir del diagnóstico del macro y micro entorno, con factores que impacten desde un análisis financiero el balance de activos y pasivos en la unidad productiva, generando presupuestos para prospectar ventas y analizar el estado de resultado para consolidar las utilidades del negocio, llevándolo todo ello a conseguir una comercialización desde la planeación en mercados, ejecución en la venta y fidelización del cliente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de las Actividades

Actividad 1. **Identificación** de problemas y actores claves.

Permitirá aprender lo básico para hacer procesos de observación activa de actores relevantes, identificar sus dolores, contexto y Jobs To Be Done. **Adequar** aprendimos herramientas para hacer esta observación y herramientas para registrar nuestros emprendedorajes como lo son la Tarjeta Persona y el Lean Canvas.

¿Cuál es la razón principal por la que los emprendimientos fallan?

GTH-F-062 V01



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 134102
Nombre del Proyecto: n/a
Fase del Proyecto: n/a
Actividad de Proyecto: n/a
Competencia: 210001014. Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión.
Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:
1. Preparar la estructura organizacional teniendo en cuenta los recursos y actividades claves del modelo de negocios.
2. Elaborar el plan estratégico a partir de los criterios planteados en la propuesta de valor del modelo de negocios.
3. Reconocer el talento humano requerido para las actividades claves propuestas en el modelo de negocios.
Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

El programa de Emprendimiento de Unidades Productivas potencia los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para estructurar la propuesta de negocio a partir del diagnóstico del macro y micro entorno, con factores que impacten desde un análisis financiero el balance de activos y pasivos en la unidad productiva, generando presupuestos para prospectar ventas y analizar el estado de resultado para consolidar las utilidades del negocio, llevándolo todo ello a conseguir una comercialización desde la planeación en mercados, ejecución en la venta y fidelización del cliente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de las Actividades

Actividad 1. **Identificación** de problemas y actores claves.

Permitirá aprender lo básico para hacer procesos de observación activa de actores relevantes, identificar sus dolores, contexto y Jobs To Be Done. **Adequar** aprendimos herramientas para hacer esta observación y herramientas para registrar nuestros **emprendedorajes**, como lo son la Tarjeta Persona y el Lean **Canvas**.

¿Cuál es la razón principal por la que los emprendimientos fallan?

GTH-F-062 V01

La razón principal por la que los emprendimientos fallan es porque construyen productos, sean bienes o servicios, que nadie compra. Nadie paga por un producto que no le resuelve un problema. Para vender una solución, esta debe proveer beneficios tan potentes que son más valiosos que el dinero o tiempo que va a pagar por él.

Esta es la base de todo negocio, solucionar un problema tan relevante que un grupo de personas relevante esté dispuesto a pagar por la solución que se les está vendiendo.

El concepto es sencillo, pero su aplicación no lo es tanto. Es por esto que tenemos que afinarnos para identificar siempre los problemas, cuáles los tienen, y el contexto en el que se presenta este problema para estas personas. Tenemos que cambiar la forma en que vemos el mundo, ser mucho más curiosos e inquisitivos, no es una tarea sencilla, pero los beneficios son enormes.

Punto de vista:

Al momento de emprender es muy importante acercarse a las situaciones problemáticas y a los actores alrededor de estos con la mente abierta y en la medida de lo posible libres de juicios sobre temas específicos.

Identificando el problema:

No hay negocios sin productos, sean bienes o servicios que resuelvan problemas tan relevantes para sus clientes que estos estén dispuestos a pagar por ellos. Es por esto que nuestra investigación debe comenzar definiendo qué son las situaciones **problemáticas** que va a resolver con su emprendimiento.

Si su definición no es clara va a ser muy difícil que logre compartirla, discutiendo así, conseguir aliados para sacar adelante el negocio y transmitiendo el sentido de urgencia a personas clave para el éxito de su iniciativa.

Situación problemática:

Una situación **problemática** es una ruptura entre las expectativas sobre cómo queremos que sea algo y lo que es. Identificar con claridad esta ruptura nos permite entender muy bien las expectativas y deseos de las personas que son finalmente las que se van a ver beneficiadas por nuestros negocios.

Identificando a las personas:

Conocer las necesidades e intereses de los actores más relevantes alrededor de una situación **problemática** es fundamental para la construcción de negocios, no conocer a profundidad a los actores más relevantes alrededor del problema que queremos resolver puede llevarnos a tomar malas decisiones que nos hagan diseñar malos productos.

Stakeholders

Entendemos los actores como los **stakeholders** (grupos de interés), es decir todas las personas o grupos de personas que se ven afectadas de forma positiva o negativa por un problema y aquellos que tienen el poder de decidir a través de la acción o la omisión si su solución a este problema es atractiva o no.

Jobs to be done

GTH-F-062 V01



La razón principal por la que los emprendimientos fallan es porque construyen productos, sean bienes o servicios, que nadie compra. Nadie paga por un producto que no le resuelve un problema. Para vender una solución, esta debe proveer beneficios tan potentes que son más valiosos que el dinero o tiempo que va a pagar por él.

Esta es la base de todo negocio, solucionar un problema tan relevante que un grupo de personas relevante esté dispuesto a pagar por la solución que se les está vendiendo.

El concepto es sencillo, pero su aplicación no lo es tanto. Es por esto que tenemos que afinarnos para identificar siempre los problemas, cuáles los tienen, y el contexto en el que se presenta este problema para estas personas. Tenemos que cambiar la forma en que vemos el mundo, ser mucho más curiosos e inquisitivos, no es una tarea sencilla, pero los beneficios son enormes.

Punto de vista:

Al momento de emprender es muy importante acercarse a las situaciones **problemáticas** y a los actores alrededor de estos con la mente abierta y en la medida de lo posible libres de juicios sobre temas específicos.

Identificando el problema:

No hay negocios sin productos, sean bienes o servicios que resuelvan problemas tan relevantes para sus clientes que estos estén dispuestos a pagar por ellos. Es por esto que nuestra investigación debe comenzar definiendo qué son las situaciones **problemáticas** que va a resolver con su emprendimiento.

Si su definición no es clara va a ser muy difícil que logre compartirla, discutiendo así, conseguir aliados para sacar adelante el negocio y transmitiendo el sentido de urgencia a personas clave para el éxito de su iniciativa.

Situación problemática:

Una situación **problemática** es una ruptura entre las expectativas sobre cómo queremos que sea algo y lo que es. Identificar con claridad esta ruptura nos permite entender muy bien las expectativas y deseos de las personas que son finalmente las que se van a ver beneficiadas por nuestros negocios.

Identificando a las personas:

Conocer las necesidades e intereses de los actores más relevantes alrededor de una situación **problemática** es fundamental para la construcción de negocios, no conocer a profundidad a los actores más relevantes alrededor del problema que queremos resolver puede llevarnos a tomar malas decisiones que nos hagan diseñar malos productos.

Stakeholders

Entendemos los actores como los **stakeholders** (grupos de interés), es decir todas las personas o grupos de personas que se ven afectadas de forma positiva o negativa por un problema y aquellos que tienen el poder de decidir a través de la acción o la omisión si su solución a este problema es atractiva o no.

Jobs to be done

GTH-F-062 V01



ANEXO 4.
Ejecutar y evaluar el
proceso de inducción
de aprendices de
formación titulada.





ANEXO 5.

Reportar en el aplicativo y la plataforma del SENA en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos. – Creación de rutas y asociación de aprendices. – Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.

Descargar archivo | LovePDF | Editar | Sofia plus | Aportes en Línea - Recordar contraseña

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal/faces

Información Básica del Proyecto

Nombre del Proyecto *	FORMULACION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DE EMPRENDIMIENTO I
Regional	REGIONAL VICHADA
Centro de Formación	CENTRO DE PRODUCCIÓN Y TRANSFORMACIÓN AGROINDUSTRIAL DE LA
Tiempo estimado de ejecución (Duración en meses) *	20.0
No. Resultados Programa Formación	58
No. Resultados Proyecto Formación	58
Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación	SENA REGIONAL VICHADA- INSTITUCIÓN EDUCATIVA JOSÉ EUSTASIO RIVERA
Palabras Claves de Búsqueda *	Emprendimiento, Innovación, Ocio, Oportunidades, Creatividad, Client
Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar *	En el municipio de Puerto Carreño las posibilidades laborales cada vez son menores teniendo en cuenta que la economía está apoyada en el comercio informal y la formalidad está dispuesta por las empresas del Estado y pocas empresas del sector privado, estas
Justificación del Proyecto *	El fomento y emprendimiento empresarial, es básico para la economía del municipio de Puerto Carreño y del departamento del Vichada, ya que con la creación de nuevas empresas se mitiga el desempleo, y se impulsa la economía de la región hacia el país.
Objetivo General *	Formular proyectos productivos y de emprendimiento para el crecimiento económico del municipio de los aprendices de la Institución Educativa José Eustasio Rivera en Puerto Carreño - Vichada.
Objetivos Específicos *	1. Realizar un estudio de los sectores con mayor viabilidad para la creación de nuevos emprendimientos mediante estudios de mercado y análisis DOFA para el municipio de Puerto Carreño - Vichada. 2. Formular proyectos productivos y de emprendimiento a

Mapa del Proyecto

SOFIA Plus Versión 5.0.54 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia -- a102.

Escribe aquí para buscar

17°C Lluvia ligera 11:40 a. m. 31/03/2022

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	Planear	Realizar un estudio de los sectores con mayor viabilidad para la creación de nuevos emprendimientos mediante estudios de mercado y análisis DOFA para el municipio de Puerto Carreño - Vichada.													
2	Hacer	Formular proyectos productivos y de emprendimiento a través del formato del fondo emprender para el crecimiento económico del municipio de Puerto Carreño - Vichada.													
3	Verificar	Verificar que los proyectos formulados cuenten con los requerimientos solicitados por la unidad de emprendimiento del SENA.													
4	Actuar	Entregar y hacer seguimiento al proyecto productivo terminado ante fondo emprender para estudio de viabilidad y correcta aplicación de conceptos.													
5	FASE	RESULTADO										COMPETENCIA			
6	Planear	1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL										220601501 - Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente.			
7	Planear	1. PREPARAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL TENIENDO EN CUENTA LOS RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVES DEL MODELO DE NEGOCIOS.										210001014 - Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión.			
8	Planear	1. VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANÍA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO.										210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.			
9	Hacer	1. PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS COMO APOORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ.										240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.			
10	Planear	1. IDENTIFICAR EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO SEGÚN LA NORMATIVIDAD										210301088 - Evaluar solicitudes financieras de acuerdo con tipo de producto y manual técnico.			
11	Planear	1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON										240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.			
12	Hacer	1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.										230101507 - Generar hábitos de vida saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.			
		1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES										240202501 - Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las			

PROYECTO FPP PRESUPUESTO RESULTADOS

Escribe aquí para buscar

17°C Lluvia ligera 11:38 a. m. 31/03/2022

ANEXO 6.

Tener la disponibilidad para desplazamiento a los sitios de ejecución del objeto contractual trabajo.





ANEXO 7.

Presentar en original y copia el reporte mensual del docente con los anexos, para ser entregados en medio físico al Coordinador Académico respectivo perteneciente al Centro de Producción Y Transformación Agroindustrial de la Orinoquia, el día 25 de cada mes, si este día es sábado, dominical o festivo se tendrá en cuenta el día hábil anterior.



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Puerto Carreño, 31 de marzo de 2022

Señor (a)
Jorge Alfonso Espinal Jaramillo
SUPERVISOR CONTRATO No. Secop II RIV-CD-093-2022
Profesional G-01 Formación Profesional Integral
Puerto Carreño

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Marzo del año 2022

Referencia: No 089 del año 2022.



YORICK ALEJANDRO ALGECIRA GUERRERO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.091.052.373 de Villavicencio (Meta), en mi calidad de Contratista del SENA, en articulación de la media, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA Y NUEVE MILLONES QUINIENTOS TRES MIL QUINIENTOS PESOS MCTE (\$39.503.500). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a 12 días del mes de febrero correspondiente a UN MILLON SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL PESOS MCTE (\$ 1.681.000) b) nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo de 2022 a noviembre de 2022, con una asignación mensual de CUATRO MILLONES DIENTOS DOS MIL QUINIENTOS PESOS MCTE (\$4.202.500) IVA INCLUIDO.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2022.

OBJETO:

Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como instructor del programa de articulación con la media, seguimiento a etapa productiva, programas en el área de influencia del Centro de Producción y Transformación Agroindustrial de la Orinoquia y demás programas relacionadas con su perfil.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar procesos de Formación Profesional de conformidad con las Políticas Institucionales, la Normatividad vigente y de acuerdo con el Procedimiento de Ejecución de la Formación Profesional Integral GPP-006 Versión 05, o el que se encuentre vigente en el momento de ejecución del contrato.	Se desarrollan las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales del SENA dando continuidad a los programas de asesorías comerciales y operaciones de entidades financieras identificados con las fichas 2328881 y 2328882, se dio inicio el día 07 de marzo a las fichas 2505893 – 2505892 pertenecientes al técnico en emprendimiento y fomento empresarial para los estudiantes del grado Decimo del IEIER, cumpliendo con las actividades propuestas en cada guía de aprendizaje.	Anexo N° 1



2	Atender la formación de aprendices en las competencias, resultados de aprendizajes y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	Se desarrollan las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales del SENA dando continuidad a los programas de asesorías comerciales y operaciones de entidades financieras identificados con las fichas 2328881 y 2328882, se dio inicio el día 07 de marzo a las fichas 2505893 – 2505892 pertenecientes al técnico en emprendimiento y fomento empresarial para los estudiantes del grado Decimo del IEIER, cumpliendo con las actividades propuestas en cada guía de aprendizaje.	Anexo N° 2
3	Para los programas de formación titulada participar activamente en los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas o por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras.	Para la presente obligación se desarrollaron las guías de formación de acuerdo al programa de asesorías comerciales y operaciones en entidades financieras identificados con fichas 2328881 y 2328882, además se formuló el proyecto formativo para el técnico en emprendimiento y fomento empresarial que cuenta con las fichas 2505893 – 2505892, desarrollando las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales.	Anexo N° 3
4	Ejecutar y evaluar al proceso de inducción de aprendices de formación titulada.	En el presente periodo se realizó inducción a los estudiantes de grado decimo del IEIER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892,	Anexo N° 4



		proceso de inducción por parte de la Biblioteca y la unidad de emprendimiento del SENA.	
5	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofia Plus de acuerdo con la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato	A la fecha se realizó el proceso de matrícula de los estudiantes nuevos de grado decimo del IEIER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892, se realizó el cargo del proyecto formativo en Sofia Plus, se esta la espera de la aprobación para proceder con la creación de la ruta de aprendizaje.	Anexo N° 5
6	Reportar en el aplicativo y la plataforma del SENA en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos. - Creación de rutas y asociación de aprendices. - Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendizajes y hallazgos en el registro de la información.	A la fecha se realizó el proceso de matrícula de los estudiantes nuevos de grado decimo del IEIER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892, se realizó el cargo del proyecto formativo en Sofia Plus, se esta la espera de la aprobación para proceder con la creación de la ruta de aprendizaje.	Anexo N° 5
7	Tener la disponibilidad para desplazamiento a los sitios de ejecución del objeto contractual trabajo.	Se está realizando la ejecución contractual en el Municipio de Puerto Carreño – Vichada, en el programa de articulación con la media con la Institución Educativa José Eutasio Rivera, la cual facilita y propone los ambientes de aprendizaje para el desarrollo de la formación, además se realizaron actividades de inducción dentro de la Biblioteca del Centro de formación y transformación agroindustrial de la Orinoquia.	Anexo N° 6



Anexo N° 8

Conocer a la suscripción del contrato y durante su ejecución, los lineamientos sobre programas, reglamentos, guías y materiales pedagógicos adoptados por el SENA para ejecutar el programa con el fin de adoptarlo y así garantizar el buen desarrollo de los cursos atendiendo la siguiente distribución de ítem por ficha: 39 horas de formación, 4 horas de aplicativo Sofía Plus, 1 hora de reuniones, para un total de 44 horas al mes.

		LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE	
		RED TECNOLÓGICA: TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS	
		RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA, Y FINANCIERA	
1. INFORMACION BÁSICA DEL PROGRAMA DE FORMACION TITULADA			
1.1 Denominación del Programa:	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL		
1.2 Código Programa:	134102		
1.3 Versión Programa:	1		
1.4 Vigencia del Programa:	Fecha inicio programa: null Fecha fin programa: El programa aún se encuentra vigente		
1.5 Duración máxima estimada del aprendizaje (horas)	Etapas LECTIVAS:	1392 horas	
	Etapas PRODUCTIVAS:	864 horas	
	Total:	2256 horas	
1.6 Tipo de programa	TITULADO		
1.7 Título o certificado que obtendrá	TÉCNICO		
1.8 Justificación	<p>El aumento de la productividad es la principal fuente de crecimiento sostenible del ingreso per cápita de los países, lo que a su turno es el determinante más importante de la reducción de la pobreza (Dieppe, 2020). Dicho esto, es en el emprendimiento, en un sentido amplio que incluye la ideación, creación, administración y crecimiento de las empresas, donde se originan el desarrollo económico, la innovación y la generación de empleo (OCED, 2017; Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini, 2014). A su vez, el Índice de Competitividad Global - ICG (Global Competitiveness Index) refleja en su reporte de 2019 que, de los doce pilares propuestos por el ICG y agrupados en un entorno habilitante, capital humano, mercados y ecosistema de la innovación, Colombia ocupa el puesto 57 entre 141 economías analizadas, generando un impacto positivo en la dinámica empresarial del país y repuntando en América Latina como una de las cinco economías con mayor potencial de crecimiento en el mediano plazo.</p> <p>Bajo la perspectiva de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, que reconoce en el emprendimiento el motor de un país para aumentar la productividad y competitividad de las empresas, el Plan Nacional de Desarrollo - PND 2018 - 2022 Pacto por Colombia. Pacto por la equidad, basado en la ecuación de bienestar Legalidad + Emprendimiento = Equidad, ofrece una respuesta oportuna al panorama de la OCDE, generando la creación de espacios de coordinación que permitan sumar esfuerzos hacia un cambio social, dinamizando el crecimiento económico y el desarrollo del país y sus regiones. (Departamento Nacional de Planeación DNP, 2018).</p> <p>Uno de los ejes fundamentales en la ecuación de bienestar trazada por el gobierno nacional es el pacto por el emprendimiento y la productividad, que busca una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie los talentos de los futuros emprendedores, haciendo posible una transformación productiva, donde la formalización laboral y empresarial proyecten la ruta para el aprovechamiento de las oportunidades en los mercados locales e internacionales.</p> <p>Paralelo al Plan Nacional de Desarrollo, el Informe Nacional de Competitividad 2020 - 2021, revela en sus recomendaciones, los principios de buena política pública para la productividad, con miras a que sean acogidos por entidades del orden nacional en programas tanto en diseño como en ejecución, en pro de trazar una política pública de emprendimiento comprensiva que diferencie y conecte la política social para la generación de ingresos con la política de productividad para el crecimiento empresarial. (competitividad, 2020). Es así, como en respuesta a la recomendación del Consejo Privado de Competitividad y coherente con la ecuación de bienestar propuesta en el Plan Nacional de Desarrollo del gobierno nacional nace la ley 2009 de 2020, por medio de la cual se</p>		

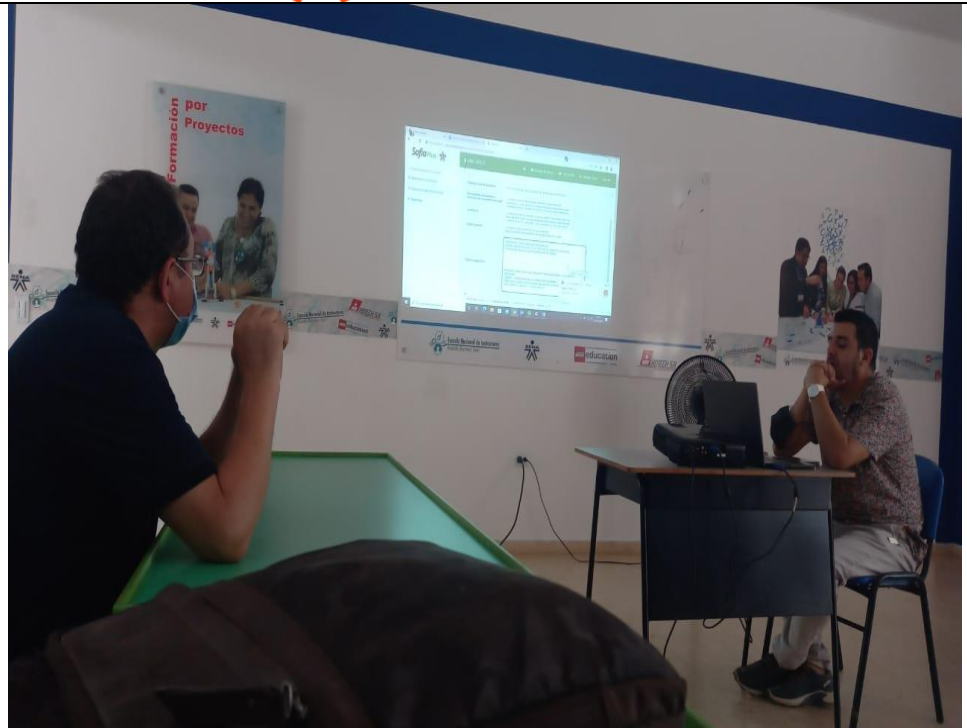
29/12/21 08:53 AM

Página 1 de 85

Información General									
Documentos de Referencia				Documentos del Proceso			Formatos		
Ver	Código	Fecha Última Revisión	Fecha Última Actualización	Versión	Nombre	Grupo En DG Lider Del Documento	Estado	Documentos Relacionados	
	GFR-PL-002		2013-09-17	01	Plantilla Calendario Charlas Informativas		Formalizado	GFR-P-003 - Procedimiento Planeación y Publicación de la Oferta Educativa	
	GFR-P-006		2013-09-23	01	Procedimiento Autorización y registro de los programas de formación ejecutado por Empresas		Formalizado		
	GFR-G-002		2013-09-23	01	Guía de Autorización y Registro de Programas de Formación en Empresas		Formalizado		
	GFR-G-003		2013-09-17	01	Guía para diligenciar el formato de Articulación currículo Educación Media - Programa de Formación SENA		Formalizado	GFR-F-025 - Formato Articulación Currículo Educación Media - Programa de Formación SENA GFR-P-009 - Procedimiento Alineamiento Programa Articulación del SENA con la Educación Media	
	GFR-PL-004		2013-09-17	01	Plantilla Acta de Compromiso		Formalizado	GFR-P-009 - Procedimiento Alineamiento Programa Articulación del SENA con la Educación Media	
	GFR-PL-005		2013-09-17	01	Plantilla de Minuta Articulación con la Media		Formalizado	GFR-P-009 - Procedimiento Alineamiento Programa Articulación del SENA con la Educación Media	
	GFR-J-001		2014-07-25	01	Manual Proyecto Educativo Institucional PEI		Formalizado		
	GFR-G-005		2014-06-05	01	Guía Orientaciones para la Realización Giras Técnicas como estrategia en el proceso formativo		Formalizado	GFR-P-006 - Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral	
	GFR-G-013		2017-02-23	01	Guía para desarrollar los procesos formativos		Formalizado	GFR-P-006 - Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral	
	GFR-G-015		2017-02-23	01	Guía Estratégica de Formación Dual		Formalizado	GFR-P-006 - Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral	
	GFR-AH-009		2017-02-15	02	Anexo Orientaciones para realizar el inventario de Medios Educativos		Formalizado	GFR-P-013 - Procedimiento Desarrollo Curricular	
	GFR-AH-007		2017-02-15	02	Anexo Metodológico para la producción de recursos didácticos		Formalizado	GFR-P-013 - Procedimiento Desarrollo Curricular	
	GFR-AH-005		2017-02-15	02	Anexo Normas para el Desarrollo del Color		Formalizado	GFR-P-013 - Procedimiento Desarrollo Curricular	
	GFR-AH-004		2017-02-15	02	Anexo Aspectos a evaluar para publicación de programas de formación con modalidad virtual y a distancia		Formalizado	GFR-P-013 - Procedimiento Desarrollo Curricular	
	GFR-P-006		2017-03-03	05	Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral		Formalizado	GFR-F-022 - Formato Planeación, seguimiento y evaluación etapa productiva GFR-F-021 - Formato Notificación Novedades Ambiente GFR-F-007 - Formato acta GFR-F-025 - Formato Lista de verificación a la Ejecución de la Formación Profesional GFR-G-012 - Guía Desarrollo Curricular GFR-G-013 - Guía para desarrollar los procesos formativos	
	GFR-G-017		2017-12-08	01	Guía Creación Talleres para pruebas		Formalizado		
	GFR-AH-006		2018-01-19	03	Conformación de Equipos de Desarrollo Curricular de Programas a Las Modalidades Virtual y a Distancia		Formalizado	GFR-P-013 - Procedimiento Desarrollo Curricular	

ANEXO 9.

Asistir a todas las reuniones que sean programadas para fijar y monitorear los lineamientos, cobertura y productos indicados.



Anexo 10.

Usar las herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje para fortalecer la formación y lograr el cumplimiento de los lineamientos, cobertura y productos indicados.



Anexo 11.

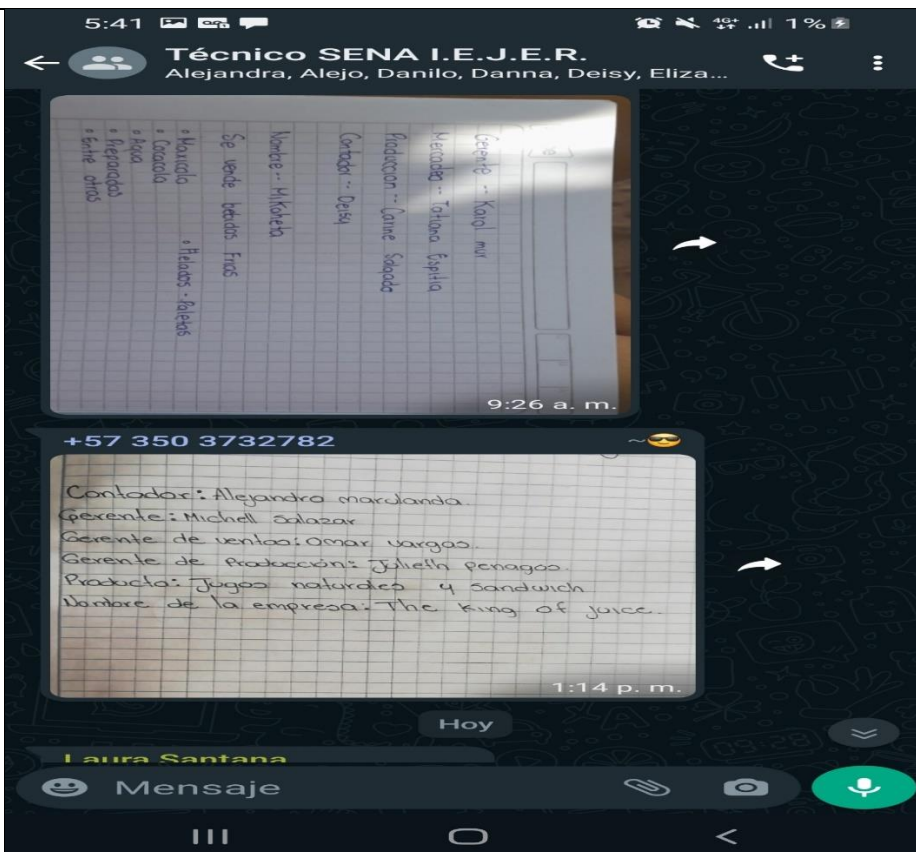
Realizar el seguimiento en etapa lectiva y productiva (proyecto productivo) de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje teórico-práctico y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.





ANEXO 12.

Tener un dominio en la creación de herramientas tecnológicas en acciones orientadas al proceso formativo.





Anexo 13.

Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formación del programa a impartir.

<div><p>PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE</p><p>IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE</p><p>Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL Código del Programa de Formación: 134102 Nombre del Proyecto: n/a Fase del Proyecto: n/a Actividad de Proyecto: n/a Competencia: 210001014. Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión. Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: 1. Preparar la estructura organizacional teniendo en cuenta los recursos y actividades claves del modelo de negocios. 2. Elaborar el plan estratégico a partir de los criterios planteados en la propuesta de valor del modelo de negocios. 3. Reconocer el talento humano requerido para las actividades claves propuestas en el modelo de negocios. Duración de la Guía: 40 horas</p><p>2. PRESENTACIÓN</p><p>El programa de Emprendimiento de Unidades Productivas potencia los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para estructurar la propuesta de negocio a partir del diagnóstico del macro y micro entorno, con factores que impacten desde un análisis financiero el balance de activos y pasivos en la unidad productiva, generando presupuestos para prospectar ventas y analizar el estado de resultado para consolidar las utilidades del negocio; llevando todo ello a conseguir una comercialización desde la planeación en mercados, ejecución en la venta y fidelización del cliente.</p><p>3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</p><p>Descripción de las Actividades</p><p>Actividad 1. Identificación de problemas y actores claves.</p><p>Permitirá aprender lo básico para hacer procesos de observación activa de actores relevantes, identificar sus dolores, contexto y Jobs To Be Done. Además, aprendimos herramientas para hacer esta observación y herramientas para registrar nuestros emprendedurajes como lo son la Tarjeta Persona y el Lean Canvas.</p><p>¿Cuál es la razón principal por la que los emprendimientos fallan?</p><p>GPP-F-135 V01</p></div>	<div><p>La razón principal por la que los emprendimientos fallan es porque construyen productos, sean bienes o servicios, que nadie compra. Nadie paga por un producto que no le resuelve un problema. Para vender una solución, esta debe proveer beneficios tan potentes que son más valiosas que el dinero o tiempo que va a pagar por él.</p><p>Esta es la base de todo negocio, solucionar un problema tan relevante que un grupo de personas relevante esté dispuesto a pagar por la solución que se les está vendiendo.</p><p>El concepto es sencillo, pero su aplicación no lo es tanto. Es por esto que tenemos que afinarnos para identificar siempre los problemas, quiénes los tienen y el contexto en el que se presenta este problema para estas personas. Tenemos que cambiar la forma en que vemos el mundo, ser mucho más curiosos e inquisitivos; no es una tarea sencilla, pero los beneficios son enormes.</p><p>Punto de vista:</p><p>Al momento de emprender es muy importante acercarse a las situaciones problemáticas y a los actores alrededor de estos con la mente abierta y en la medida de lo posible libres de juicios sobre temas específicos.</p><p>Identificando el problema:</p><p>No hay negocios sin productos, sean bienes o servicios que resuelvan problemas tan relevantes para sus clientes que estos estén dispuestos a pagar por ellos. Es por esto que nuestra investigación debe comenzar definiendo qué son las situaciones problemáticas que va a resolver con su emprendimiento.</p><p>Si su definición no es clara va a ser muy difícil que logre compartirla, dificultando así, conseguir aliados para sacar adelante el negocio y transmitiendo el sentido de urgencia a personas clave para el éxito de su iniciativa.</p><p>Situación problemática:</p><p>Una situación problemática es una ruptura entre las expectativas sobre cómo queremos que sea algo y lo que es. Identificar con claridad esta ruptura nos permite entender muy bien las expectativas y deseos de las personas que son finalmente las que se van a ver beneficiadas por nuestros negocios.</p><p>Identificando a las personas:</p><p>Conocer las necesidades e intereses de los actores más relevantes alrededor de una situación problemática es fundamental para la construcción de negocios, no conocer a profundidad a los actores más relevantes alrededor del problema que queremos resolver puede llevarnos a tomar malas decisiones que nos hagan diseñar malos productos.</p><p>Stakeholders</p><p>Entendemos los actores como los stakeholders (grupos de interés), es decir todas las personas o grupos de personas que se ven afectadas de forma positiva o negativa por un problema y aquellos que tienen el poder de decidir a través de la acción o la omisión si su solución a este problema es atractiva o no.</p><p>Jobs to be done</p><p>GPP-F-135 V01</p></div>
<div><p>PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE</p><p>IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE</p><p>Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL Código del Programa de Formación: 134102 Nombre del Proyecto: n/a Fase del Proyecto: n/a Actividad de Proyecto: n/a Competencia: 210001014. Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión. Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: 1. Preparar la estructura organizacional teniendo en cuenta los recursos y actividades claves del modelo de negocios. 2. Elaborar el plan estratégico a partir de los criterios planteados en la propuesta de valor del modelo de negocios. 3. Reconocer el talento humano requerido para las actividades claves propuestas en el modelo de negocios. Duración de la Guía: 40 horas</p><p>2. PRESENTACIÓN</p><p>El programa de Emprendimiento de Unidades Productivas potencia los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para estructurar la propuesta de negocio a partir del diagnóstico del macro y micro entorno, con factores que impacten desde un análisis financiero el balance de activos y pasivos en la unidad productiva, generando presupuestos para prospectar ventas y analizar el estado de resultado para consolidar las utilidades del negocio; llevando todo ello a conseguir una comercialización desde la planeación en mercados, ejecución en la venta y fidelización del cliente.</p><p>3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</p><p>Descripción de las Actividades</p><p>Actividad 1. Identificación de problemas y actores claves.</p><p>Permitirá aprender lo básico para hacer procesos de observación activa de actores relevantes, identificar sus dolores, contexto y Jobs To Be Done. Además, aprendimos herramientas para hacer esta observación y herramientas para registrar nuestros emprendedurajes, como lo son la Tarjeta Persona y el Lean Canvas.</p><p>¿Cuál es la razón principal por la que los emprendimientos fallan?</p><p>GPP-F-135 V01</p></div>	<div><p>La razón principal por la que los emprendimientos fallan es porque construyen productos, sean bienes o servicios, que nadie compra. Nadie paga por un producto que no le resuelve un problema. Para vender una solución, esta debe proveer beneficios tan potentes que son más valiosas que el dinero o tiempo que va a pagar por él.</p><p>Esta es la base de todo negocio, solucionar un problema tan relevante que un grupo de personas relevante esté dispuesto a pagar por la solución que se les está vendiendo.</p><p>El concepto es sencillo, pero su aplicación no lo es tanto. Es por esto que tenemos que afinarnos para identificar siempre los problemas, quiénes los tienen y el contexto en el que se presenta este problema para estas personas. Tenemos que cambiar la forma en que vemos el mundo, ser mucho más curiosos e inquisitivos; no es una tarea sencilla, pero los beneficios son enormes.</p><p>Punto de vista:</p><p>Al momento de emprender es muy importante acercarse a las situaciones problemáticas y a los actores alrededor de estos con la mente abierta y en la medida de lo posible libres de juicios sobre temas específicos.</p><p>Identificando el problema:</p><p>No hay negocios sin productos, sean bienes o servicios que resuelvan problemas tan relevantes para sus clientes que estos estén dispuestos a pagar por ellos. Es por esto que nuestra investigación debe comenzar definiendo qué son las situaciones problemáticas que va a resolver con su emprendimiento.</p><p>Si su definición no es clara va a ser muy difícil que logre compartirla, dificultando así, conseguir aliados para sacar adelante el negocio y transmitiendo el sentido de urgencia a personas clave para el éxito de su iniciativa.</p><p>Situación problemática:</p><p>Una situación problemática es una ruptura entre las expectativas sobre cómo queremos que sea algo y lo que es. Identificar con claridad esta ruptura nos permite entender muy bien las expectativas y deseos de las personas que son finalmente las que se van a ver beneficiadas por nuestros negocios.</p><p>Identificando a las personas:</p><p>Conocer las necesidades e intereses de los actores más relevantes alrededor de una situación problemática es fundamental para la construcción de negocios, no conocer a profundidad a los actores más relevantes alrededor del problema que queremos resolver puede llevarnos a tomar malas decisiones que nos hagan diseñar malos productos.</p><p>Stakeholders.</p><p>Entendemos los actores como los stakeholders (grupos de interés), es decir todas las personas o grupos de personas que se ven afectadas de forma positiva o negativa por un problema y aquellos que tienen el poder de decidir a través de la acción o la omisión si su solución a este problema es atractiva o no.</p><p>Jobs to be done</p><p>GPP-F-135 V01</p></div>



Anexo 14.

Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección del Centro y el supervisor del contrato.

FormatoInscripcionAspirantesSOFIAPlus Emprendimiento y Fomento Empresarial Ficha 2005893 DB(1) [Modo de compatibilidad] - Excel

Jaime Enrique Gonzalez Ibarra

ADVERTENCIA DE SEGURIDAD Las macros se han deshabilitado. [Habilitar contenido](#)

Resultado del Registro (Reservado para el sistema)	Tipo de Identificación	Numero de Identificación	Código de la ficha	Tipo poblacion Aspirante	Código Empresa (Solo si la ficha es cerrada)
	TI	1067162149	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127722726	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1073674242	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127722327	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127722211	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127722866	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127385631	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127723507	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127722734	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127384301	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1034577106	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1122513863	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1097494333	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1087806155	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127384767	2505893 JOVENES_VULNERABLES		
	TI	1127384767	2505893 JOVENES_VULNERABLES		

La siguiente lista de Tipo población Organización y la columna debe ir

ABANDONADO_O_DESPOJO_FORZADO
ACTOS_TERRORISTA/ATENTADOS/O
ENTOS
ADOLESCENTE_DESVINCULADO_DE
ADOLESCENTE_EN_CONFLICTO_CO
ADOLESCENTE_TRABAJADOR
AMENAZA
ARTESANOS
ARTESANOS
O_DEL_CONFLICTO_ARMADO
DESAPARICIÓN_FORZADA
DESPLAZADOS_DISCAPACITADOS
DESPLAZADOS_POR_FENOMENOS
DESPLAZADOS_POR_FENOMENOS
DESPLAZADOS_POR_FENOMENOS
DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
DISCAPACIDAD_INTELLECTUAL
DISCAPACIDAD_AUDITIVA
DISCAPACIDAD_AUDITIVA

Hoja1

11:56 a. m.
31/03/2022

17°C Lluvia ligera

11:56 a. m.
5/04/2022

20°C Muy nublado

Resultado del Registro (Reservado para el sistema)	Tipo de Identificación	Numero de Identificación	Código de la ficha	Tipo poblacion Aspirante
	TI	1127384349	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1122922922	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1029645033	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127384425	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127383344	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1124989948	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127384170	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127383725	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127385767	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1126709225	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127384870	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127722358	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127722707	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127394532	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127722330	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1126705969	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127382911	2505892 JOVENES_VULNERABLES	
	TI	1127383913	2505892 JOVENES_VULNERABLES	

Anexo 15.
Promover
que los
procesos
comunicativ
os donde se
da la
capacitación sean
asertivos.



Anexo 16.

Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato a los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.

The screenshot shows a Gmail interface on a desktop. The browser address bar displays a URL from mail.google.com. The Gmail header includes a search bar and navigation icons. On the left sidebar, there are sections for 'Recibidos' (10,207), 'Destacados', 'Pospuestos', 'Enviados', 'Borradores' (47), and 'Más'. Below these are 'Meet' and 'Hangouts' sections. The main email content area shows an email from 'Luz Mery Flórez Polania' sent on Monday, March 28, 2022, at 08:46. The email subject is 'CARGUE PROYECTOS FORMATIVOS'. The body text reads: 'Cordial saludo; Me permito recordar que hoy lunes 28/03/2022 debe estar completo el Proyecto Formativo en Sofía Plus, con correcciones realizadas en reunión del Comité pedagógico para la aprobación de Coordinación académica. Cordialmente;'. A contact card for Luz Mery Flórez Polania is visible, identifying her as a Gestora de Calidad at Sena, with contact information for email, phone, and address.

The screenshot shows a Gmail interface on a desktop. The browser address bar displays a URL from mail.google.com. The Gmail header includes a search bar and navigation icons. On the left sidebar, there are sections for 'Recibidos' (10,207), 'Destacados', 'Pospuestos', 'Enviados', 'Borradores' (47), and 'Más'. Below these are 'Meet' and 'Hangouts' sections. The main email content area shows an email from 'Jorge Alfonso Espinal Jaramillo' sent on Wednesday, March 24, 2022, at 6:27 p.m. The email subject is 'RV: Solicitud de inscripción de aprendices.'. The body text reads: 'psi De: Jorge Alfonso Espinal Jaramillo <jespinal@sena.edu.co> Enviado: jueves, 24 de marzo de 2022 6:27 p. m. Para: Yorick Alejandro Algeciras Guerrero <yaaigeciras@sena.edu.co> Asunto: RE: Solicitud de inscripción de aprendices. buenas noches, la aprendiz Paula Carolina Montaña Molina TI: 1.121.834.641 no se puede matricular ya que se encuentra matriculada en el tecnico del año pasado 2328882, debe solicitar el retiro voluntario de la ficha para poder inscribirse al nuevo tecnico, dirigir correo a la coordinadora Luz Mery Florez Polania lflores@sena.edu.co a mas tardar miña viernes 25 de marzo de 2022.'

RV: SALDO X

Correo: Yorick

Generar Planil

Microsoft Wo

Política mon

POLITICA MO

https://mail.google.com/mail/u/0/?tab=wm#inbox/FMfcgzGmvfSmHdfGSmHNmTkHgXtLCQ

Gmail

Buscar en el correo electrónico

Redactar

Recibidos 10,207

Destacados

Postpuestos

Enviados

Borradores 47

Más

Meet

Nueva reunión

Unirte a una reunión

Hangouts

Yorick Alejandr

Marlon Mattar Lopez

Yishleny Morales

Mamá de Zeus & Morela

RV: SALDOS REGISTROS PRESUPUESTALES CENTRO Y REGIONAL MARZO 2022 - TRAMITE CUENTAS HONORARIOS MARZO 2022

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo

para Yorick, mí, Oscar, Cesar, Wilman, Carlos

Buenas tardes,

El presente es para recordarle que a la fecha de hoy no ha realizado el cobro de las cuentas correspondientes al mes de febrero y mes de marzo de 2022 con la afecta cronograma de pagos elaborado por la coordinación del grupo de apoyo administrativo mixto - contabilidad y el posible cobro de la retención en la fuente por acumulaci honorarios.

NOTA: Recuerden que la relación de cuentas revisadas, Aprobadas y avaladas por los Supervisores de Contratos deben llegar A CONTABILIDAD del 17 al 21 de M de 2022 (ver circular adjunta). Se reitera el estricto cumplimiento con estos plazos fijados, ya que existe un CUPO PAC (recursos financieros) asignado previamente a regional, el cual se debe ejecutar o centralizar en plazos fijados. Adicional, que el hecho de acumular cuentas, puede dar lugar a posibles deducciones por Retención Fuente.

MES	FECHA ENTREGA CONTABILIDAD
Enero	24-25
Febrero	16-18
Marzo	17-21
Abril	18-20
Mayo	18-20
Junio	16-20
Julio	18-20
Agosto	18-23

SENA

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Puerto Carreño, 31 de marzo de 2022

Señor (a)

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo

SUPERVISOR CONTRATO No. Secop II RV-CD-092-2022

Profesional G-01 Formación Profesional Integral

Puerto Carreño

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual

Mes Marzo del año 2022

Referencia: No 009 del año 2022

SENA

YORICK ALEJANDRO ALGECIRA GUERRERO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.091.052.373 de Villavicencio (Meta), en mi calidad de Contratista del SENA, en articulación de la media, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago. Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA Y NUEVE MILLONES QUINIENTOS TRES MIL QUINIENTOS PESOS MCTE (\$39.503.500). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a 12 días del mes de febrero correspondiente a UN MILLON SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL PESOS MCTE (\$ 1.681.000) b) nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo de 2022 a noviembre de 2022, con una asignación mensual de CUATRO MILLONES DOSCIENTOS DOS MIL QUINIENTOS PESOS MCTE (\$4.202.500) IVA INCLUIDO.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2022.

OBJETO:

Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como instructor del programa de articulación con la media, seguimiento a etapa productiva, programas en el área de influencia del Centro de Producción y Transformación Agroindustrial de la Orinoquia y demás programas relacionadas con su perfil.

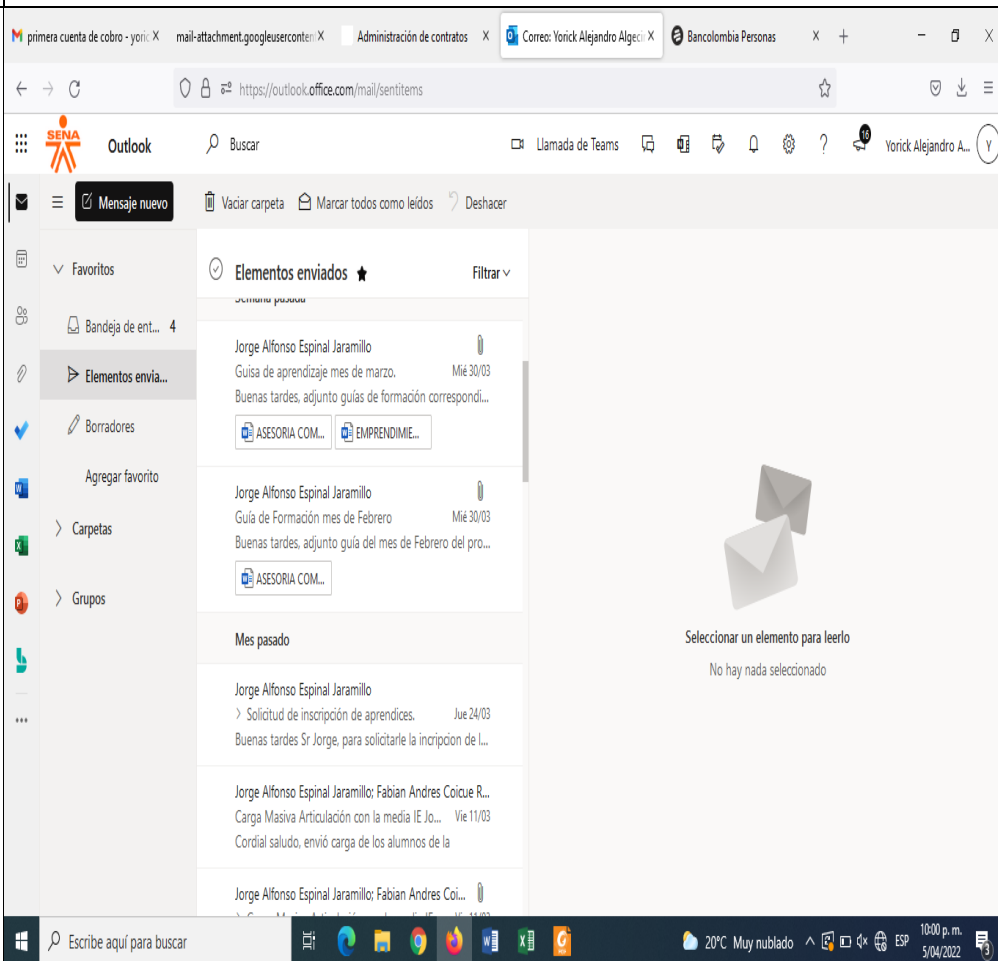
Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar procesos de Formación Profesional de conformidad con las Políticas Institucionales, la Normatividad vigente y de acuerdo con el Procedimiento de Ejecución de la Formación Profesional Integral GFPI-P-006 Versión 05, o el que se encuentre vigente en el momento de ejecución del contrato.	Se desarrollan las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales del SENA dando continuidad a los programas de asesorías comerciales y operaciones de entidades financieras identificados con las fichas 2328881 y 2328882, se dio inicio el día 07 de marzo a las fichas 2505893 – 2505892 pertenecientes al técnico en emprendimiento y fomento empresarial para los estudiantes del grado Decimo del IEIER, cumpliendo con las actividades propuestas en cada guía de aprendizaje.	Anexo NE 1

2	Atender la formación de aprendices en las competencias, resultados de aprendizajes y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	Se desarrollan las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales del SENA dando continuidad a los programas de asesorías comerciales y operaciones de entidades financieras identificados con las fichas 2328881 y 2328882, se dio inicio el día 07 de marzo a las fichas 2505893 – 2505892 pertenecientes al técnico en emprendimiento y fomento empresarial para los estudiantes del grado Decimo del IEIER, cumpliendo con las actividades propuestas en cada guía de aprendizaje.	Anexo N° 2
3	Para los programas de formación titulada participar activamente en los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas o por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras.	Para la presente obligación se desarrollaron las guías de formación de acuerdo al programa de asesorías comerciales y operaciones en entidades financieras identificados con ficha 2328881 y 2328882, además se formuló el proyecto formativo para el técnico en emprendimiento y fomento empresarial que cuenta con las fichas 2505893 – 2505892 desarrollando las actividades formativas de acuerdo a las políticas institucionales.	Anexo N° 3
4	Ejecutar y evaluar el proceso de inducción de aprendices de formación titulada.	En el presente periodo se realizó inducción a los estudiantes de grado decimo del IEIER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892.	Anexo N° 4

		proceso de inducción por parte de la Biblioteca y la unidad de emprendimiento del SENA.	
5	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofia Plus de acuerdo con la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato	A la fecha se realizó el proceso de matrícula de los estudiantes nuevos de grado decimo del IEIER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892, se realizó el cargo del proyecto formativo en Sofia Plus, se esta la espera de la aprobación para proceder con la creación de la ruta de aprendizaje.	Anexo N° 5
6	Reportar en el aplicativo y la plataforma del SENA en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos. - Creación de rutas y asociación de aprendices. - Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	A la fecha se realizó el proceso de matrícula de los estudiantes nuevos de grado decimo del IEIER pertenecientes al programa técnico de emprendimiento y fomento empresarial asociados a la fichas 2505893 – 2505892, se realizó el cargo del proyecto formativo en Sofia Plus, se esta la espera de la aprobación para proceder con la creación de la ruta de aprendizaje.	Anexo N° 5
7	Tener la disponibilidad para desplazamiento a los sitios de ejecución del objeto contractual trabajo.	Se está realizando la ejecución contractual en el Municipio de Puerto Carreño – Vichada, en el programa de articulación con la media con la Institución Educativa José Eustasio Rivera, la cual facilita y propone los ambientes de aprendizaje para el desarrollo de la formación, además se realizaron actividades de inducción dentro de la Biblioteca del Centro de formación y transformación agroindustrial de la Orinoquia.	Anexo N° 6

Anexo 17.
En los primeros diez (10) días de cada mes enviar a Coordinación Académica los eventos para el registro de las horas en el aplicativo.



primera cuenta de cobro - yori: X mail-attachment:googleusercontent: X Administración de contratos X Correo: Yonick Alejandro Algeci: X Bancolombia Personas X + -

https://outlook.office.com/mail/sentitems

SENA Outlook Buscar Llamada de Teams

Mensaje nuevo Vaciar carpeta Marcar todos como leídos Deshacer

Favoritos Bandeja de ent... 4 Elementos envia... Borradores Agregar favorito Carpetas Grupos

Elementos enviados Filtrar

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo
Guía de aprendizaje mes de marzo. Mié 30/03
Buenas tardes, adjunto guías de formación correspondi...
ASESORIA COM... EMPRENDE...

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo
Guía de Formación mes de Febrero Mié 30/03
Buenas tardes, adjunto guía del mes de Febrero del pro...
ASESORIA COM...

Mes pasado

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo
> Solicitud de inscripción de aprendices. Jue 24/03
Buenas tardes Sr Jorge, para solicitarle la inscripción de L...

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo; Fabian Andres Coice R...
Carga Masiva Articulación con la media IE Jo... Vie 11/03
Cordial saludo, envió carga de los alumnos de la

Jorge Alfonso Espinal Jaramillo; Fabian Andres Coi...

Seleccionar un elemento para leerlo
No hay nada seleccionado

Escribe aquí para buscar 20°C Muy nublado 10:00 p. m. 5/04/2022