PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdo ,Mayo de 2020

Señor (a)
HARRY EDUVAR MARTINEZ ASPRILLA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. . **1409154**
Cargo del supervisor: Coordinador Académico
Dependencia : Coordinación Académica
Quibdo

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Mayo del año 2020

Referencia: No **1409154** del año 2020

WILSON MORENO QUEJADA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 11.789.597, de Quibdó , en mi calidad de Contratista del SENA, en : Coordinación Académica, 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: El valor total del presente asciende a la suma de $ VEINTITRES MILLONES OCOCIENTOS NOVENTA Y SEIS MIL PESOS $ 23.896.000) incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el futuro contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago correspondiente a veintiocho días del mes de marzo de 2020, por valor de DOS MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y OCHO MIL TRESCIENTOS PESOS $ 2.688.300 MCTE y b) un segundo pago por los meses de abril a octubre en cuantía de DOS MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL PESOS, (2.987.000) MCTE, cada y c) un tercer y último pago por tres días (3) del mes de noviembre por valor de DOSCIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL SETECIENTOS PESOS ($ 298.700) Mcte. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la dirección General, en la cuente de AHORRO N° 53076832-9 de BANCO AV VILLAS, cuyo titular es el (la) contratista. PARAGRAFO PRIMERO. El valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objeto contractual. PARAGRAFO SEGUNDO. El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informado al supervisor del contrato con el fin de surtir los tramite pertinentes. PARÁGRAFO TERCERO. Para que el SENA pueda adelantar los tramite administrativos para el pago, el (la) contratista debe presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de salud, pensión y Riesgos Laborales. Así como el informe de ejecución, la planilla de pago y los demás documentos necesarios para el pago .

Plazo: . será hasta el 3 de noviembre de 2020

OBJETO:
CONTRATAR LA PRESTACION DE SERVICIOS DE CARÁCTER TEMPORAL DE UN (1) INSTRUCTOR PARA ATENDER PROCESOS DE FORMACION EN LA MODALIDAD COMPLEMENTARIA EN EL AREA DE PROYECTOS EN EL CENTRO DE RECURSOS NATURALES DE INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
A	Seleccionar estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	• DISEÑAR UNA EMPRESA (DEFINIR EL OBJETIVO,LA MISION,LA VISION,METAS A CORTO Y LARGO PLAZO) ASI COMO LOS ROLES Y LAS OCUPACIONES DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES.	Estructura curricular diseñada por el Sena
B	Seleccionar ambientes de aprendizaje con base en resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices	• Estructurar un glosario sobre: Equipo,Grupo, Caracteristica de los Equipos, porque surgen los Equipos, reuniones, instrucciones,roles en los Equipos, Valores presente en los Equipos y Liderazgo.	Estructura curricular
C	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	• Que es un mercado,Tipos y Clases • Que se entiende por oferta y demanda en el mercado • A través de una grafica muestre el punto de equilibrio para el consumidor y el productor.	Estructura Curricular
D	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimiento para la ejecución de acciones de formación profesional	• Defina con sus propias palabras los conceptos de: Elasticidad,Precio,Costo, Utilidad,Ganancia, Beneficio, Proyecto, Prefactibilidad, Factibilidad.	Estructura Curricular
E	Llevar los registros de evidencias de las actividades de enseñanza-	• Cuales serian las Amenazas, Oportunidades,Fortalezas	Estructura Curricular

	aprendizaje en el portafolio personal para cuando sea requerido	y Debilidades de su empresa.	
F	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas	• Concepto de Proyecto,su importancia,Tios, Clases, Concepto de Vida Util.	Estructura Curricular
G	Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas, así como el proceso de inducción de aprendices	• El perfil del proyecto: Planteaminto de alternativas de solución, Analisis de alternativas,Toma de decisiones,Conclusione y Formulacion.	Estructura Curricular
H	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente	• Enumere las etapas de prefactibilidad de un proyecto y describa una de ellas.	Estructura Curricular
I	Reportar 160 horas mes de labores en la formación titulada y/o complementaria		SOFIA PLUS
J	Aplicar a proceso de certificación de competencias, según las normas asignadas		N/A
K	Capacitarse en el idioma y aplicar a la certificación como mínimo nivel A2		N/A

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, 4331846171 operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma
WILSON MORENO QUEJADA
Contratista
C.C. No. 11.789.597

Recibí a satisfacción:

Firma
HARRY EDUVAR MARTINEZ ASPRILLA
Supervisor(a) Contrato 1409154 de 2020
Cargo: Coordinador Académico

NOTA:PARA COMPLEMENTAR LAS 160 HORAS DEL MES DE MAYO ESTOY INSCRITO EN EL CURSO SOBRE DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA FICHA 2122515 QUE SERA COORDINADO MEDIANTE LA ORIENTACION DE LA DRA. MARTHA VALOYES LO CUAL TIENE UNA DURACION DE 48 HORAS CON ESTE COMPLETO 168 HORAS POR TENER TRES CURSOS.

SENA SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: _____2122355_____No. SOLICITUD_____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN**:** EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

TIPO DE FORMACION: TITULADA: ___COMPLEMENTARIA: _X__

CODIGO PROGRAMA: **11220041** VERSION___1__SECTOR: __INDUSTRIA_____

CONVENIO _____

PROGRAMA ESPECIAL:_____

FECHA: INICIO: 02**/05/2020**TERMINACIÓN: _3**0/05/2020**___TOTAL HORAS**: 40**

Nº APRENDICES: **23** MUNICIPIO: **QUIBDÓ**

VEREDA: _____DIRECCIÓN: CARRERA PRIMERA CON CALLE 25

HORARIO			
DIA		HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES	INSTITUCION CODECHOCO	**8:00 AM**	**10 :AM**
MARTES	INSTITUCION CODECHOCO	**8:00 AM**	**10 : AM**
MIERCOLES	INSTITUCION CODECHOCO	**8:00 AM**	10: AM
JUEVES	INSTITUCION CODECHOCO	**8:00 PM**	**10: A**M
VIERNES	INSTITUCION CODECHOCO	**8:00 AM**	**10**: AM
SABADO	NOTA: SE ESTA TRABAJANDO VIRTUALMENTE A TRAVES DEL CORREO INSTITU		
DOMINGO	CIONAL		
FESTIVO *	Fecha:		

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **WILSON MORENO QUEJADA** CC. Nº **11.789.597**

TELEFONO: **3113401229** EMAIL: **wilmore112@hotmail.com**

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA:

___CODECHOCO_____

NIT Nº_____ TELEFONO: _____ FAX: _____

DIRECCION: ___CARRERA PRIMERA CON CALLE 25_____APARTADO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: __ARNOLD

RINCON_____

No DE EMPLEADOS: _ _ACTIVIDAD ECONOMICA: DESARROLLO _____

DPTO: _____CHOCO__MUNICIPIO: QUIBDO_____GREMIO: __AMBIETAL_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria				
	Limitada			Precooperativas		**Instituciones Educativas**	
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		**Otros**	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	X
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

WILSON MORENO QUEJADA

_____ _____ _____

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO FECHA DE ENTREGA

SENA SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: __2121860_____No. SOLICITUD_____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN**: ATENCION AL CLIENTE**

TIPO DE FORMACION: TITULADA: ___COMPLEMENTARIA: _X__

CODIGO PROGRAMA:13410561 VERSION____SECTOR: __SERVICIOS_____

CONVENIO _____

PROGRAMA ESPECIAL:_____

FECHA: INICIO: 02**/05/2020**TERMINACIÓN: _3**0/05/2020**___TOTAL HORAS**: 40**

Nº APRENDICES: **30** MUNICIPIO: **QUIBDÓ**

VEREDA: _____DIRECCIÓN: B/ CRISTO REY

HORARIO			
DIA		HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES	INSTITUCION MEGA COLEGIO "MIA"	**10: AM**	**12 :M**
MARTES	INSTITUCION MEGA COLEGIO "MIA"	**10: AM**	**12 :M**
MIERCOLES	INSTITUCION MEGA COLEGIO "MIA"	**10: AM**	12:M
JUEVES	INSTITUCION MEGA COLEGIO "MIA"	**10: AM**	**12:** M
VIERNES	INSTITUCION MEGA COLEGIO "MIA"	**10: AM**	**12**: M
SABADO	NOTA: SE ESTA TRABAJANDO VIRTUALMENTE A TRAVES DEL CORREO INSTITU		
DOMINGO	NAL		
FESTIVO *	Fecha:		

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **WILSON MORENO QUEJADA** CC. Nº **11.789.597**

TELEFONO: **3113401229** EMAIL: **wilmore112@hotmail.com**

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: ___MIA_____

NIT Nº_____ TELEFONO: _____ FAX: _____

DIRECCION: ___BARRIO CRISTO REY_____APARTADO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: __OBDULIO MENA

PALCIOS_____

No DE EMPLEADOS: _ _ACTIVIDAD ECONOMICA: EDUCACION_____

DPTO: _____CHOCO__MUNICIPIO: QUIBDO_____GREMIO: __DOCENCIA_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria				
	Limitada			Precooperativas		**Instituciones Educativas**	
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		**Otros**	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	X
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

WILSON MORENO QUEJADA

_____ _____ _____

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO FECHA DE ENTREGA

SENA SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: __2121862_____No. SOLICITUD_____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN**: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**

TIPO DE FORMACION: TITULADA: ___COMPLEMENTARIA: _X__

CODIGO PROGRAMA: **11220041** VERSION___1__SECTOR: __INDUSTRIA_____

CONVENIO _____

PROGRAMA ESPECIAL:_____

FECHA: INICIO: 02**/05/2020**TERMINACIÓN: _3**0/05/2020**___TOTAL HORAS**: 40**

Nº APRENDICES: **24** MUNICIPIO: **QUIBDÓ**

VEREDA: _____DIRECCIÓN: B/ CESAR CONTO

HORARIO			
DIA		HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES	BARRIO CESARCONTO		
MARTES	BARRIO CESARCONTO		
MIERCOLES	BARRIO CESARCONTO		
JUEVES	BARRIO CESARCONTO		
VIERNES	BARRIO CESARCONTO		
SABADO	NOTA:SE ESTA TRABAJANDO VIRTUALMENTE A TRAVES DE LOS CORREOS PER		
DOMINGO	SONALES		
FESTIVO *	Fecha:		

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **WILSON MORENO QUEJADA** CC. Nº **11.789.597**

TELEFONO: **3113401229** EMAIL: **wilmore112@hotmail.com**

NOMBRE EMPRESA: B CESARCONTO_____

NIT Nº_____ TELEFONO: _____ FAX: _____

DIRECCION: ___BARRIO CESARCONTO_____APARTADO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: _____

No DE EMPLEADOS: _ _ACTIVIDAD ECONOMICA: _____

DPTO: __CHOCO__MUNICIPIO: QUIBDO_____GREMIO: _____

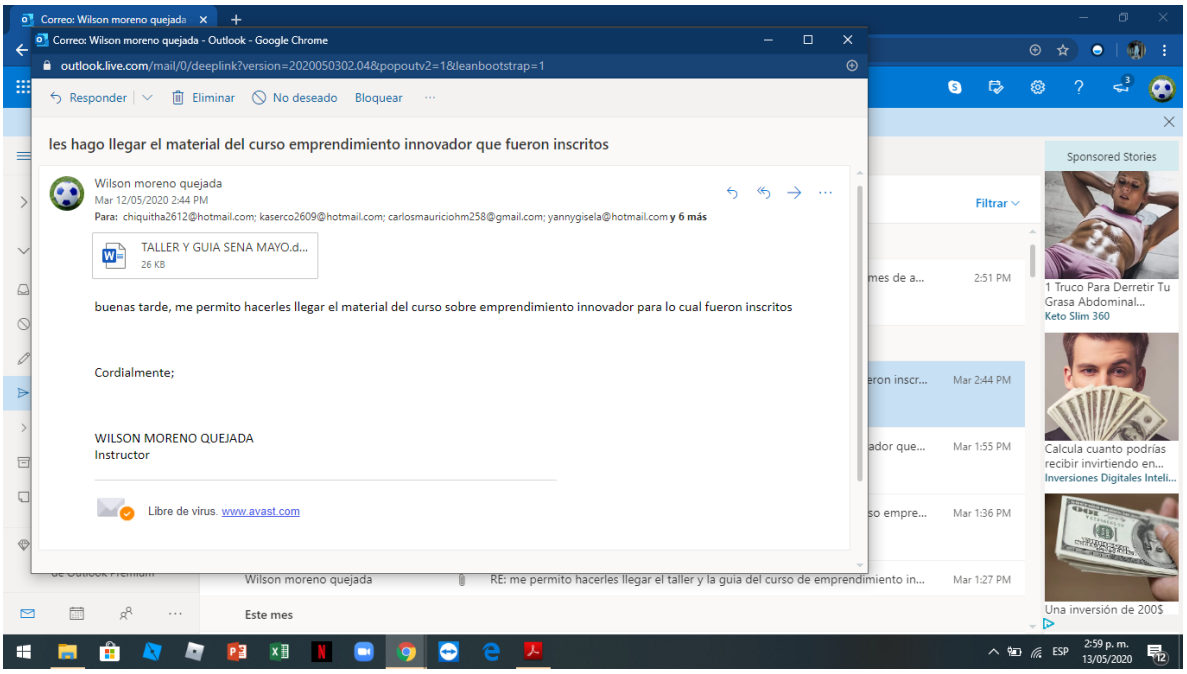
TIPO DE EMPRESA

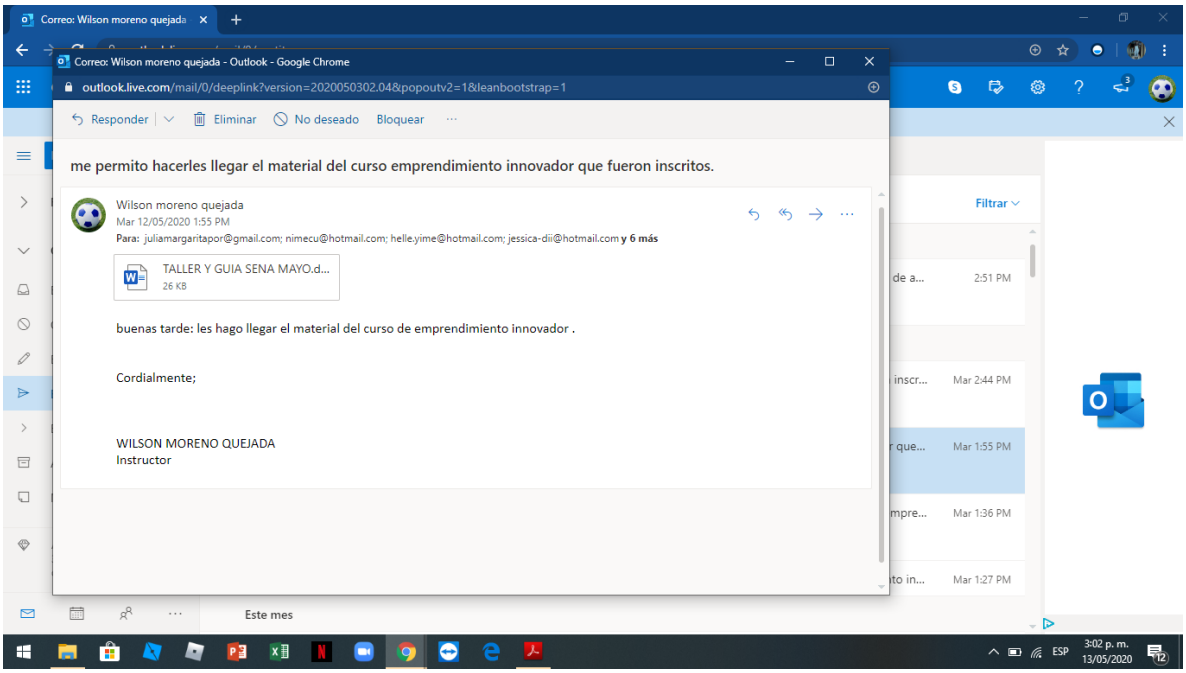
Ánimo de Lucro			Solidaria			Instituciones Educativas	
	Limitada			Precooperativas			
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		Otros	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	X
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

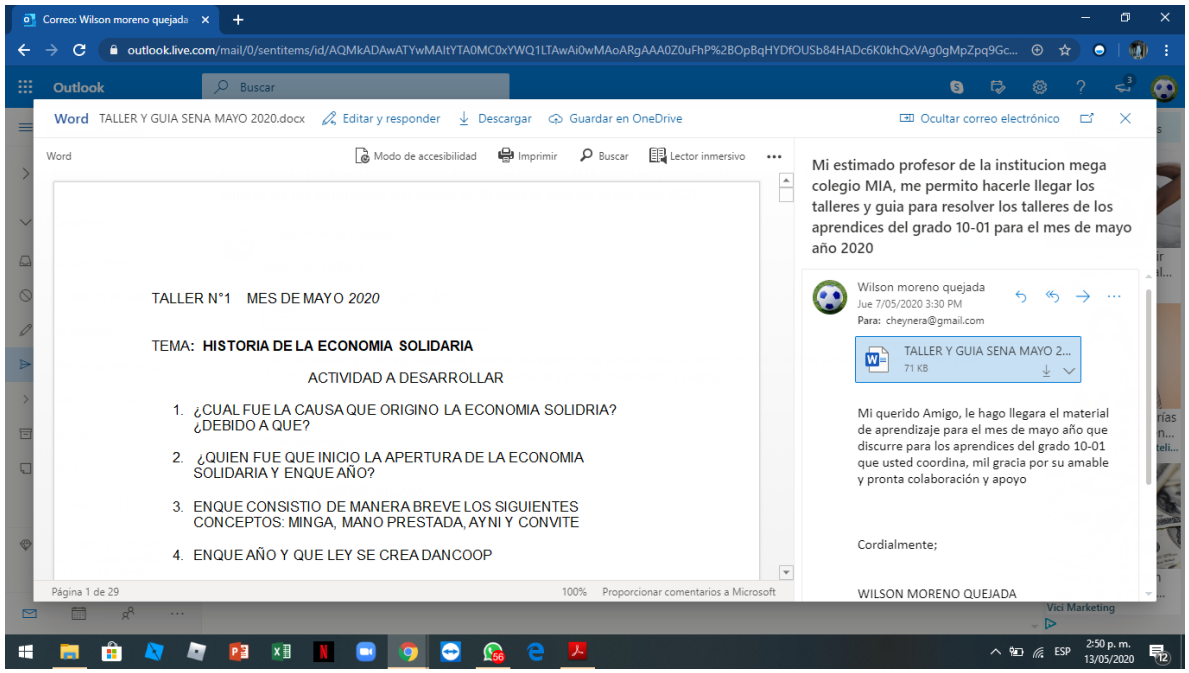
WILSON MORENO QUEJADA

_____ _____ _____

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO FECHA DE ENTREGA


Correo: Wilson moreno quejada
Correo: Wilson moreno quejada - Outlook - Google Chrome
outlook.live.com/mail/0/deeplink?version=2020050302.04&popoutv2=1&leanbootstrap=1
Responder
Eliminar
No deseado
Bloquear
les hago llegar el material del curso emprendimiento innovador que fueron inscritos
Wilson moreno quejada
Mar 12/05/2020 2:44 PM
Para: chiquitha2612@hotmail.com; kaserco2609@hotmail.com; carlosmauriciohm258@gmail.com; yannygisela@hotmail.com y 6 más
TALLER Y GUIA SENA MAYO.d...
26 KB
buenas tarde, me permito hacerles llegar el material del curso sobre emprendimiento innovador para lo cual fueron inscritos
Cordialmente;
WILSON MORENO QUEJADA
Instructor
Libre de virus. www.avast.com
Filtrar
2:51 PM
Mar 2:44 PM
Mar 1:55 PM
Mar 1:36 PM
Wilson moreno quejada
RE: me permito hacerles llegar el taller y la guia del curso de emprendimiento in...
Mar 1:27 PM
Este mes
Sponsored Stories
1 Truco Para Derretir Tu Grasa Abdominal...
Keto Slim 360
Calcula cuanto podrias recibir invirtiendo en...
Inversiones Digitales Inteli...
Una inversión de 200$
ESP
2:59 p. m.
13/05/2020


Correo: Wilson moreno quejada
Correo: Wilson moreno quejada - Outlook - Google Chrome
outlook.live.com/mail/0/deeplink?version=2020050302.04&popoutv2=1&leanbootstrap=1
Responder
Eliminar
No deseado
Bloquear
me permito hacerles llegar el material del curso emprendimiento innovador que fueron inscritos.
Wilson moreno quejada
Mar 12/05/2020 1:55 PM
Para: juliamargaritapor@gmail.com; nimecu@hotmail.com; helle.yime@hotmail.com; jessica-dii@hotmail.com y 6 más
TALLER Y GUIA SENA MAYO.d...
26 KB
buenas tarde: les hago llegar el material del curso de emprendimiento innovador .
Cordialmente;
WILSON MORENO QUEJADA
Instructor
Filtrar
2:51 PM
Mar 2:44 PM
Mar 1:55 PM
Mar 1:36 PM
Mar 1:27 PM
Este mes
ESP
3:02 p. m.
13/05/2020


Correo: Wilson moreno quejada
outlook.live.com/mail/0/sentitems/id/AQMkADAwATYwMAItYTA0MC0xYWQ1LTAwAi0wMAoARgAAA0Z0uFhP%2BOpBqHYDfOUSb84HADc6K0khQxVAg0gMpZpq9Gc...
Outlook
Buscar
Word TALLER Y GUIA SENA MAYO 2020.docx
Editar y responder
Descargar
Guardar en OneDrive
Ocultar correo electrónico
Word
Modo de accesibilidad
Imprimir
Buscar
Lector inmersivo
TALLER N°1 MES DE MAYO 2020
TEMA: HISTORIA DE LA ECONOMIA SOLIDARIA
ACTIVIDAD A DESARROLLAR
1. ¿CUAL FUE LA CAUSA QUE ORIGINO LA ECONOMIA SOLIDRIA? ¿DEBIDO A QUE?
2. ¿QUIEN FUE QUE INICIO LA APERTURA DE LA ECONOMIA SOLIDARIA Y ENQUE AÑO?
3. ENQUE CONSISTIO DE MANERA BREVE LOS SIGUIENTES CONCEPTOS: MINGA, MANO PRESTADA, AYNI Y CONVITE
4. ENQUE AÑO Y QUE LEY SE CREA DANCOOP
Página 1 de 29
100%
Proporcionar comentarios a Microsoft
Mi estimado profesor de la institucion mega colegio MIA, me permito hacerle llegar los talleres y guia para resolver los talleres de los aprendices del grado 10-01 para el mes de mayo año 2020
Wilson moreno quejada
Jue 7/05/2020 3:30 PM
Para: cheynera@gmail.com
TALLER Y GUIA SENA MAYO 2...
71 KB
Mi querido Amigo, le hago llegara el material de aprendizaje para el mes de mayo año que discurre para los aprendices del grado 10-01 que usted coordina, mil gracia por su amable y pronta colaboración y apoyo
Cordialmente;
WILSON MORENO QUEJADA
Vici Marketing
ESP
2:50 p. m.
13/05/2020

PLAN DE TRABAJO MES DE MAYO 2020

FICHAS:

JORNADA: DIURNA Y TARDE

INSTRUCTOR: WILSON MORENO QUEJADA

NOMBRE DE APRENDICES	ACTIVIDADES A DESARROLLAR	XXXX	
LEIDY HOANA MOSQUERA MACHADO		FISICO	DIGITAL
ADA MARCELA CONTO ANDRADE	1. DISEÑAR UNA EMPRESA (DEFINIR EL		SI
EDER YAIR MOSQUERA VELEZ	OBJETIVO, LA MISION, LA VISION, ME		SI
ADA MARGOTH ANDRADE CUESTA	TAS, A CORTO Y LARGO PLAZO) ASI		SI
ALEXANDER BERMUDEZ ASPRILLA	COMO LOS ROLES Y LAS OCUPACIONES		SI
JEFFERSON PALACIOS MATURANA	DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES.		SI
NELCY MARCELA MENA MENDOZA			SI
TERESA ANDRADE CUESTA	2. ESTRUCTURAR UN GLOSARIO SOBRE:		SI
NIXON SAMIR MENA PALACIOS	EQUIPO, GRUPO, CARACTERISTICAS		SI
JAVIER ANDRES MENA PALACIOS	DE LOS EQUIPOS, PORQUE SURGEN LOS		SI
SUSANA ALEXANDRA MORENO SALAS	EQUIPOS, REUNIONES, INSTRUCCIONES		SI
DANNY GINETH VIRGEN CUESTA	ROLES EN LOS EQUIPOS, VALORES		SI
ANNYHER HINESTROZA MURIEL	PRESENTES EN LOS EQUIPOS Y LIDE		SI
YANNY GISELA HINESTROZA MURIEL	RASGO.		SI
CARLOS MAURICIO HINESTROZA MURIEL			SI
KARINA ELIZABETH SERNA CONTO	3. QUE ES UN MERCADO. TIPOS Y		SI
PAOLAANDREA GUERRERO SERNA	CLASES.		SI
YURLEIDY MOSQUERA MENDEZ			SI
MORRINSON MORENO MATURANA	4. QUE SE ENTIENDE POR OFERTA Y DE		SI
HARBINSON MORENO MATURANA	MANDA DE UN PRODUCTO EN EL MER		SI
YUSELY MORENO MATURANA	CADO		SI
LILI YULIETH ROBLEDO PALACIOS			SI
JORGE IVAN BLANDON CAICEDO	5. A TRAVES DE UNA GRAFICA MUES		SI
ERIK YEINER LOZANO ROA	TRE EL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL		SI
	CONSUMIDOR Y EL PRODUCTOR		
	6. DEFINA CON SUS PROPIAS PALABRA		
	LOS CONCEPTOS DE : ELASTICIDAD		
	PRECIO, COSTO, UTILIDAD, GANACIA		
	BENEFICIO, PROYECTO,PREFACTIBILI		
	DAD, FACTIBILIDAD.		
	7. CUALES SERIAN LAS AMENAZAS,		
	OPORTUNIDDES, FORTALEZAS Y DEBI		
	LIDADES DE SU EMPRESA		
	8. TIPOS Y CLASES DE PROYECTO, SU		
	IMPORTANCIA, CONCEPTO DE VIDA		
	UTIL		
	9. EL PERFIL DEL PROYECTO, PLANTEA		

	MIENTO DE ALTERNATIVAS DE SOLU		
	CION.		
	10.ENUMERE LAS ETAPAS DE PREFACTI		
	BILIDAD DE UN PROYECTO Y DESCRIBA		
	UNA DE ELLAS.		

FECHA DE ENTREGA	ENTREGO	
	SI	NO
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	
3/05/2020	X	

Fecha de Elaboración	ABRIL 1 DE 2020	
Denominación del Programa de Formación	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR	
Modalidad de Ejecución	VIRTUAL	
Código y versión del Programa	11220041	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**WILSON MORENO QUEJADA**	**REGIONAL CHOCO CRNIB**
	Nombres y Apellidos	**Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN
					APLICA	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
		COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS PO LAEMPRESA	1. FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACION Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE AUEDO CON LASOBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLOGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIODICOS DE ACUERDO CON LA POLITICA EMPRESARIAL.2. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLOGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LINEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UILIZANDO TECNICAS Y TECNOLOGIAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SITEMATIZADAS SEGUN LA POLITICA	• DISEÑAR UNA EMPRESA (DEFINIR EL OBJETIVO, LA MISION, LA VISION ,LAS META A CORTOY LARGO PLAZO) ASI COMO LOS ROLES Y LAS OCUPACIONES DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES	**1-04-2020 AL 30-04-2020**	160	TALLEES DE APRENDIZAJES MEDIANTE CORREOS ELECTRONICOS Y WHATSAPP	LUGAR DE RESIDENCIA DE CADA APRENDIZ	Guia de aprendizaje - Material teorico		1. APLICA HERRAMIENTAS DE DIAGNOSTICO PARA DETERMINAR LASAMENAZAS Y OPORTUNIDADES ESTRATEGICAS DELA EMPRESA FRENTE A LASPOLITICAS YELENTORNO, IDENTIFICANDO, DEFINIENDO Y ELABORANDO LA ETAPADE PERFIL Y PREFACTIBILIDAD DE UN PROYECTO AGROPCUARIO O AGROINDUSTRIAL. 2. DEFINE SOBRE INVESTIGACION YPROYECCION DE MERCADOS, ESTUDIO TECNICO DE MERCADO PROYECTO (AGRICOLA, PECUARIO OAGROINDUSTRIAL), ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL,ESTUDIO YPROYECCION FINANCIERA DE PROYECTOS, LINEAS DE CREDITO Y DE FOMENTO PARA PROYECTOS. 3. ANALIZA LA TENDENCIADELENTORNO ECONOMICO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y ELPERFIL DEL CONSUMIDOR PARA DETRMINR LA OFERTA LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS USANDOEL ANALISIS DE DATOS HISTORICOS DE LOS PRODUCTOS Y ESTIMANDO LA OFERTA Y LA DEMANDA EN UNIDADES FISICAS MEDIANTE LA APLICACION DE DIFERENTES TECNICAS DE PROYECCION DE LAS VARIABLES RELAIONADA ON ELCOMPORTAMIENTO DEL MERCADO. 4. ANALIZA LOS POSIBLES INGRESOS,EGRESOS Y COSTOS DE INVERSION DEL PROYECTO APLICANDO MODELOS DE PROYECCION DE INVENTARIOS, COSTOS Y DEMANDA PARA DETERMINAR LAPROYECCION DE LOS FLUJOS DE FONDOS A LAVIDA UTIL ESTIMADA.5. DILIGENCIA LAINFORMACION EN LOS FORMATOS RESPECTIVOS. 6.IDENTIFICA Y RESTABLECE LAS NECESIDADES DE USO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARAELPROYECTO AGROPECUARIO DE ACUERDO CON EL ANALISIS FINANCIERO DEL MISMO..7.EFECTUA EL ANALISIS Y LAEVALUACION DEL PROYECTO, SENSIBILIZANDOLO SOBRE EL PRECIO Y LA CANTIDAD, PARA DETERMINAR MINIMOS DEPRODUCCION YVENTA Y TOMAR DECISIONES EMPRESARIALES.

				* ESTRUCTURAR UN GLOSARIO SOBRE: EQUIPO, GRUPO, CARACTERISTICAS DE LOS EQUIPOS, PORQUE SURGEN LOS EQUIPOS, REUNIONES, INSTRUCCIONES, ROLES EN LOS EQUIPOS, VALORES PRESENTES EN LOS EQUIPOS Y LIDERAZGO.	**01-04-2020 AL 30-04-2020**		TALLEES DE APRENDIZAJES MEDIANTE CORREOS ELECTRONICOS Y WHATSAPP	LUGAR DE RESIDENCIA DE CADA APRENDIZ	Guia de aprendizaje - Material teorico practico	WILSON MORENO QUEJADA	
				QUE ES UN MERCADO, TIPOS Y CLASE. QUE SE ENTIENDE POR OFERTA Y DEMANDA DE UN PRODUCTO EN EL MERCADO. A TRAVES DE UNA GRAFICA MUESTRE EL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL CONSUMIDOR Y EL PRODUCTOR. DEFINA CON SUS PROPIAS PALABRAS LOS CONCEPTOS DE : ELASTICIDAD, PRECIO, COSTOS, UTILIDAD, GANACIA, BENEFICIO, PROYECTO, PREFACTIBILIDAD, FACTIBILIDAD	11-05-2019 AL 25-07-2019	250	EXPOSITIVAS: Clase magistral. CONSTRUCTIVA: TALLERES DE APRENDIZAJE. COLABORATIVAS METODO DE CASOS. PROBLEMATIZACION SIMULACION METODO DE GESTION	AMBIENTE DOTADO CON MEDIOS QUE AYUDEN AL DESARROLLO DEL PROYECTO	Guia de aprendizaje - Material teorico practico	WILSON MORENO QUE	
				CUALES SERIAN LAS AMENAZAS, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE SU EMPRESA. TIPOS Y CLASES DE PROYECTO, SU IMPORTANCIA, CONCEPTO DE VIDA UTIL	26-07-2019 AL 26-09-2019	250	XPOSITIVAS: Clase magistral. CONSTRUCTIVA: TALLERES DE APRENDIZAJE. COLABORATIVAS METODO DE CASOS. PROBLEMATIZACION SIMULACION METODO DE GESTION	BIENTE DOTADO CON MEDIOS QUE AYUDEN AL DESARROLLO DEL PROYECTO	uia de aprendizaje - Material teorico practico	WILSON MORENO QUE	
				EL PERFIL DEL PROYECTO: PLANTEAMIENTO DE ALTERNATIVAS DE SOLUCION, ANALISIS DE ALTERNATIVAS, TOMA DE DECISION, CONCLUSIONES Y FORMULACION	27-09-2019 AL 27-10-2019	140	POSITIVAS: Clase magistral. CONSTRUCTIVA: TALLERES DE APRENDIZAJE. COLABORATIVAS METODO DE CASOS. PROBLEMATIZACION SIMULACION METODO DE GESTION	IENTE DOTADO CON MEDIOS QUE AYUDEN AL DESARROLLO DEL PROYECTO	Guia de aprendizaje - Material teorico practico	WILSON MORENO Q.	
				ENUMERE LAS ETAPAS DE PREFACTIBILIDAD DE U PROYECTO Y DESCRIBA UNA DE ELLAS	28-10-2019 AL 18-12-2019	300	EXPOSITIVAS: Clase magistral CONSTRUTIVAS: talleres APRENDIZAJE COLABORATIVO METODO DE CASOS PROBLEMATIZACION SIMULACION METODO DE PROYECTOS	Ambientes dotados con medios que ayuden al desarrollo del proyecto	Guia de aprendizaje - Material teorico practico	WILSON MORENO	

DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
• TALLER SOBRE ELABORACION DE UNA FICHA DE PERFIL DE PROYECTO EMPRESARIAL + LLUVIA DE IDEAS SOBRE LOS MERCADOS , TIPOS, LA DEMANDA, LA OFERTA,COMO SE ESTABLECE EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN EL MERCADO, LA IMPORTANCIA EN FORMULAR PROYECTOS.	

EJEMPLARIZAR LOSCONCEPTOS DE EQUIPO,GRU´POS ,VALORES,LIDERAZGO, ROLES,OCUPACION	
EJEMPLARIZAR SOBRE LO QUE ES MERCADO PRODUCTO, LOS TIPOS DE MERCADO, CLASES DE MERCADO, QUIEN ES CONSUMIDOR, QUIEN ESPRODUCTOR	
EJEMPLARICE CUANDO HAY AMENAZA,FORTALEZA,DEBILIDAD Y OPORTUNIDAD EN LAEMPRESA	
DE EJEMPLO DE U PERFIL DEPROYECTO	
PARA REALIZAR UN ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE EJEMPLO DE LAS VARIABLES QUE SE REQUIEREN	

TALLER N°1 MES DE MAYO 2020

TEMA**: ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

ACTIVIDAD A DESARROLLAR

- DISEÑE UNAEMPRESA (DEFINA EL OBJETIVO, LA MISION, LA VISION, METAS A CORTO Y LARGO PLAZO) ASI COMO LOS ROLES Y LAS OCUPACIONES DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES
- NOTA: UBIQUE SU EMPRESA EN EL LUGAR DONDE USTED HABITA COMO SUPUESTO.

- ESTRUCTURAR UN GLOSARIO SOBRE: EQUIPO, GRUPO, CARACTERISTICAS DE LOS EQUIPOS, REUNIONES, INSTRUCCIONES, ROLES EN LOS EQUIPOS Y LIDERAZGO

- DEFINA ACORDE A SU INTERPRETACIONQUE ES UN MERCADO, LOS TIPOS Y CLASES

- QUE SE ENTIENDE POR OFERTA Y DEMANDA DE UN PRODUCTO EN EL MERCADO

- A TRAVES DE UNA GRAFICA MUESTRE EL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL CONSUMIDOR Y ELPRODUCTOR; EXPLIQUE A SU VEZ PORQUE SE PRESENTAN LOS EXCEDENTES DE OFERTA Y EXCEDENTES DE DEMAND

TALLER N°2 MAYO 2020

TEMA**: PROYECTO EMPRESARIAL**

ACTIVIDAD A DESARROLLAR

- QUE ES EL ENORNO EMPRESARIAL, HAGA UN BREVE BOSQUEJO DEL ENTORNO DE SUEMPRESA
- QUE SE ENTIENDE POR DIAGNOSTICO ESTRATEGICO
- IDENTIFIQUE UN PROYECTO Y DESARROLLE LOS OBJETIVOS, LAS METAS, LAS ESTRATEGIAS, LA JUSTIFICACION, EL PROBLEMA O NECESIDAD, FORMULACION DEL PROBLEMA O NECESIDAD
- CONCEPTO DE PROYECTO, SU IMPORTANCIA, TIPOS, CLASIFICACION, CONCEPTO DE VIDA UTIL.
- ENUMERE LAS ETAPAS DE PREFACTIBILIDAD DE UN PROYECTO Y DESCRIBAUNA DELLAS
- EL PERFIL DEL PROYECTO: PLANTEAMIENTO DE ALTERNATIVAS DE SOLUCION, ANALISIS DE ALTERNATIVAS, TOMA DE DECISIONES, CONCLUSIONES Y FORMULACION

GUIA PARA DESARROLLAR EL TALLER N°1 Y N°2 MAYO 2020

TEMA: ORGANIZAION EMPRESARIAL

- **OBJETIVO DE UNA EMPRESA**: LA EMPRESA MERCANTIL ES EL CORAZON MISMO DE UN SISTEMA ECONOMICO DE PROPIEDAD PRIVADA Y DE RELACIONES DEMERCADO.

SI LADIVIDIMOS ENTRE PROPIEDADES INDIVIDUALES (NEGOCIO PROPIEDAD DE UNA SOLA PERSONA), ASOCIACIONES Y CORPORACIONES.

EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS QUEDA CLASIFICADO ASI:

1. PROPIETARIOS INDIVIDUALES
2. ASOCIACIONES
3. CORPORACIONES

EL OBJETIVO DE UNA EMPRESA ES MANTENER SU ESTABILIDAD EN EL MERCADO MEDIANTE LA VENTA DE SU PRODUCTO O SERVICIO A TRAVES DE UN PRECIO DE EQUILIBRIO EN DONDE ESTA NO PIERDA. ESTA BUSCA MAXIMIZAR SUS BENEFICIOS O UTILIDADES PARA PODER EXPANDIRSE Y GENERAR MAYOR PRODUCCION COMO TAMBIEN MAYOR NUMERO DE EMPLEOS YA SEAN DIRECTOS O INDIRECTOS.

- **QUE ES LAMISION**

PRIMERA FORMULACION ESCRITA A NIVEL FUNCION, SECTOR INDIVIDUAL (“LA MISION DEL INGENIERO EN LA ORGANIZACIÓN”) DE LO QUE CADA SUBCONJUNTO PUEDE APORTAR A TODO.ES EL PRIMER DOCUMENTO DONDE SE EMPIEZA A ´PLASMAR LA UNIDAD DE DIRECCION. EN LAMISION SE DEBE CONSIDERAR:

- A QUE NEGOCIO NOS DEDICAMOS

- QUE NOS DIFERENCIARA DE NUESTRO COMPETIDORES AHORA Y EN EL FUTURO
- QUE FABRICAREMOS
- QUE NIVEL DE CALIDAD PRETENDEMOS PARA NUESTRO PRODUCTO
- FLEXIBILIDAD DE NUESTRO PROCESO PRODUCTIVO
- INVESTIGACION BASICA SI O NO
- DESARROLLO DE PRODUCTOS PROPIOS O TERCIARIZADOS
- Y CADA DIVISION, GERENCIA, PLANTA, O INDIVIDUO CON SU MISION

- **QUE ES LA VISION**

EN LA VISION SE TIENE QUE TENER EN CUENTA:

- ES INHERENTE A LA ALTA DIRECCION
- DEFINE AL CONJUNTO
- ENFOQUE HOLISTICO DE LAEMPRESA
- ES LAESPRESION FORMAL DE COMO LA EMPRESA “VE” SU REALIDAD FUTURA EN EL MAS ALTO NIVEL

PODRA RESPONDER A:

- MISION SOCIAL (SI LATUVIERA)
- VALORES ETICOS COMPARTIDOS DE LAORGANIZACION
- COMO SERA LA ORGANIZACION EN 10 0 15 AÑOS
- INTEGRACION VERTICAL Y EXTENSION HORIZONTAL

- **METAS:** ES LO QUE LA EMPRESA SE PROPONE REALIZAR EN UN DETERMINADO TIEMPO CON LOS RECURSOS (ACTIVOS) QUE POSEE PARA PODER CUMPLIR CON SUS OBLIGACIONES COMERCIALES Y DE INTERCAMBIO, ESTAS DEBEN DE SER CUANTIFICABLES Y CUALIFICABLES.

- **ROLES Y OCUPASIONES:** UN ROL ESUN CONJUNTO DE ACTIVIDADES Y RESPONSABILIDADES ASIGNADAS A UNA PERSONA O UN GRUPO. UNA PERSONA O GRUPO PUEDE DESEMPEÑAR SIMULTANEAMENTE MAS DE UN ROL. HAY 4 ROLES GENERICOS QUE JUEGAN UN PAPEL ESPECIALMENTE IMPORTANTE EN LAGESTI ON DESERVICIOS.

1. GESTOR DEL SERVICIO: ES EL RESPONSABLE DE LA GESTION DE UN SERVICIO DURANTE TODO SU CICLO DE VIDA: DESARROLLO, IMPLEMENTACION. MANTENIMIENTO, MONITORIZACION Y EVALUACION

2. PROPIETARIO DELSERVICIO:ES EL ULTIMO RESPONSABLE DE CARA AL CLIENTE Y A LA ORGANIZACIÓN DE LA PRESTACION DE UN SERVICIO ESPECIFICO.

3. GESTOR DEL PROCESO: ES EL RESPONSABLE DE LAGESTION DE TOD LA OPERATIVA ASOCIADA A UN PROCESO PARTICULAR: PLANIFICACION, ORGANIZACIÓN, MONITORIZACION Y GENERACION DE INFORMES.

4. PROPIETARIO DEL PROCESO: ES EL ULTIMO RESPONSABLE FRENTE A LA ORGANIZACIÓN DE QUE EL PROCESO CUMPLE SUS OBJETIVOS.DEBE ESTAR INVOLUCRADO EN SU FASE DEDISEÑO,

IMPLEMENTACION Y CAMBIO ASEGURANDO EN TODO MOMENTO QUE SE DISPONE DE LAS METRICAS, NECESARIAS PARA SU CORRECTA MONITORIZACION, EVALUACION Y EVENTUAL MEJORA.

EL OBJETIVO GENERAL DEL ANALISIS DE ROLES ES APORTR UNA MAYOR COMPRENSION DE LOS COMPORTAMIENTOS DEL ROL QUE REALIZAN LAS PERSONAS CUANDO HACEN SU TRABAJO EN LAS ORGANIZAIONES.

- **MERCADO:** LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DELSISTEMA ECONOMICO BASADO EN LAOPERACION DELMERCADO LIBRE LOS RESUELVE ELMECANISMO DE LOS PRECIOS.LOS PROBLEMAS DE QUE PRODUCIR, COMO PRODUCIR, EN QUE CANTIDADES, Y PARA QUIEN PRODUCIRLO, SE RESUELVE EN EL SISTEMA DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS SEÑALES QUE PROPORCIONA LA FORMACION DE LOS PRECIOS DE LOS BIENES, SERVICIOS Y FACTORES.

SE ENTIENDE ENTONCES POR MERCADO CUALQUIER LUGAR DONDE SE OFRECEN Y DEMANDAN BIENES Y SERVICIOS A DIFERENTES PRECIOS ALTERNATIVOS EN UN PERIODO DADO.

EL PRIMER ASPECTO QUE DEBE CONSIDERARSE EN EL ESTUDIO DEL MERCADO ES LA IDENTIFICACION DE SU MORFOLOGIA. POR ELLO EL CAMINO MAS SENCILLO ES UTILIZAR LAS CATEGORIAS *DESARROLLADAS POR LA TEORIA ECONOMICA* QUE PERMITEN,EN FORMA ESQUEMATICA DIVIDIR LOS MERCADOS EN CATEGORIAS TEORICAS:

CLASES DE MERCADOS: ESTAS CATEGORIAS TEORICAS SON: COMPETITIVAS, MONOPOLICOS, MONOPSONICOS, OLIGOPOLICOS, DE COMPETNCIA MONOPOLISTICAS.

a) MERCADOS COMPETITIVOS: DENTRO DE ESTA CATEGORIA SE IDENTIFICAN TODOS AQUELLOS MERCADOS CARACTERIZADOS POR 1) UN ALTO NUMERO DE PARTICIPANTES (OFERENTES Y

DEMANDANTES), 2) INESISTENCIA DE BARRERAS DE ACCESO Y 3) UN BAJO GRADO DE DIFERENCIACION DE LOS PRODUCTO, EN EFECTO, SI LOS PRODUCTORES: a) SON HOMOGENEOS O RELATIVAMENTE HOMOGENEOS, b) EL CONSUMIDOR NO PUEDE IDENTIFICAR ELPRODUCTO DE UN DETERMINADOPRODUCTOR O C) SIMPLEMENTE NO LO CONSIDERA IMPORTANTE.

b) MERCADO MONOPOLISTICO: EN ESTE CASO LAS CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD ESTAN FIJADAS POR EL UNICO PRODUCTOR EXISTENTE. SI BIEN EXISTEN DIFERENTES CAUSAS PARA QUE UNMERCADO ADOPTE UNA ESTRUCTURA MONOPOLICA, EN GENERAL EXISTEN DOS TIPOS DE ORIGEN PARA UN MONOPOLIO: EL LEGAL O EL TECNOLOGICO.

   EN EL PRIMER CASO EL MONOPOLIO GOZA DEL LLAMADO MONOPOLIO LEGAL, ES DECIR, SE TRATA DE UN MERCADO AL QUE SE LE HAN ESTRUCTURADO BARRERAS DE CCESO ELIMINANDO LA POSIBILIDAD DE QUE EXISTAN OTROS COMPETIDORES.

   EL OTRO CASO CORRESPONDE AL DE AQUELLAS ACTIVIDADES QUE TIENEN ECONOMIAS DE ESCALA – A MEDIDA QUE AUMENTA EL TAMAÑO DE PRODUCCION SE REDUCE EL COSTO UNITARIO-RAZON POR LA CUAL EL PRIMERO QUE LLEGUE AL MERCADO LOGRA ALCANZAR MENORES COSTOS QUE SUS COMPETIDORES.

c) MERCADOS OLIGOPOLICOS: EL ANALISIS DE ESTE MERCADO PUEDE SER RELEVANTE SI JUNTO CON EL PROYECTO BAJO ESTUDIO SE INCLUYE EL DESARROLLO DE DISTRIBUCION Y/O VENTA DIRECTA; ESTE MODELO TIENE EN SU VERSION MAS SIMPLE DOS SUPUESTOS BASICOS: LIMITACIONES A LA ENTRADA EN EL MERCADO Y LA EXISTENCIA DE POCOS VENDEDORES QUE ENFRENTAN MERCADO CON MUCHOS COMPRADORES. DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL PRODUCTO NO ES NECESARIO QUE EXISTA DIFERENCIACION (PUEDE SER BIENES HOMOGENEOS O HETEROGENEOS).

   TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERISTICAS ANTES DESCRITAS EL ANALISIS DEBE FACILITARSE EN: a) EL COMPORTAMIENTO DE LOS RESTANTES COMPETIDORES Y b) EL ANALISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LOS MISMOS.

d) MERCADOS DE COMPETENCIA MONOPOLISTICA: ESTE TIPO DE MERCADO RECONOCE UN CONJUNTO DE SUPUESTOS BASICOS: a) PRODUCTORES DIFERENCIADOS QUE RESULTAN SUSTITUTOS CERCANOS, b) ENTRADA Y SALIDA RELATIVAMENTE LIBRE DEL MERCADO, c) EXISTENCIA DE UN AMPLIO CONJUNTO DE PRODUCTORES Y COMPETIDORES, d) INFORMACIO PERFECTA.

TIPOS DE MERCADO: ESTOS SE AGRUPAN EN: a) SEGÚN SU AMPLITUD Y b) SEGÚN SUS ELEMENTOS.

SEGÚN SU AMPLITUD PUEDEN SER: COMPETITIVOS, MONOPÓLICOS, MONOPSONICOS, OLIGOPOLICOS Y DE COMPETENCIA MONOPOLICA.

SEGÚN SUS ELEMENTOS PUEDEN SER:

a) LIBRE O INTERVENIDOS: ES CUANDO SE PRESENTA O NO LA LIBERTAD DE CAMBIO DEL PRODUCTO O MERCANCIA; SI HAY LIBERTAD DE CAMBIO SE DICE QUE EL MERCADO ES LIBRE DE LO CONTRARIO ES INTERVENIDO.

b) NORMAL O FORZADO: ES CUANDO SE PRESENTA O NO LA INDEPENDENCIA EN EL PRECIO, ES DECIR, SI ES NORMAL PORQUE SE PUEDE ACTUAR SOBRE EL PRECIO DEL PRODUCTO, DE LO CONTRARIO ES FORZADO.

c) PERFECTO O IMPERFECTO: ES CUANDO SE PRESENTA O NO LA INDEPENDENCIA DE LA MERCANCIA, ES DECIR, SI LA MERCANCIA ES HOMOGENEA, EL MERCADO ES PERFECTO, SI ES HETEROGENEA EL MERCADO ES IMPERFECTO.

d) TRANSPARENTE O CON FRICCIONES: SEGÚN CADA COMPRADOR CONOZCA O NO A CADA OFERENTE Y LOS PRECIOS DE LOS MISMOS. EN ELMERCADO TRANSPARENTE SE DA LA UNICIDAD DE PRECIO Y CON FRICCIONES ´PRECIOS DIFERENTES PARA EL MISMO PRODUCTO.

QUE ES UN PROYECTO: A TODO CONJUNTO METODICAMENTE DISEÑADO DE ACTIVIDADES PLANIFICADAS Y RELACIONADAS ENTRE SI, QUE UTILIZAN RECURSOS PARA GENERAR RESULTADOS CONCRETOS, CON LOS CUALES APUNTAN A ALCANZAR OBJETIVOS DEFINIDOS.

ENTENDEMOS POR PROYECTOS AQUELLAS ACTIVIDADES QUE TIENEN UN AMPLIA AREA DE INFLUENCIA, NORMALMENTE, UNA PROVINCIA, UNA REGION, O EL PAIS ENTERO, QUE REQUIEREN UNA INVERSION SUPERIOR.

LOS PROGRAMAS SON CONJUNTO DE PROYECTOS QUE CUBREN VARIOS TEMAS DISTINTOS, AUNQUE RELACIONADOS Y CUYO CONTENIDO NO ES NECESARIAMENTE DE INVERSION FISICA, AUNQUE INCLUYAN A VECES OBRAS DE INFRAESTRUCTURA.

TIPOS DE PROYECTOS

SEGÚN LAFINALIDAD DE ESTUDIO

1. RENTABILIDAD DELPROYECTO
2. RENTABILIDAD DE LA INVERS.
3. CAPACIDAD DE PAGO

SEGUN EL OBJETO DE INVERSION

1. CREACION DE UN NUEVO NEGO
2. DE MODERNIZACION
3. OUTSOURCING
4. INTERNALIZACION
5. REEMPLAZO
6. AMPLIACION
7. ABANDONO

CONCEPTO DE VIDA UTIL: ESTE S INICIA CON UN PROBLEMA ORIGINADO ENUNA NECESIDAD, A LA CUAL DEBE UBICARSELE SOLUCION COHERENTE.GENERALMENTE LOS PROYECTOS DE INVERSIONATRAVIESAN POR 4 GRANDES FASES:
PREINVERSION- INVERSION- OPERACIÓN- EVALUACION DE RESULTADOS.

ETAPA DE PREFACTIBILIDAD DE UN PROYECTO

ES CONOCIDA COMO ANTEPROYECTO Y ES UN ANALISIS QUE PROFUNDIZA LA INVESTIGACION EN LAS FUENTES SECUNDARIAS Y PRIMARIAS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, DETALLA LA TECNOLOGIA QUE SE EMPLEARA, DETERMINA LOS COSTOS TOTALES Y LA RENTABILIDAD ECONOMICA DEL PROYECTO, Y ES LA BASE EN QUE SE APOYAN LOS INVERSIONISTAS PARA TOMAR UNA DECISION.

EN ESTA ETAPA SE REALIZA UNA EVALUACION MAS PROFUNDA DE LAS ALTERNATIVAS ENCONTRADAS VIABLES, Y SE DETERMINA LA BONDAD DE CADA UNA DE ELLAS. ES DINAMICA, PROYECTA LOS

COSTOS Y BENEFICIOS A LOLARGO DEL TIEMPO Y LAS EXPRESAN MEDIANTE UN FLUJO DE CAJA (LA INFORMACIONES PRIMARIA).

LOS ASPECTOS QUE SE DEBEN TENER O CONSIDERAR EN LA PREFACTIBILIDAD SON:

1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO
2. ASPECTO D MERCADO Y COMERCIALIZACION
3. ASPECTOS TECNICOS (SE ESTUDIA LA DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS, LA LOCALIZACION DEL PROYECTO Y LOS ASPECTOS DE TECNOLOGIA)
4. ASPECTOS FINANCIEROS (SE ESTUDIAN LOS EGRESOS E INGRESOS, SE REALIZAN LOS ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA, ETC)
5. EVALUACION DEL PROYECTO
6. ASPECTOS ORGANIZATIVOS (SE DEBERA ANALIZAR EL TIPODEORGANIZACION QUE TENDRA LA FUTURA EMPRESA, EL NUMERO DE SOCIOS, ENTIDADES, ETC)