CONTRATO No. 4600080274 DE 2019

CONTRATANTE:	MUNICIPIO DE MEDELLÍN – SECRETARÍA DE SUMINISTROS Y SERVICIOS
CONTRATISTA:	FUNDACIÓN EDUCATIVA CESDE
NIT:	811.038.826
REPRESENTANTE LEGAL:	LUIS FERNADO LÓPEZ LÓPEZ
CEDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL:	70.669.811
OBJETO:	FORMACIÓN DE JÓVENES Y ADULTOS DE LA CIUDAD, EN PROGRAMAS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y TÉCNICA LABORAL, “ASÍ: LOTE 3: ASESOR COMERCIAL- REPRESENTANTE VENTAS-SERVICIO AL CLIENTE- GRUPO 3
VALOR INICIAL:	SETECIENTOS SETENTA Y DOS MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y CUATRO MIL SETECIENTOS CUARENTA Y OCHO PESOS ML (772.584.748) EXCLUIDO DE IVA
VALOR ADICIONES:	N/A
VALOR TOTAL DESPUÉS DE ADICIONES:	N/A
DURACIÓN INICIAL:	DIEZ (10) MESES, SIN EXCEDER LA PRESENTE VIGENCIA.
MODIFICACIÓN 01:	OTROSI 01: MODIFICAR LA FORMA DE PAGO DEL CONTRATO
DURACIÓN DESPUÉS DE AMPLIACIONES:	N/A

FECHA DE INICIO:	26 DE MARZO DE 2019
FECHA DE TERMINACIÓN DESPUÉS DE AMPLIACIONES:	31 DE DICIEMBRE DE 2019
VALOR EJECUTADO:	($705.415.040) SETECIENTOS CINCO MILLONES CUATROCIENTOS QUINCE MIL CUARENTA PESOS ML

Con el objeto de describir el seguimiento realizado a la ejecución del contrato 4600080274 de 2019, se presenta el Informe final de Supervisión y/o Interventoría del contrato de la referencia, con fundamento en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, Decreto 1082 de 2015, Decreto Municipal 0455 de mayo 31 de 2019 y demás normas que regulan la materia, previos los siguientes ítems:

1. INFORME TÉCNICO DEL CONTRATO:

PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

Componentes	Fases o actividades	Peso porcentual en el total del proyecto	Porcentaje de avance al 31 de diciembre de 2019
IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE TALENTO: Implementar estrategias para la **identificación de talentos**, mediante la convocatoria, inscripción, selección y matrícula de la población objeto	1. Convocatoria de Talentos	5%	5%
	2. Inscripción de talentos	5%	5%
	3. Selección de Talentos	5%	5%
	PORCENTAJE TOTAL	**15%**	**15%**
COMPONENTE 2: **CUALIFICACIÓN DE TALENTOS**	1.Evento de ingreso y contextualización	4%	4%
	2.Matricula de Talentos	4%	4%
	3.Formación de Talentos	35%	35%
	4. Orientación para la Educación Superior	3%	3%

	5. Evento de Cierre y Certificación	4%	4%
	PORCENTAJE TOTAL	**50%**	**50%**
COMPONENTE 3 **ESTRATEGIAS TRANSVERSALES** Las estrategias trasversales comprenden el fortalecimiento de habilidades sociales y para la vida a través del acompañamiento psicosocial de los estudiantes y los mecanismos utilizados para la motivación a la asistencia y prevención a la deserción, con acciones afirmativas para las Mujeres.	1. Acompañamiento psicosocial	10%	10%
	2. Motivación a la asistencia y prevención a la deserción	10%	10%
	• Motivación a la asistencia	4%	4%
	• Transporte	2%	2%
	• Refrigerio	2%	2%
	• Implementos básicos para la formación	1%	2%
	• Póliza estudiantil	1%	1%
	PORCENTAJE TOTAL	**20%**	**20%**
COMPONENTE 4: **INTERMEDIACIÓN Y VINCULACIÓN LABORAL** Este componente tiene por objetivo generar estrategias que conecten la oferta y demanda laboral y que permitan fomentar la empleabilidad de la ciudad, además de generar oportunidades de empleo a los participantes del programa. La implementación de este componente se realiza de manera transversal durante todo el proceso formativo vinculando a todos los actores del proceso (estudiantes, docentes, padres y empresarios).	1. Orientación vocacional	2%	2%
	2.Orientación ocupacional	2%	2%
	3.Conexión empresarial	2%	2%
	4.Vinculación laboral	4%	2%
	PORCENTAJE TOTAL	**10%**	**8%**
ADMINISTRACIÓN LA INFORMACIÓN DEL PROGRAMA	Formatos	**5%**	**5%**
PORCENTAJE TOTAL		**100%**	**98%**

1. INFORME TÉCNICO

OBJETO DEL CONTRATO

Formación de jóvenes y adultos de la ciudad, en programas de formación académica y técnica laboral, “Así: Lote 3: Asesor Comercial – Representante Ventas – Servicio al Cliente- Grupo 3.”

ALCANCE DEL OBJETO

Desarrollar procesos de formación en competencias laborales de acuerdo a las necesidades del mercado laboral y realizar la intermediación y vinculación laboral para los jóvenes y adultos de las diferentes comunas y corregimientos de la ciudad de Medellín, en el marco del programa: Educación Pertinente a la Dinámica Laboral, las cuales van desde:

Identificación y selección de talentos: Convocatoria, inscripción y selección.

- Cualificación del talento mediante: Matrícula, ingreso y contextualización, nivelación, formación pertinente a la dinámica laboral en programas clasificados en las áreas de fortalecimiento, especialización y oportunidady certificación.

- Estrategias transversales para la motivación a la asistencia, prevención a la deserción y competencias para el fortalecimiento de habilidades sociales y para la vida, así: Acompañamiento Psicosocial, Apoyos de Bienestar y Formación en Competencias Claves y Transversales.

- Acciones para la Intermediación y vinculación Laboral.

- Administrar la información del programa, de los beneficiarios y de los resultados obtenidos para facilitar el seguimiento y la toma de decisiones.

COMPONENTE 1: IDENTIFICACIÓN DEL TALENTO: Implementar estrategias para la **identificación de talentos**, mediante la convocatoria, inscripción, selección y matrícula de la población objeto.

Convocatoria de talentos:

El proceso de convocatoria e inscripción se realizó desde el mes de mayo con el programa Buscando Talento de la Secretaría de Desarrollo Económico donde se promocionaron los diferentes programas de formación a desarrollar en la vigencia de 2019.

Las estrategias implementadas entre otras fueron las siguientes:

- Diseño de piezas comunicacionales y producción de las mismas
  - Afiches
  - Avisos Web (Redes Sociales Alcaldía de Medellín e Instituciones Educativas)

- Información de Carteleras (Instituciones Educativas)
- Contactos con los líderes de diferentes comunas
- Envío de información a bases de datos de la institución
- Información presencial a los estudiantes activos de la Fundación para que apoyaran la difusión del programa.
- Información a lideres de las diferentes comunas de la ciudad
- Información a las organizaciones aliadas de la Fundación (ONG), que trabajan en territorio de la ciudad de Medellín y sus corregimientos

Con todas las estrategias se logró que a través de la plataforma de Medellín digital se tuvieran un total 753 inscritas para hacer parte del proceso de selección del programa Asesor Comercial y de Servicios.

1.2 Inscripciones de talentos:

Las inscripciones de los jóvenes y adultos fueron lideradas por las instituciones de formación la Secretaría de Desarrollo Económico. Estas jornadas se realizaron entre el 19 y el 21 de marzo entre las 9:00 a.m. y las 4:00 p.m.Se habilitaron 21 puntos de inscripción en toda la ciudad, tales como Cedezos, Parques Bibliotecas, Casas de Gobierno, entre otras, donde las personas interesadas pudieron acercarse para la realización de la inscripción a través de la plataforma habilitada por Medellín Digital.

Estrategias adicionales de convocatoria e inscripción.
Teniendo en cuenta que, aunque se inscribieron muchas personas, casi el 50% de ellas no continuaron con el proceso por falta de disponibilidad de tiempo para estar en el programa, lo cual hizo que se debiera extender el proceso de inscripción de personas y desde la Fundación se generaron diferentes estrategias para aumentar el número de inscritos así:

Llamadas a Bases de Datos:

Llamadas a BD de la plataforma de la Alcaldía y propias para gestionar la inscripción

Base de datos Iniciales para convocatoria	N° contactos	N° llamadas efectivas	%
BD Alcaldía	753	439	58%
BD FEC	864	548	63%
TOTAL	**1617**	**987**	**61%**

Total, llamadas realizadas: 1.617.
Total, convocados: 987
Total, inscritos: 886

1.3 Selección de talentos:

Los días 1, 2 de abril se llevó a cabo el proceso de selección de estudiantes que se postularon a obtener uno de los 239 cupos que ofreció la alcaldía de Medellín a través de nuestra institución educativa.

El proceso se realizó con la aplicación de una prueba individual de conocimientos básicos y una entrevista para conocer mucho más de su motivación y disponibilidad para realizar el programa ofertado por nuestra institución
El proceso se hizo acorde al cronograma estipulado, en las instalaciones de la institución y se contó con el apoyo de todo el equipo interdisciplinario de la institución.

Estas jornadas se desarrollaron con normalidad, gracias a la buena planeación que se hizo de la misma, las personas se demoraban entre una y dos horas para completar su proceso.

Sin embargo, teniendo en cuenta que con las personas que presentaron el proceso de selección en los días asignados para ellos no se tuvo la cantidad requerida para completar los cupos, se realizó un proceso permanente de selección durante el mes de abril, buscando alcanzar las metas propuestas.

A nivel general, los resultados obtenidos en el proceso de selección son los siguientes:

Base de datos para citación a pruebas	**N° contactos**	**N° llamadas**	**%**
Personas	886	886	100%
Personas que desistieron (al momento de llamar o el día de prueba)	116		13%
Personas contactadas	535		60%
Personas no contactadas (no contestaron)	235		27%
TOTAL	**886**		**100%**

El cuadro anterior nos muestra cómo se obtuvo una muy buena cantidad de personas con las que se pudo realizar el proceso de selección, sin embargo, el 13% no presentaron el proceso puesto que manifestaron no contar con el tiempo necesario que se debía dedicar al proceso formativo, especialmente porque la mayoría de ellos eran personas que actualmente se encuentran laborando con empresas o de manera independiente.

Otro aspecto importante es que un 27% de las personas a las que se intentó contactar no pudo ser posible, especialmente porque los números que dejaron estaban errados, en su mayoría de teléfono móvil, nunca contestaron o simplemente la llamada no pudo ser efectiva.
Es así como los resultados efectivos del proceso de selección fueron los siguientes:

Presentaron Pruebas	493	56%
No presentaron pruebas	158	18%
TOTAL	**651**	**73%**

Efectivamente presentaron proceso de selección 493 personas, para lograr de allí cubrir los cupos del programa que para este contrato son 239 beneficiarios.

COMPONENTE 2: CUALIFICACIÓN DE TALENTOS

2.1 Evento de ingreso y contextualización

El Evento de ingreso y contextualización tiene como propósito facilitar la incorporación armónica de los estudiantes al programa y contextualizarlo sobre la realidad social que vive la ciudad y que incide en su calidad de vida. Esta actividad implica difundir aspectos sobre generalidades del programa, requisitos y compromiso de permanencia, entre otros; además de una explicación breve sobre el contexto social de la ciudad.

El evento se realizó el día 12 de abril desde la 1:00 p.m. y hasta las 6 p.m. y se llevó a cabo en el auditorio de la institución, con el objetivo de facilitar la incorporación de los estudiantes al programa, motivarlos a la transformación de sus vidas a través de la formación técnica, sensibilizar y darles a conocer las condiciones y compromisos que asumirían al ingresar al mismo, favoreciendo así el óptimo desarrollo del proceso formativo.

Estos fueron los resultados obtenidos a nivel general:

Base de datos para inducción	**N° contactos**	**N° llamadas**	**%**
Personas	310	310	**100%**
N° de personas asistentes	219		**71%**

Se citaron 310 personas, sin embrago asistieron 219 al evento de ingreso y contextualización, es decir el 71% de las éstas.

.

2.2 Matricula Talentos:

El proceso de matrícula se inició entre finales del mes de mayo y principios de junio, en donde se fue realizando la verificación del cumplimiento de requisitos de cada uno de los estudiantes e ir ingresando en el sistema de información de la Unidad de Formación y Habilitación Laboral la documentación requerida para el proceso de matrícula, después de

haber verificado el cumplimiento de requisitos y una vez revisada toda la documentación por parte de la Secretaria de Desarrollo Económico.

El proceso de matrícula del programa de Asesor Comercial y de Servicios finaliza con el acta de cierre de la misma el día 10 de junio de 2019.

Georreferenciación de matriculados.

A continuación, se presenta la georreferenciación de los estudiantes matriculados en el programa de Técnico Laboral como Asesor Comercial y de Servicios. En esta se puede observar las características principales de la población que inició el proceso de formación.

Matriculados por edad y tipo de proyecto.

Distribución porcentual de jóvenes y adultos matriculados según género.

Género	Proyecto	Total	Total
Femenino	Adultos	62	26%
	Jóvenes	139	58%
Total Femenino		**201**	**84%**
Masculino	Adultos	7	3%
	Jóvenes	29	13%
Total Masculino		**36**	**16%**
Total general		**237**	**100%**

En relación a las personas matriculadas según la edad y género podemos observar que, en el proyecto predominan las mujeres con un 84%, frente a los hombres que representan un 16%, situación que puede deberse especialmente al tipo de formación, en especial por el programa, el cual es más vocacional por las mujeres, lo cual deja un gran peso porcentual de conformación al género femenino.

En cuanto al tipo de población, hay predominio de los jóvenes pues tenemos un 71% (168) personas entre los 18 y los 27 años y un 29% (69), de estudiantes matriculados con edades entre los 28 y los 54 años de edad.

Estudiantes Matriculados por Comuna – Georreferenciación.

Distribución porcentual de estudiantes matriculados por comuna de la ciudad de Medellín.

Comuna	Total	Porcentaje

1 - Popular	15	6.3%
2 - Santa Cruz	10	4.2%
3 - Manrique	23	9.7%
4 - Aranjuez	19	8%
5 - Castilla	9	3.7%
6 -12 de octubre	13	5.4%
7- Robledo	19	8%
8 - Villa Hermosa	24	10
9 - Buenos aires	32	13%
10 - La Candelaria	10	4.2%
11 - Laureles	3	1.2%
12 – La América	4	1.6%
13 - San Javier	21	8.8%
15 – Guayabal	8	3.3%
16 - Belén	6	2.5%
60 - San Cristóbal	13	5.4%
70 - Altavista	2	1%
80 - San Antonio	6	2.5%
Total general	**237**	**100%**

Como se puede observar en la tabla anterior, la mayor parte de la población matriculada pertenece a la comuna 9 – Buenos Aires, seguido de Comuna 8–Villa Hermosa. Sin embargo, nuestros estudiantes provienen de casi el 100% de la ciudad, lo cual evidencia que el programa sigue teniendo reconocimiento e impacto a nivel de ciudad, impactando positivamente a todas aquellas personas que tienen interés en formarse y así poder transformar su calidad de vida.

Estudiantes Matriculados por estrato socioeconómico.

Estudiantes matriculados por estrato socioeconómico.

Comuna	Total	Porcentaje
Estrato 1	62	26%
Estrato 2	107	45%
Estrato 3	63	27%
Estrato 4	5	2%
Total general	**237**	**100%**

La distribución por estrato socioeconómico, nos indica que la mayoría de beneficiarios pertenecen al estrato 2 con 107 personas (45%), seguido del estrato 1 y 3 con porcentajes de 26% y 27% respectivamente y aparecen 5 personas de estrato 4 que también se benefician con el programa de formación.

Estudiantes Matriculados por grupo poblacional.

Estudiantes matriculados por grupo poblacional

Grupo poblacional	Total	Porcentaje
Afrodescendientes	22	9%
LGTBI	10	4%
Víctima del conflicto	23	10%
Madre cabeza de Familia	37	15%
Discapacitados	1	
Extranjeros	2	
Ninguno	142	59%
Total general	**237**	**100%**

La tabla anterior nos muestra como el 59% de la población que actualmente se forma no pertenece a ningún grupo poblacional, el 15% lo que equivale a 37 estudiantes son madres cabeza de familias, seguido por la población víctima del conflicto y los afrodescendientes, lo cual nos muestra como es importante entender las dinámicas de nuestros estudiantes para poder intervenir de manera oportuna y eficiente.

Estudiantes Matriculados por estado civil

Estudiantes matriculados por estado civil

Estado Civil	Total	Porcentaje
Soltero	172	72%
Casado	17	7%
Unión Libre	43	18%
Separado	5	2%
Total general	**237**	**100%**

A nivel del estado civil, la mayor parte de esta es población soltera, especialmente porque también ellos son personas muy jóvenes que aún no tienen ningún tipo de compromiso.

2.3 **Formación de talentos**

Módulos de formación y sus avances en horas de cada uno de los programas de formación vistos durante el periodo:

Estructura Curricular:

Nombre del programa	Número de Resolución del programa	Componente	Unidades de Aprendizajes	Módulos	Horas de clase/día	Días/semana clase	Total horas	Horario
Técnico Laboral como Asesor Comercial y de Servicios	003434 del 24 de marzo de 2017	Área ocupacional	Módulo de Comercial	Fundamentos de Mercadeo	6	4	400 horas	Lunes a jueves 12:45 a 5:30 p.m.
				Principios y gestión de ventas				
				Oratoria comercial				
				Gestión comercial en puntos de ventas				
				Gestión de inventarios				
				Comercio electrónico				
				Clínica de ventas y servicios				
				Gestión de cartera				
				Entrenamiento comercial				
			Módulo Tics	Herramienta comercial	3	1	60 horas	Viernes 12:45 a 5:30 p.m.
				Informes de gestión comercial				
			Módulo de servicio al cliente	Servicio al cliente	3	1	40 horas	Viernes 12:45 a 5:30 p.m.
			Módulo común	Catedra Ser emprendedor	virtual		40 horas	Trabajo Independiente

La Fundación Educativa CESDE se encuentra certificado por la Secretaría de Educación Municipal, del mismo modo opera bajo el Decreto 1075 de 2015, además es oportuno referenciar que el programa ofertado se encuentra alineados y es coherentes con lo planteado en la Norma Técnica Colombiana 5555 de 2007 Sistemas de Gestión de la calidad para instituciones que ofrezcan programas de Formación para el Trabajo y el Desarrollo Humano.

a) Conformación de grupos: Los grupos se conformaron de 34 a 35 estudiantes por grupo, organizados diferenciando jóvenes y adultos.

Grupo	# de estudiantes	hombres	mujeres
1	33	6	27
2	35	8	27
3	35	4	31
4	35	3	32
5	34	4	33
6	33	6	27
7	32	6	27
total	237	34	201

La tabla anterior nos muestra como en la conformación de los grupos, el 85% corresponde a mujeres, lo que indica que la vocacionalidad del programa tiene tendencia a lo femenino.

b) Nivelación**:**

El proceso de nivelación se realizó del 22 al 26 de abril de 2019 previo al inicio del proceso formativo, durante 30 horas, en los horarios de 12:45 p.m. a 5:30 p.m. (la hora académica es de 45 minutos), las temáticas centrales fueron:

- Lunes 22: integración y competencias socioemocionales
- Martes 23: Competencias lógico – matemáticas
- Miércoles 24: competencias lectoescrituras
- Jueves 25: Fortalecimiento del perfil del programa técnico (orientación vocacional)
- Viernes 26: Fortalecimiento del perfil del programa técnico (orientación vocacional)

Durante esa semana se logró que los estudiantes reforzaran las competencias básicas para la etapa formativa, conocieran su perfil y campo de acción.

El promedio de asistencia de estudiantes durante la semana de nivelaciones fue de 192 personas.

INFORME DE NIVELACIONES		
Competencias de ingreso. Programa Asesor comercial y de servicios	**Temas fortalecidos mediante la nivelación**	**Resultados obtenidos mediante la nivelación**
Competencias básicas en lógico-matemática y lectoescritura	-Matemática básica y lógico matemática -Ortografía Redacción Comprensión lectora	Fortalecimiento de las competencias básicas
Competencias ciudadanas	Respeto por el otro Socialización Cooperación	Sensibilización de la importancia de estos temas para la sana convivencia.
	Perfil del asesor comercial (Orientación vocacional)	Sensibilización de los estudiantes frente a las competencias y aptitudes que debe desarrollar el asesor comercial

Se ejecutadoron en el proceso de formación en la fase lectiva un total **de 476** horas en actividad académicas las competencias generales trabajadas fueron clínica de ventas, gestión comercial en puntos de ventas, gestión del servicio y herramientas de gestión comercial.

Programa/Lote	**Numero de Cupos Por Programa**	**Número de Grupos**	**Tiempo total en horas del proceso formativo860**			
			Etapa Lectiva horas 476		**Horas ejecutadas**	**Etapa Practica horas 384**
			T. horas Presencial476	**T. horas Autónomo100**		
Técnico Laboral como Asesor Comercial y de Servicios	237	1	376	100	476	384
		2	376	100	476	384
		3	376	100	476	384

		4	376	100	476	384
		5	376	100	476	384
		6	376	100	476	384
		7	376	100	476	384
TOTAL			**2.632**	**700**	**3.332**	**2.688**

Como se puede observar en la anterior tabla, las horas de ejecución de la formación se encuentran ejecutadas en un 100%, cumpliendo así con el cronograma de formación.

El trabajo autónomo se desarrolló en cada uno de los grupos a través de proyectos que deben presentar en los módulos generales de formación. Este es un trabajo que realizan los estudiantes desde el primer y hasta el tercero del programa de formación y en él se recopila todo lo aprendido en los submódulos transversales del programa técnico.

Es importante anotar que los contenidos de formación se dieron en su totalidad hasta el mes de agosto, cuando finalizó la fase lectiva del proyecto.

Contenidos de formación Asesor Comercial y de Servicios mes de noviembre:

MÓDULOS	UNIDADES
Entrenamiento Comercial	1. Inteligencia Emocional
	2. Negociación
	3. Motivación y Liderazgo de ventas
Comercio Electrónico	1. Comunicación on line
	2. Servicio al cliente on line
	3. Soporte de atención al cliente on line
Gestión de Cartera	1. Seguimiento de cartera
	2. Recuperación de cartera
	3. Atención al cliente
Gestión de Inventarios	1. Fundamentación de inventarios 2. Control y toma de inventarios

INFORME DE SEGUIMIENTO ACADEMICO

Para el mes de diciembre el 100% de los estudiantes finalizaron su proceso de práctica laboral en diferentes empresas, en las que, casi en su totalidad tuvieron un muy buen desempeño y la evaluación realizada por los empresarios fue muy positiva. Es importante anotar que la práctica se desarrolló en dos modalidades: práctica laboral en empresa 156 estudiantes y en la modalidad de proyecto aplicado 33 estudiantes. Para el mes de diciembre 24 estudiantes ya contaban con contrato laboral.

Durante el mes de diciembre también se finalizaron las segundas visitas de práctica a los estudiantes ubicados en empresas, destacándose en estos especialmente aspectos como las ganas y motivación que se les nota por aprender nuevos conocimientos y tratar de hacer lo mejor posible las cosas.

Para el mes de diciembre no se presentaron deserciones del proceso de formación, finalizando así con 195 estudiantes que alcanzaron el cumplimiento de las competencias para el programa tanto en fase lectiva, como en fase práctica; acompañados permanentemente por el equipo de la Fundación.

Medición satisfacción de los beneficiarios.

La encuesta para medir la satisfacción de los beneficiarios se aplicó el 29 de noviembre, con 135 estudiantes del programa de Asesor comercial y de servicios, correspondiente al 69.2% del total de estudiantes activos para diciembre.

Variable 1: La satisfacción con la calidad en el servicio brindado
Obtuvo una puntuación general de 4.7 sobre 5, lo que indica una satisfacción alta frente a la calidad del servicio.

- **Pregunta 1. ¿El servicio brindado cumple con las necesidades y expectativas?**

La puntuación obtenida fue de 4.4 sobre 5, respuestas fundamentadas en observaciones que tienen los estudiantes frente a las necesidades del medio con respecto a que Medellín es una ciudad orientada al servicio y la técnica estudiada por ellos les abre las puertas a oportunidades de empleos dignos. Lo anterior indica que la Fundación Educativa CESDE dispuso todo su talento humano e infraestructura para brindar una formación de calidad a los estudiantes y éstos a su vez lo percibieron así.

- **Pregunta 2. ¿Los docentes que brindaron el servicio cuentan con los conocimientos requeridos para la prestación del servicio?**

La puntuación obtenida fue de 4.7 sobre 5, respuestas fundamentadas en que, según testimonios de los estudiantes, los docentes tenían el conocimiento, el cual es la base de la formación además se prestaban para explicar de nuevo y comprendían que el estudiante es un ser integral que en ocasiones requería de mayor acompañamiento;

además durante la fase de práctica han recibido asesorías de los docentes. Lo anterior indica que la Fundación Educativa CESDE dispuso todo el talento humano para brindar una formación de calidad a los estudiantes y éstos a su vez lo percibieron así.

- **Pregunta 3. ¿Ha sentido que se le hace control y seguimiento a su proceso formativo?**

La puntuación obtenida fue de 4.6 sobre 5, respuestas fundamentadas en los testimonios de los estudiantes y las reuniones con representantes de grupo, donde los estudiantes manifiestan que la Fundación y docentes tiene un conocimiento del proceso de cada estudiante y que acompaña uno a uno para que logre el objetivo final de formación. Lo que indica que La Fundación Educativa CESDE tiene un sistema de formación y acompañamiento de cada estudiante sólido y éstos lo perciben así también.

- **Pregunta 4. ¿Los docentes que brindaron el servicio estuvieron dispuestos a resolver sus dudas?**

La puntuación obtenida fue de 4.7 sobre 5, respuestas fundamentadas en observaciones, testimonios de los estudiantes donde comentan que los docentes con frecuencia están dispuestos a resolver dudas y explicar de nuevo si es lo preciso, también lo hacen en la fase práctica; además se realizaron varios mejoramientos donde se generaban espacios para despejar inquietudes.

- **Pregunta 5. ¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones adecuadas para desarrollar las actividades?**

La puntuación obtenida fue de 4.8 sobre 5. Tanto en reuniones como en testimonios de los estudiantes afirman que las instalaciones de CESDE, que es lugar donde se prestó el servicio, cuentan con espacio amplio, confortable que permiten el sano esparcimiento, la integración, socialización, recreación; pero además tiene aulas y equipos óptimos para el aprendizaje de las competencias propias de la formación técnica.

- **Pregunta 6. ¿Si tuviera que dar una calificación total a la Satisfacción con el programa, que calificación asignaría?**

La puntuación obtenida fue de 4.7 sobre 5. La mayoría de estudiantes calificaron esta pregunta entre 4 y 5, lo cual demuestra que tienen un nivel alto de satisfacción con respecto a la formación y acompañamiento en general de su proceso de formación.

Variable 2: La satisfacción con la calidad en la intermediación e inserción laboral
Obtuvo una puntuación general de 4.5 sobre 5, lo que indica una satisfacción alta frente a la calidad en la intermediación e inserción laboral.

- **Pregunta 1. ¿Aprendió a elaborar sus hojas de vida?**

La puntuación obtenida fue de 4.6 sobre 5, respuestas fundamentadas en las hojas de vida que ellos mismos realizaron y se presentaron a las empresas en los procesos de selección de las prácticas, para ello se realizó un taller de hoja de vida y además se les devolvieron correcciones para que se retroalimentaran de los errores cometidos.

- **Pregunta 2. ¿Aprendió como presentar entrevistas de trabajo?**

La puntuación obtenida fue de 4.5 sobre 5, respuestas fundamentadas en el seminario de prácticas, retroalimentaciones generales al grupo e individuales por parte de la profesional psicosocial y la coordinadora de inserción laboral con quienes había que precisar ciertos temas; estas estrategias permitieron que los que nunca habían presentado una entrevista laboral aprendieran cómo se hace y los que ya lo habían hecho aprendieran de errores que cometemos en una situación donde es importante el control de la ansiedad.

- **Pregunta 3. ¿La orientación ocupacional recibida le sirvió para la búsqueda de empleo?**

La puntuación obtenida fue de 4.4 sobre 5, respuestas fundamentadas en testimonios de los estudiantes donde dicen haber recibido orientación ocupacional a través de la inducción y los espacios para afianzar el perfil de su formación durante la preparación para la práctica.

- **Pregunta 4. ¿Recibió información sobre canales para la búsqueda de empleo?**

La puntuación obtenida fue de 4.4 sobre 5, la puntuación es alta y nos dice que los estudiantes tienen un conocimiento sobre la búsqueda de empleo, han participado de procesos con la OPE y la bolsa de empleo de la Fundación.

- **Pregunta 5. ¿Registró su hoja de vida en la Oficina Pública de Empleo?**

La puntuación obtenida fue de 4.4 sobre 5, la puntuación aparenta ser alta, éstas respuestas están fundamentadas en un ejercicio que se realizó con la Agencia de empleo de Comfama en la que los estudiantes tuvieron la posibilidad de registrar su hoja de vida en coherencia con las de la OPE, además se les hizo simulacro de entrevista y recibieron retroalimentación por parte de ellos.

- **Pregunta 6. ¿Le enseñaron estrategias para insertarse al mundo laboral?**

La puntuación obtenida fue de 4.5 sobre 5, las respuestas están fundamentadas en talleres de hoja de vida, la gestión hecha con Comfama, la bolsa de empleo de la Fundación CESDE y todas las competencias transversales que están direccionadas a la efectividad en el campo laboral; mediante testimonios los estudiantes reportan que tiene mayor experiencia y conocimiento de cómo sebe ser la búsqueda de empleo.

Variable 3: La calidad en estrategias transversales y/o habilidades sociales y para la vida

Obtuvo una puntuación general de 4.6 sobre 5, lo que indica una satisfacción alta frente a la calidad en estrategias transversales y/o habilidades sociales y para la vida.

- **Pregunta 1. ¿desarrolló habilidades para comunicación y para resolver problemas de forma constructiva?**

La puntuación obtenida fue de 4.5 sobre 5, respuestas fundamentadas en encuentros grupales y testimonios de los estudiantes donde la mayoría de ellos expresan que la formación transversal que recibieron mediante talleres y acompañamiento cotidiano es una herramienta fundamental para enfrentar situaciones adversas en las diferentes dimensiones de la vida.

- **Pregunta 2. ¿desarrolló habilidades para trabajar en equipo y para tener autocontrol?**

La puntuación obtenida fue de 4.7 sobre 5, respuestas fundamentadas en encuentros grupales y testimonio de los estudiantes donde la mayoría de ellos expresan que la formación transversal que recibieron mediante talleres y acompañamiento cotidiano es una herramienta fundamental para enfrentar situaciones adversas en las diferentes dimensiones de la vida.

- **Pregunta 3. ¿Se implementaron mecanismos para motivar su asistencia y permanencia en el programa?**

La puntuación obtenida fue de 4.6 sobre 5, respuestas fundamentadas en encuentros grupales y testimonio de los estudiantes donde la mayoría de ellos expresan que tanto la profesional psicosocial como los docentes establecieron con ellos medios de comunicación directos y efectivos para prevenir e intervenir riesgos de deserción.

- **Pregunta 4. Su valoración frente a las estrategias de acompañamiento Psicosocial**

La puntuación obtenida fue de 4.6 sobre 5, respuestas fundamentadas en encuentros grupales y testimonio de los estudiantes donde la mayoría de ellos expresan que sintieron el acompañamiento y la atención permanente de la profesional psicosocial con el objetivo de apoyar el proceso de formación, la prevención de la deserción, el crecimiento personal y la inserción laboral.

- **Pregunta 5. Su satisfacción con los apoyos de bienestar (pasajes y refrigerio)**

La puntuación obtenida fue de 4.7 sobre 5, respuestas fundamentadas en encuentros grupales y testimonio de los estudiantes donde la mayoría de ellos expresan sentirse satisfechos de haber recibido a tiempo y justamente los pasajes que garantizan su asistencia a clases, de la misma forma comentan que siempre recibieron los refrigerios cumpliéndose la minuta y con buena calidad en los alimentos.

- **Pregunta 6. ¿Adquirió herramientas para facilitar el contacto con el medio familiar y social?**

La puntuación obtenida fue de 4.6 sobre 5, respuestas fundamentadas en testimonio de los estudiantes donde comentan que la posibilidad de recibir asesorías psicológicas posibilita transitar las situaciones de dificultad familiar y social.

Informe analítico global de los resultados obtenidos

El resultado general obtenido muestra que las variables que evaluaban la calidad del servicio brindado obtuvieron mayor puntaje (4.7 sobre 5) de donde se infiere que los estudiantes perciben que la Institución contó con recursos óptimos tanto humanos y de infraestructura para la formación. A su vez, las variables de menor puntaje fueron las relacionadas con intermediación laboral (4.5 sobre 5) lo cual puede deberse a que algunos no encontraron práctica y formaron parte del proyecto aplicado; aunque es difícil determinar cuál fue la causa de que estas variables puntuaran menor debido a que, de igual manera es una puntuación alta.

En general, la evaluación dada por los estudiantes de asesor comercial y de servicios es alta en la satisfacción de la calidad del servicio, el acompañamiento y la inserción al mundo laboral.

Algunos de ellos expresaron de manera abierta recomendaciones, tales como “El tiempo de estudio debería ser de 1 año, recibir un número adecuado de estudiantes para un mejor servicio”, “Más aprendizaje en sistemas, manejo de sotfware y word más avanzado”, entre otras, que muestran el interés de los estudiantes por abordar con mayor profundidad y en mayor tiempo de asimilación los temas.

Recomendaciones para el mejoramiento del programa
De acuerdo a los resultados obtenidos las acciones que se recomiendan para mejorar la calidad en los servicios preparados son:
-Ampliar el tiempo de formación
-Estandarizar el alcance del acompañamiento psicosocial con respecto al número de estudiantes ya que éstos valoran con supremacía el acompañamiento uno a uno.
-Tener menor cupo educativo para facilitar el acompañamiento y la calidad educativa.

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN REPRESENTANTE DEL GRUPO FAMILIAR

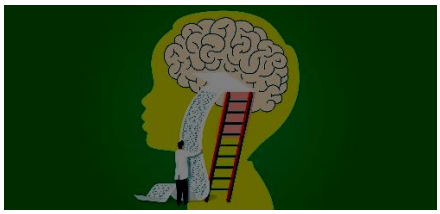
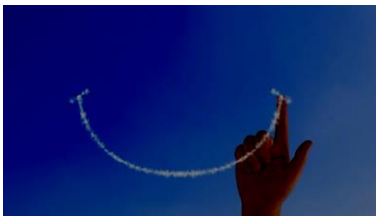
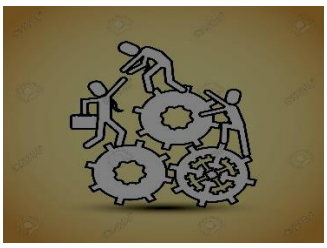
La encuesta para medir la satisfacción de las familias con el acompañamiento recibido se aplicó durante el mes de noviembre, la respondieron 139 familiares de estudiantes del

programa de asesor comercial y de servicios, correspondiente al 71.3% del total de estudiantes certificados (195).

1. **¿Ha percibido algún cambio de su familiar a partir de su ingreso en nuestro programa?**

El 86.3% (120) de los representantes de la familia de los estudiantes de asesor comercial y de servicios, que respondieron las encuestas aseveran que han evidenciado cambios en nuestro beneficiario (estudiante).

Frente a la pregunta de cuál cambio han percibido en ellos, podemos agrupar las respuestas así:

Motivación 	Responsabilidad 
Incremento de conocimiento 	Felicidad 
Orgullo familiar 	Apoyo familiar 

2. **Diga dos aportes que sienta usted que el programa ha generado en su familia**

Con respecto a esta pregunta, los familiares dieron múltiples respuestas que podemos agrupar así:

Mejor economía 	Mejor comunicación 
Mayores oportunidades 	Motivación 
Conocimiento 	Responsabilidad 
Confianza en sí mismo 	Unión familiar 

3. **Frente al egreso de su familiar de nuestro programa usted opina que**
a) Su vida seguirá igual
b) Tiene mejores elementos para poder trabajar
c) Su vida y sus relaciones mejorarán
d) b y c son verdaderas

107 es decir el 77% de los familiares encuestados priorizaron la respuesta d) la cual agrupaba las respuestas b) “tiene mejores elementos para poder trabajar” y c) “su vida y sus relaciones mejorarán”.
El 13.7% (19) de los encuestados respondieron b) “tiene mejores elementos para trabajar”.
10 de ellos (7.2%) consideran que c) es la respuesta que los representa “su vida y sus relaciones mejorarán”.
Un 0.7% (1) afirma que a) “Su vida seguirá igual”.
2 familiares encuestados, el 5.1% no respondieran esta pregunta.

4. Frente a la calidad de la formación dada a su familiar usted considera
e) Suficiente
f) Insuficiente

134 (96.4%) de los familiares encuestados consideran que la calidad de la formación brindada a los estudiantes fue suficiente, 4 de ellos, (3%) piensan que fue insuficiente, y una persona (0.7%) se abstuvo de responder esta pregunta.

5. ¿Qué sugerencias tiene para mejorar el programa?
Frente a las sugerencias, los familiares dieron respuestas en las siguientes categorías:
- Profundización temática y mayor tiempo de formación
- Sistema de prácticas
- Acompañamiento
- Mayor formación en informática
- Ninguna

Informe analítico global de los resultados obtenidos

El resultado general de las respuestas dadas por los representantes de familia de los estudiantes de asesor comercial da por entender que la satisfacción es alta; pues podemos observar que han evidenciado en ellos crecimiento personal, académico y consideran que sus acudidos tienen mayores oportunidades de inserción laboral; la mayoría de ellos piensan que la calidad de la formación brindada es suficiente para que los estudiantes pueden enfrentarse el campo laboral.

Recomendaciones para el mejoramiento del programa

De acuerdo a los resultados obtenidos las acciones que se recomiendan para mejorar el programa es ampliar el tiempo de formación.

2.4 Orientación para la Educación Superior:

Se realizó la actividad el 22 de agosto en el auditorio de CESDE con los estudiantes del programa Técnico Asesor Comercial y de Servicios.

Objetivo

Acercar a los estudiantes a las diferentes ofertas académicas que la institución tiene en convenio con otras instituciones, para que puedan continuar su ciclo de formación tecnológico o profesional.

Desarrollo

El evento de articulación a la educación superior contó con la participación de dos instituciones con las cuales se tiene convenio vigente y que el programa de asesor comercial y de servicios tiene la posibilidad de hacer el encadenamiento, para que los estudiantes pueden homologar submódulos y así terminar en menos tiempo y menor costo, la formación elegida.

Las instituciones convocadas fueron las siguientes:

- **Institución Universitaria Salazar y Herrera**
  (Tecnología en Mercadeo y Ventas)

- **ESCOLME**
  (Tecnología en Gestión del Mercadeo)

2.5 Evento de Cierre y Certificación

El 20 de diciembre de 2019 en dos ceremonias celebradas a las 9:00 a.m. y las 12:00 m. en el auditorio de CESDE, se llevó a cabo la certificación de los estudiantes del programa de Técnico Laboral por competencias como Asesor Comercial y de Servicios.

En este evento se certificaron 195 estudiantes que lograron cumplir con todo el proceso de formación de los 237 que iniciaron el mismo. Alcanzando un porcentaje del 82% de certificados.

A la ceremonia, cada estudiante pudo asistir con 2 familiares para este momento especial. En ellas además participó el líder de la unidad de formación de la Secretaría de

Desarrollo Económico, quien dió sus palabras de felicitación y los invito a seguir superándose y hacer una participación ciudadana efectiva.

Dentro de esta ceremonia se destacó al estudiante con mejor desempeño académico del programa, al estudiante con la mejor asistencia y a su vez, se reconoció la labor del mejor docente, el cual es elegido por los mismos estudiantes.

Georreferenciación de Certificados

A continuación, se presenta la georreferenciación de los 195 estudiantes certificados del contrato 4600080274 de 2019 en el programa Técnico Laboral como Asesor Comercial y de Servicios.

Certificados por edad y tipo de proyecto.

Distribución porcentual de jóvenes y adultos certificados según género.

Tipo de población Adultos o jóvenes	Género	Total de Certificados	Porcentaje
Adultos	Femenino	51	26%
De 27 a 59 años	Masculino	23	12%
Total Adultos		**74**	**38%**
Jóvenes	Femenino	114	58%
De 18 a 26 años	Masculino	7	4%
Total Jóvenes		**121**	**62%**
Total, general		**195**	**100%**

En el programa de Asesor Comercial y de Servicios, de los 237 estudiantes que iniciaron su proceso de formación lograron la certificación 195 de ellos, equivalente al 82%.

De estos 195 estudiantes certificados el 62% corresponde a población joven y en su mayoría población femenina, que son quienes históricamente más se han acercado a un tipo de formación como la que se brindó en el programa. El restante 38% corresponde a población adulta, que gracias a la oportunidad que dio la Alcaldía para que estas personas se formen, pudieron ingresar al programa y lograron su certificación.

Estudiantes Certificados por Comuna – Georreferenciación.

Comuna	Total

Comuna 1 (Popular)	14
Comuna 2 (Santa Cruz)	11
Comuna 3 (Manrique)	19
Comuna 4 (Aranjuez)	15
Comuna 5 (Castilla)	9
Comuna 6 (12 de octubre)	11
Comuna 7 (Robledo)	13
Comuna 8 (Villa Hermosa)	19
Comuna 9 (Buenos Aires)	29
Comuna 10 (La Candelaria)	8
Comuna 11 (Laureles)	2
Comuna 12 (La América)	2
Comuna 13 (San Javier)	13
Comuna 15 (Guayabal)	7
Comuna 16 (Belén)	5
Comuna 60	9
Comuna 70	3
Comuna 80	6
Total General	**195**

Como se puede observar en la tabla anterior, aunque los estudiantes certificados pertenecen a casi toda la ciudad y sus corregimientos, podríamos afirmar que la comuna que más impacto tuvo frente a la formación y certificación de los estudiantes fue la comuna 9 Buenos Aires, con 29 personas.

Estudiantes Certificados por estrato socioeconómico.

Tabla 9. Estudiantes certificados por estrato socioeconómico.

Comuna	Total	Porcentaje
Estrato 1	47	24%
Estrato 2	94	48%
Estrato 3	54	28%
Total general	**30**	**100%**

La distribución por estrato socioeconómico, nos indica que la mayoría de estudiantes certificados pertenecen al 2 con 94 personas (48%), seguido del estrato 3 con 54 personas (28%), siendo el de menor representatividad el estrato 1 con 47 personas certificadas en el programa de Asesor Comercial y de Servicio. Sin embargo, es

importante destacar que las diferencias entre el estrato 1 y 2 no son significativas y es muy pareja en los resultados.

COMPONENTE 3 ESTRATEGIAS TRANSVERSALES

Las estrategias trasversales comprenden el fortalecimiento de habilidades sociales y para la vida a través del acompañamiento psicosocial de los estudiantes y los mecanismos utilizados para la motivación a la asistencia y prevención a la deserción, con acciones afirmativas para las Mujeres.

- Jornadas de sensibilización con docentes en temáticas de trato adecuado con población vulnerable y habilidades para la vida.
- Estrategias para fortalecer los vínculos significativos y facilitar la integración comunitaria
- Acciones afirmativas con mujeres y aplicación de un enfoque diferencial en el desarrollo del componente psicosocial y durante todo el proceso formativo.
- Resultado de visitas domiciliarias
- Resultado de la derivación de los estudiantes a rutas a necesidad

3.1.1. Realización de Caracterización de la población

Se realizó durante la tercera semana de mayo de 2019. La encuesta se aplicó mediante un formulario de google, se acompañó en un aula de sistemas a los estudiantes para la aplicación de ésta y resolver dudas que los estudiantes pudieran tener.
En total los encuestados fueron 235 de 238 estudiantes activos a la fecha, donde 201 eran mujeres y 34 de ellos, hombres.

La mayoría de ellos estaban entre los 18 y 21 años de edad (37%), seguido por un 25% mayores de 30 años, el 23% estaban entre los 22 y 25 años y el restante 14% estaba entre los 26 y 29 años.

El 100% de ellos habitaban en Medellín, primando la comuna 9 con 14%, seguido por las comunas 3 y 8 cada una con el 11%, la comuna 4 tenía el 9%, las comunas 1 y 13 tenían el 7% cada una, la comuna 7, 60 y 6 con 6% de habitantes, comuna 2 y 5 con 5%, las comunas 10, 15, 16 y 80 con 3% cada una, finalmente las comunas 11, 12 y 70 con el 1%.

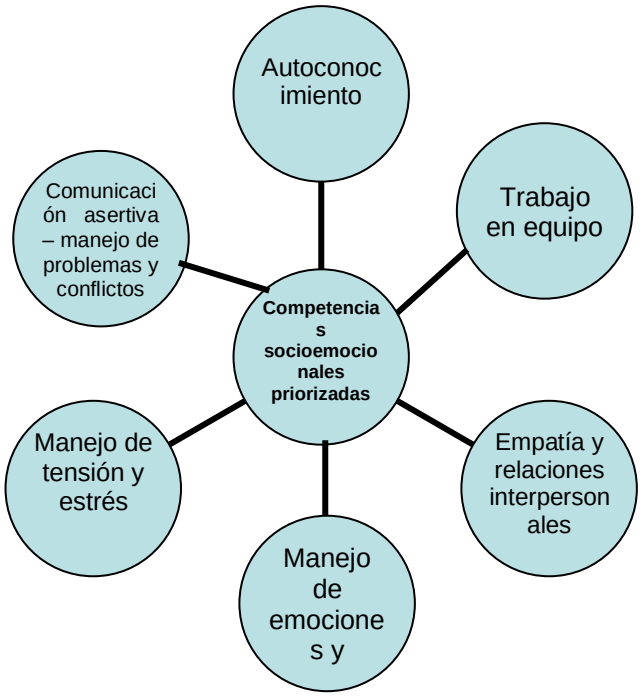
El 46% de nuestros estudiantes residían en estrato socioeconómico 2, seguido por el estrato 3 con el 27% y estrato 1 con el 25% y tan sólo el 2% estaban ubicados en estratos socioeconómicos 4 y 5.
El 9% de ellos eran afrodescendientes, el 10% eran víctimas de violencia, 4% se percibían como pertenecientes a la comunidad LGTBI, el 16% eran madres o padres cabeza de familia, el 1% desmovilizados, 1 persona en situación de discapacidad (0.4%) y 2 personas son población de Frontera (1%).
El 72% eran solteros, el 18% vivían en unión libre, el 7% casados y el restante 2% estaban divorciados o separados.
El 56% atendían su salud a través de EPS, el 42% a través del Sisben y el 2% por medio particular como régimen de la policía o fuerzas armadas.

El 7% de nuestros estudiantes trabajaban, el 93% de ellos no trabajaban y dependían económicamente de su núcleo familiar.
El 51% convivía en hogares compuestos por 1 a 3 personas, siguiendo con el 40% que convivían con 4 a 6 personas, el 7% con 7 o más personas y el 1% vivían solos.
El tipo de familia de mayor prevalencia era la nuclear con el 36%, varios miembros 28%, monoparental vía materna 12%, unión libre 9%, unión de dos hogares cada uno con hijos 4% y el 3% su familia estaba compuesta de otras maneras.
El 58% de nuestros estudiantes no tenían hijos y el 42% si tenían hijos.
El 40% tenían en sus hogares un ingreso de un SMLV, el 35% entre 1 y 2 SMLV, el 19% tenían ingresos menores a un SMLV, el 3.4% tienen ingresos de 3 o más SMLV y el 3% no recibían ingresos en el hogar.
Las problemáticas detectadas en los hogares de los estudiantes fueron, alcoholismo 3%, drogadicción 1%, violencia intrafamiliar 2%, enfermedades de alto costo 9%, otros como falta de comunicación, problemas psicológicos 1%.
El 69% de los estudiantes recibían apoyo económico de la familia para estudiar, el 86% lo apoyaban en tiempo y en generarles un espacio adecuado para su formación, el 94% percibían un apoyo motivacional para continuar con sus estudiantes.
El 89% de ellos se comunicaban a través de whatsapp, el 77% utilizaba el Facebook, el 60% youtube, el 59% Instagram; es importante tener en cuenta que estas redes no son discriminatorias y los estudiantes utilizaban varias al tiempo, G+ 43%, Pinterest 13%, Twitter 8%, 6% Snapchat, 2% Linkedin.
El 7% de nuestros estudiantes SI fumaba, y el 93% aseveraron no hacerlo; el 19% de ellos afirmaron haber consumido alcohol en los últimos 6 meses, el 27% dijeron que, en el último mes, el 17% afirmó que consumió alcohol hace más de un año, el 9% nunca había consumido, en el último año 6%, los que respondieron que el día anterior 5% y el 3% firmaron que solo lo han consumido una vez.

El 83% afirmó no haber consumido SPA, el 8% dice que sólo una vez, el 3% dijo que consumió hace más de un año, el 3% dijo que en los últimos seis meses y el 1% de ellos dijeron que fue en el último mes, año y día.

El 68% utilizaba métodos anticonceptivos, el 32% no. Dentro de los métodos utilizados estaban: implante subdérmico 26%, inyección 25%, pastillas y preservativos 14%, la T 6% y Tubectomía el 15%.

El 31% utilizaba su tiempo libre en actividades deportivas, culturales o artísticas el 9%, sociales y/o familiares 57%, religiosa y espirituales 14%, tecnológicas, video juegos y redes sociales 26%, otro tipo de actividades 5%.



A continuación, se visualiza la tabla de datos y la matriz con el porcentaje de incidencia:

Competencias a fortalecer	**Votación estudiantes (%)**	**Puntaje de observación (%)**	**Conductas que evidencias la deficiencia en la competencia**
Responsabilidad	29%	40%	Los estudiantes mostraron ser responsables en el cumplimiento de sus deberes, los docentes reportaronn que en general eran cumplidores de sus compromisos, se evidenció buena asistencia a clase y cuando llegaban tarde activaban el conducto regular
Ética y transparencia	35%	40%	Los estudiantes se mostraron honestos durante el tiempo de formación, sin embargo varios de ellos consideraron que se debía fortalecer
Trabajo en equipo	52%	80%	En las aulas de clase se realizó un trabajo individual, aunque hubo colaboración entre compañeros. Durante la actividad de observación se evidenció que los estudiantes lograron el objetivo propuesto, aunque se observó que no todos participaron en la planeación, no se siguieron correctamente las instrucciones, lo que muestra errores en la comunicación. Un poco más de la mitad de los estudiantes creyeron que se debía fortalecer porque en todos los ámbitos de la vida se trabaja en equipo.
			Algunos estudiantes consideraron que les hace falta fortalecer la capacidad de salir adelante ante las adversidades, lo cual tiene sentido cuando nuestra población se caracterizaba por tener oportunidades limitadas, sin

Resiliencia	46%	50%	embargo el mismo hecho de estar en un proceso formativo para mejorar su calidad de vida y la de su entorno es un acto claro de resiliencia
Autoconocimiento	50%	90%	La mitad de los estudiantes reconocieron como prioridad el autoconocimiento, sin embargo en el acompañamiento psicosocial se evidenció autoesquemas bajos, por tal motivo se priorizó esta competencia
Empatía y cooperación	31%	70%	En general, los estudiantes mostraron facilidad de comprender las dificultades que se le presentan al otro y brindaban la ayuda posible para la consecución de las metas de cada uno, sin embargo se priorizó porque el perfil del asesor comercial requiere fortalecer mucho esta competencia
Comunicación asertiva	56%	70%	Un poco más de la mitad de los estudiantes reconocieron que deben mejorar la forma en que se comunican; durante la etapa formativa se evidenció que utilizaban eficientemente los canales de comunicación, sin embargo en ocasiones se utilizaban palabras y expresiones no adecuadas
Relaciones interpersonales	53%	70%	Se presentaron dificultades en la convivencia escolar debido a las diferencias en las relaciones interpersonales y además es era una competencia importante de fortalecer en los asesores comerciales
Toma de decisiones	35%	50%	Durante la actividad se les facilitó tomar decisiones, aunque varios de ellos consideraron que

			se debía fortalecer.
Manejo de problemas y conflictos	69%	70%	En el DRP no se evidenciaron conflictos, los docentes y las psicosociales durante el acompañamiento detectaron conflictos de convivencia, conflictos familiares, entre otros y los estudiantes priorizaron esta competencia
Pensamiento creativo	29%	30%	algunos estudiantes reconocieron la necesidad de explorar diferentes posibilidades ante una misma situación, sin embargo se pudo observar con docentes y en el DRP que los muchachos poseían creatividad.
Pensamiento crítico	31%	30%	Durante la discusión generada en el trabajo realizado y durante la socialización del mismo se evidenció en la mayoría de ellos una capacidad de análisis y de cuestionarse a sí mismos frente al tema abordado.
Manejo de emociones y sentimientos	52%	80%	Los estudiantes priorizaron abordar el manejo de emociones y en las aulas de clase se evidenció situaciones de conflicto por el manejo de emociones
Manejo de tensión y estrés	60%	70%	Los estudiantes priorizaron esta habilidad para la vida, además durante la etapa de formación evidenció que es necesario aprender a manejar la ansiedad que genera los cambios de vida.

Se arrojaron las siguientes propuestas para la formación de competencias claves y transversales para minimizar las problemáticas y fortalecer las competencias blandas que puntuaron bajo

- Talleres experienciales - participativos para fortalecer no solo las competencias socioemocionales y habilidades para la vida, sino también para generar espacios de

reflexión frente a las realidades socioculturales. Estos talleres tenían diferentes estrategias: juego de roles, debates, lúdicas, actividades deportivas, recreativas, talleres reflexivos, entre otras.

- Motivaciones grupales, de manera semanal, para generar impactos positivos ante los logros alcanzados en lo académico y actitudinal
- Generación de afirmaciones positivas que promovieran una actitud positiva y transformadora de la propia realidad, fortaleciendo la seguridad en sí mismo.

Diagnóstico Rápido Participativo

Con el fin de tener un diagnóstico de las competencias socioemocionales y habilidades para la vida de nuestros estudiantes, como tener una visión integral de ellos y herramientas para intervenir mediante la formación en competencias claves y transversales se decidió además realizar un DRP (Diagnóstico Rápido Participativo)

Esta actividad se ejecutó los días 09, 10 y 16 de mayo con la metodología de taller de observación directa, la cual arrojó unos resultados que permitieron leer la problemáticas personales y psicosociales de los estudiante además, el nivel de fortalecimiento de las competencias socioemocionales y habilidades para la vida; dando luces de cuáles son las competencias que aún requieren mayor fortalecimiento y de cuáles son las estrategias que se deben aplicar para la formación de las competencias claves y transversales.

Al taller de observación directa del DRP asistieron 220 estudiantes de un total de 238 estudiantes, lo que equivale al 92.4%, 170 son adultos-jóvenes y 50 personas son adultas. Del total de personas que presentaron el DRP, 187 son mujeres y 33 son hombres.

Por los datos encontrados, socializados y analizados se pueden definir algunas temáticas priorizadas para abordar con los estudiantes, aclarando que las demás temáticas serán abordadas transversalmente durante la formación de competencias claves y transversales.

Las competencias socioemocionales priorizadas son: autoconocimiento, trabajo en equipo, empatía y realciones interpersonales, menjo de emociones y sentimiento, manejo de tensión y estrés y comunicación asertiva –manejo de problemas y conflictos.

Se arrojaron las siguientes propuestas para la formación de competencias claves y transversales para minimizar las problemáticas y fortalecer las competencias blandas que puntuaron bajo.

- Talleres experienciales - participativos para fortalecer no solo las competencias socioemocionales y habilidades para la vida, sino también para generar espacios de reflexión frente a las realidades socioculturales. Estos talleres tienen diferentes estrategias: juego de roles, debates, lúdicas, actividades deportivas, recreativas, talleres reflexivos, entre otras.
- Motivaciones grupales, de manera semanal, para generar impactos positivos ante los logros alcanzados en lo académico y actitudinal

- Generar afirmaciones positivas que promuevan una actitud positiva y transformadora de la propia realidad, fortaleciendo la seguridad en sí mismo.
- Realizar actividades lúdico-deportivas para promover hábitos de vida saludable en convenio con Bienestar estudiantil
- Espacios de escucha activa de manera cotidiana para orientar en la toma de decisiones.
- Asesorías psicológicas, individuales, colectivas y familiares
- Taller de formación en competencias socio-emocionales: Plan de vida educativo
- Afirmaciones positivas para mujeres.

3.1.2. Asesorías psicológicas individual, grupal y familiar

- Atenciones individuales

Durante la ejecución del contrato se atendió un total de 167 asesorías psicológicas individuales, siendo las mujeres jóvenes quienes generaron mayor demanda del espacio psicológico, lo cual es entendible, ya que el 85.7% de los estudiantes matriculados fueron población femenina; también es importante tener en cuenta que, por su etapa evolutiva, la mayoría de ellos no habían consolidado de manera clara y asertiva la capacidad de afrontamiento frente a los problemas de pareja o de familia, generando constantes estados de alteraciones que requerían intervención individual, a esto se sumaba la carga académica y las condiciones de salud física y mental; por ende la habilidad de resolución de conflictos de los estudiantes se reflejaba en su desempeño académico y en la toma de decisiones.

CONSOLIDADO ATENCIONES INDIVIDUALES

ENTIDAD/ATENCION/MES		Mes 1abril	Mes 2 mayo	Mes 3 junio	Mes 4 julio	Mes 5 agosto	Mes 6 septiembre	Mes 7 octubre	Mes 8 noviembre	Mes 9 diciembre
Fundación Cesde	JH	0	1	2	3	4	6	3	0	0
	JM	0	15	21	24	22	15	8	3	0
	AH	0	0	1	4	1	0	0	0	0
	AM	0	8	15	5	3	3	0	0	0
TOTAL		**0**	**24**	**39**	**36**	**30**	**24**	**11**	**3**	**0**

JH: Joven Hombre JM: Joven Mujer
AH: Adulto Hombre AM: Adulto Mujer

CONSOLIDADO ATENCIONES POR PROBLEMATICAS CONTRATO No. 4600080274										
ENTIDAD	**ATENCIÓN**	MES abril	MES mayo	MES junio	MES julio	MES agosto	MES septiembre	MES octubre	Mes noviembre	Mes diciembre
Fundación Cesde	Dificultades familiares o de pareja	0	21	14	20	12	0	0	2	0
	Dificultades personales	0	1	2	12	8	7	7	0	0
	Dificultades de salud mental o física o	0	1	12	0	0	0	0	0	0
	Dificultades de convivencia escolar	0	0	7	2	2	0	0	0	0
	Situaciones académicas o inasistencia	0	1	0	0	1	0	0	0	0
	Tolerancia al consumo	0	0	2	2	2	0	0	0	0
	Otra cual	0	1	1	0	5	17	4	1	0
TOTAL		**0**	**24**	**39**	**36**	**30**	**24**	**11**	**3**	**0**

Atenciones por comuna

CONSOLIDADO ATENCIONES PSICOLOGICAS POR COMUNA CONTRATO 4600080274 PROGRAMA ASESOR COMERCIAL Y DE SERVICIOS									
COMUNA	MES abril	MES mayo	MES junio	MES julio	MES agosto	MES septiembre	MES octubre	Mes noviembre	Mes diciembre
C.1	0	1	4	1	2	1	3	0	0
C.2	0	1	1	4	3	1	0	0	0
C.3	0	3	4	6	5	5	2	1	0
C.4	0	4	4	4	1	0	1	0	0
C.5	0	1	4	1	0	1	0	1	0
C.6	0	0	1	2	1	2	0	0	0
C.7	0	1	1	2	2	1	1	0	0
C.8	0	3	3	4	3	3	3	0	0
C.9	0	2	6	5	2	3	1	1	0

C.10	0	2	1	2	3	1	0	0	0
C.11	0	0	2	0	1	0	0	0	0
C.12	0	0	1	0	1	1	0	0	0
C.13	0	1	3	1	3	1	0	0	0
C.14	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C.15	0	1	1	0	0	0	0	0	0
C.16	0	0	0	1	0	0	0	0	0
C.50	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C.60	0	3	3	2	3	2	0	0	0
C.70	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C.80	0	1	0	1	0	2	0	0	0
Total	**0**	**24**	**39**	**36**	**30**	**24**	**11**	**3**	**0**

Cabe señalar que la asesoría psicológica fue una herramienta valiosa para propender por la permanencia de los estudiantes en el proceso de formación ya que permitió contener situaciones de riesgo de deserción en la medida en que se brindó un espacio de escucha activa y se fortalecieron en los recursos internos de los individuos atendidos para hacer frente a sus realidades, además de contribuir de esa manera a mejorar los índices de salud mental en los individuos y por ende de la ciudad.

Cuando los estudiantes presentaron un posible diagnóstico clínico de patologías psicológicas como Ansiedad, y cuando los estudiantes manifestaron deseo de recibir ayuda frente a otras situaciones que requerían una terapia psicológica se realizaron remisiones externas, en total fueron tres remisiones; teniendo en cuenta que éstos requerían del acompañamiento de un profesional de la psicología clínica y en el ejercicio ético de la profesión según el código deontológico y bioético del ejercicio de la profesión de la psicología (Ley 1090 de 2006) se debió realizar remisiones a profesionales de esta área; en su mayoría fueron a la Sociedad San Vicente de Paúl por un convenio que existe con ellos, que atiende a nuestros

- **Asesorías psicológicas grupales**

Durase realizaron 153 atenciones grupales para motivar la asistencia y el compromiso con el proceso de formación durante la fase lectiva, comprendida entre los meses de abril y diciembre de 2019. Entre abril y agosto fueron los meses con mayor número de atenciones grupales, por el momento álgido del proceso de formación. En general, los grupos respondieron positivamente a las intervenciones, mejorando la asistencia y motivación

CONSOLIDADO INTERVENCIONES GRUPALES POR MES CONTRATO No.4600080274 DE 2019										
ENTIDAD	**TEMA/ATENCION**	Mes 1abril	Mes 2 mayo	Mes 3 junio	Mes 4 julio	Mes 5 agosto	Mes 6 septiembre	Mes 7 octubre	Mes 8 noviembre	Mes 9 diciembre
Fundación Cesde	Motivación Asistencia	42	28	25	28	25	1	2	1	0
	Conflictos de convivencia	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	TOTAL	**42**	**29**	**25**	**28**	**25**	**1**	**2**	**1**	**0**

-Asesorías familiares

Durante la ejecución del contrato se realizaron 9 asesorías psicológicas a familiares de los estudiantes de asesor comercial, la principal causa de atención fueron dificultades personales, debido a que hay situaciones de conflicto al interior de las familias que en ocasiones desborda la capacidad de manejo de problemas y conflictos por ende deciden buscar la orientación de un profesional del área de la psicología.

CONSOLIDADO INTERVENCIONES A FAMILIAS CONTRATO 80274										
Fundación Cesde	**ATENCIÓN - MOTIVO**	Mes 1 abril	Mes 2 mayo	Mes 3 junio	Mes 4 julio	Mes 5 agosto	Mes 6 septiembre	Mes 7 octubre	Mes 8 noviembre	Mes 9 diciembre
Asesor comercial y de Servicios	Tolerancia al consumo	0	0	1	1	1	0	0	0	0
	Dificultades personales	0	0	1	2	2	1	0	0	0
	Otro	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL		**0**	**0**	**2**	**3**	**3**	**1**	**0**	**0**	**0**

3.1.3. Encuentro intergeneracional:

Este evento se realizó los días martes 25 y jueves 27 de junio, con la participación de 181 estudiantes, teniendo en cuenta que son 237 matriculados y 131 familias; es importante aclarar que en algunas familias asistieron varios integrantes, es por eso que los asistentes al encuentro intergeneracional fueron en total 177 familiares; para un total general de 358 participantes al Encuentro.

El encuentro, tuvo como objetivos dar a conocer a las familias y personas significativas de los estudiantes el proceso en el que actualmente se encuentran éstos, en qué consiste el

programa de la Secretaría de Desarrollo Económico; se presentó el programa técnico en el cual están matriculados, los acompañamientos que reciben para la transformación de sus vidas por parte de la Fundación, Guía 5A, y los apoyos que se le brindan en pro a la motivación y previniendo la deserción. Además de informarles lo anteriormente mencionado, el principal objetivo fue generar en las familias una sensibilización frente a la corresponsabilidad de todas las partes implicadas para el logro educativo, reiterando así que ellos como familia son parte fundamental en cumplimiento de esta meta común, para lo cual, tanto Fundación, como estudiantes y familias firmaron un pacto familiar.

La metodología fue participativa y la estrategia fue hacer que los estudiantes cobraran protagonismo, fueron ellos quienes les contaron a sus familiares todo lo antes mencionado a través de la bienvenida realizada por ellos reflejando en su discurso el empoderamiento y lo satisfechos que han estado con el actual proceso de formación y el acompañamiento dado por ambas Instituciones aliadas. Los estudiantes a través de pancartas expresaron sus necesidades de acompañamiento por parte de las familias y éstas dieron respuesta a dichas necesidades.

Finalmente, se pudo observar que las familias comprendieron todas las estrategias que utilizamos para alcanzar el logro educativo y la transformación de sus vidas. Se comprometieron a hacer responsables y coequiperos en el acompañamiento de los estudiantes.

REPORTE ENCUENTRO INTERGENERACIONAL				
Fecha de realización	**programa**	**Temas trabajados**	**Numero de total de asistentes**	**Número de estudiantes**
25 y 27 de junio	Asesor Comercial y de Servicios	Sensibilización frente a la corresponsabilidad de todas las partes del proceso formativo.	358	181

Asistencia por grupo:

Estudiantes asistentes al encuentro intergeneracional	
Grupo	**Asistentes**
G1	13
G2	32
G3	26
G4	28
G5	29
G6	30

G7	23
Total	**181**

Familias asistentes al encuentro intergeneracional	
Grupo	**Familias**
G1	12
G2	14
G3	26
G4	22
G5	21
G6	21
G7	15
Total	**131**

3.1.4. Práctica social

Esta actividad comprende el trabajo con los estudiantes sobre la economía circular. Se desarrolla en tres fases.

Fase 1. Sensibilización
Inicia el 05 de julio de 2019 con una sensibilización a los estudiantes por parte de la empresa Kaptar con quien la Fundación Educativa CESDE tiene una alianza en aras a impactar al medio ambiente con el reciclaje de botellas pet, envases tetrapack y pilas; lo cual disminuye la explotación de materia prima y emisión de CO2 de los camiones transportadores de residuos a los rellenos sanitarios; de esa forma esta alianza está enfocada en aportar a los Objetivos del Desarrollo Sostenible, en específico:
Objetivo 12: Producción y consumo responsable “es importante instar a las industrias, los negocios y los consumidores a reciclar y reducir los desechos, como asimismo apoyar a los países en desarrollo a avanzar hacia patrones sostenibles de consumo para 2030”.

Se les explica a los estudiantes que el concepto de economía circular (reciclaje) se le amplía con el impacto social que se determina en 3 pasos: Sensibilización, concientización y acción.

Fase 2. Concientización
Cada estudiante hará un trabajo de socialización de la importancia de reciclar con sus amigos y familiares.

Fase 3. Acción
Durante el mes de julio cada estudiante deberá registrarse y entregar en el Kiosko Kaptar mínimo 30 botellas

Para el mes de agosto se realiza la última fase del proceso la cual era la premiación del estudiante por grupo que más unidades recicladas aportó durante el 5 y el 31 de julio.

Se informa que se recogió un total de 22.346 unidades que equivalen a 670kg de material reciclado, es decir 0.67 toneladas de material que ingresa a la economía circular, son 22 metros cúbicos no llevados al relleno sanitario, se evitó que transitaran 4 camiones de recolección de basura, es decir 457.6 kms no recorridos.

Se les invitó a continuar esta labor con sus familias y conocidos como responsabilidad social.

Los resultados de unidades recolectadas por grupo fueron:

1 al 31 de julio	
Grupo 1	2545
Grupo 2	3855
Grupo 3	4676
Grupo 4	2550
Grupo 5	3094
Grupo 6	1833
Grupo 7	2435
JAC	**1358**
TOTAL	**22346**

Posteriormente se exaltó el compromiso, motivación, participación y responsabilidad social de los estudiantes que más trajeron unidades de cada grupo.

GANADORES	**Nombre**	**Unidades recicladas**
Absoluto (G3)	Yoryani Alexandra Hernández	797
Grupo 1	Ruth Yesenia Herrera	256
Grupo 2	Marlen Estefanía Castillo	537
Grupo 3	Yesenia Gulloso Herrera	461

GANADORES	Nombre	Unidades recicladas
Grupo 4	Lya Yomara Marín Zapata	263
Grupo 5	Angi Paola Montaño	517
Grupo 6	Juan Fernando Puerta	177
Grupo 7	Kini Johana Tuiran	466

Cada uno de ellos recibió por parte de la Fundación CESDE un mercado para agradecer a sus familias por el compromiso con la práctica social, Kaptar les agradeció regalándoles una planta.

Yoryani Alexandra Hernández como ganadora absoluta con 797 unidades recolectadas recibió un bono para que disfrute de una cena en el restaurante Il forno.

Integración comunitaria
Durante el mes de agosto en la institución, se realizó un total de 1 reunión de integración comunitaria con la Junta de acción comunal de la comuna 10 para exaltar la recolección de unidades de reciclaje que hizo la comunidad en el Kiosko Kaptar que queda en CESDE, que se llevó a cabo el 22 de agosto.

3.1.5. Formación en Competencias Claves y Trasversales (SABER-SABER): Duración de 20 horas

Después de los resultados que arrojó el DRP se diseñaron talleres interactivos que dieron respuesta a la formación integral de los estudiantes, fortaleciendo en ellos las competencias socioemocionales y las habilidades para la vida; además de las acciones afirmativas para desarrollar la Autonomía económica, Educación financiera, Auto esquemas y sentido de vida. Se cumplió con más de 20 horas de formación, tal como se ve en el siguiente cuadro.

Reporte de talleres mensuales				
Mes	Total de talleres en el mes	Temas	Número de Asistentes	Logros obtenidos
Mayo	14	DRP	220	Se logró priorizar las competencias e intervenir durante la formación en competencias claves y

Reporte de talleres mensuales				
Mes	Total de talleres en el mes	Temas	Número de Asistentes	Logros obtenidos
				transversales. Se logró establecer vínculos de empatía y comunicación efectiva desde el equipo psicosocial con los estudiantes.
		Autoconocimiento	202	La actividad planeada para abordar esta habilidad para la vida facilitó un espacio de auto reconocimiento y valía propia para motivar a los estudiantes en la formación de un plan de vida. Permitió la participación de personas que no lo habían hecho en ocasiones anteriores.
Junio	12	Trabajo en equipo	180	El taller de trabajo en equipo logró que los estudiantes comprendieran los principios del tema tratado como son: comunicación, aceptación de posibilidades, confianza, planeación, organización y coordinación.
		Plan de vida educativo	203	En Comfama de la Estrella asistieron los estudiantes y se trabajó con ellos el tema plan de vida abordado

Reporte de talleres mensuales				
Mes	Total de talleres en el mes	Temas	Número de Asistentes	Logros obtenidos
				por competencias como: trabajo en equipo, comunicación, adaptación al cambio, toma de decisiones, responsabilidad, participación y sensibilidad con el entorno.
		Empatía y relaciones interpersonales	96	Durante el mes se realizaron con 4 grupos de los 7 en total el taller, en los que se les posibilitó a los estudiantes comprender las situaciones y emociones del otro, para sí tener relaciones interpersonales más sanas.
Julio	10	Empatía y relaciones interpersonales	71	En los 3 grupos se posibilitó a los estudiantes comprender las situaciones y emociones de otro, para sí tener relaciones interpersonales más sanas.
		Manejo de tensión-estrés y manejo de emociones-sentimientos	175	Se generó un espacio de trabajo lúdico, recreativo que posibilitó afianzar las competencias antes abordadas. Se les capacitó en la ciencia de la felicidad que habla de la naturalización y

Reporte de talleres mensuales				
Mes	Total de talleres en el mes	Temas	Número de Asistentes	Logros obtenidos
				canalización de sentimientos.
Agosto	7	Comunicación asertiva y manejo de problemas y conflictos	168	Los estudiantes comprendieron la diferencia entre los estilos pasivos, agresivos y asertivos de la comunicación, conocieron técnicas de entrenamiento de asertividad y lo pudieron relacionar con la comunicación verbal y no verbal en los entornos personales, familiares, sociales y laborales.
Total	43		1.315	

3.1.6. Transferencia de conocimiento modelo de formación

Durante la ejecución del contrato se realizaron 4 encuentros con los docentes del Programa Técnico Laboral como asesor comercial y de servicios, espacio que permitió intercambiar saberes entre las profesionales psicosociales, los docentes y coordinadora del proyecto en la Fundación CESDE. En cada encuentro los docentes se mostraron satisfechos por el acompañamiento que también recibieron ellos.

Transferencia de conocimiento modelo de formación contrato No. 4600080274 de 2019		
	Fecha	**Tema**
1.	15 de mayo	Estrategias pedagógicas y Comité de convivencia Laboral.
2.	26 de junio	Primeros Auxilios Psicológicos
3.	17 de julio	Saberes sobre las características de los estudiantes que estamos atendiendo, metodologías que se utilizan, el perfil que deben tener los docentes, haciendo énfasis en la empatía y flexibilidad en las relaciones interpersonales con nuestros estudiantes
4.	15 de agosto	Manejo de estrés en el ámbito educativo y el síndrome de burnout

3.2. Motivación a la asistencia y prevención a la deserción

Las Estrategias implementadas para motivar la asistencia y contener la deserción fueron:

Contacto por redes sociales:

Desde el inicio de formación se crearon grupos de whatsapp, en los que se les brindaba información oportuna, se motivaba a la asistencia, la consecución de metas y la transformación personal, además fue un canal de comunicación directa en la que los estudiantes informaban el motivo de inasistencia y entre ellos se motivaban y colaboraban para el logro educativo.

- Seguimiento a registros de asistencia:

Se revisaron diariamente las planillas de asistencia de los estudiantes con el fin de abordarlos y canalizar las problemáticas que se les pudieran estar presentando.

- Llamadas telefónicas a los estudiantes inasistentes:

Se realizaron llamadas telefónicas a los estudiantes que no asistieron a clase con el fin de conocer las causas de inasistencia y brindarles el apoyo necesario según la situación encontrada.

- Gestiones externas

Se vincularon al programa de alimentos de la Sociedad San Vicente de Paúl a varios estudiantes con dificultades económicas.

- Diferentes modalidades de prácticas

Se les ofreció otra modalidad de práctica para quienes por diferentes situaciones debían desertar del programa (proyecto aplicado).

- Generación de permisos especiales

Cuando los estudiantes presentaban situaciones comprobables para asistir a clase o debían llegar tarde se les otorgaron permisos especiales para que no tuvieran que desertar

- Comités académicos y/o procesos disciplinarios

Se abordaron casos de estudiante que presentaron bajo rendimiento para orientarlos hacia la consecución del logro educativo y llegar a acuerdos de mejoramiento académico. De los mismos modos aquellos que no mostraron actitudes propias de las competencias sociolaborales se hizo con ellos un proceso de sensibilización, motivación y orientación.

- Doble auxilio de transporte

Se les brindó a algunos estudiantes el doble auxilio de transporte debido a que vivían en corregimiento, tenían una discapacidad de movilidad o se les dificultaba llegar a clase por motivos de distancia y económicos con el fin de evitar la deserción.

- Remisiones a psicología externa

Cuando se presentaron situaciones de posibles patologías mentales o situaciones personales que ameritaban psicoterapia, se realizaron remisiones externas, en su mayoría en convenio con la Sociedad San Vicente de Paúl en miras a que recibieron ayuda profesional clínica según lo requerían los casos.

- Autorización de ventas en la Institución

Se les permitió a varios estudiantes realizar ventas dentro de la Institución con el fin de recibir ingresos económicos extras

- Visitas domiciliarias

Varios estudiantes recibieron la visita de la profesional psicosocial adicional con el fin de reconocer el contexto familiar de los estudiantes en riesgo de deserciones w intentar rememorar el pacto familiar firmado en el encuentro intergeneracional.

Integración comunitaria
Durante el mes de julio contrato No. 4600080274 **de 2019**, en la Fundación Educativa CESDE, se realizó un total de 1 reunión de integración comunitaria con la Junta de acción comunal de la comuna 10 para sensibilizar frente a la economía circular e invitarlos a participar en la recolección de botellas con la empresa Kaptar. Dicho encuentro fue una sensibilización hecha por un empleado de kaptar en el auditorio de CESDE que tuvo lugar el 05 de julio.
A dicha sensibilización asistieron 9 miembros de la JAC.

el 22 de agosto, en la Fundación Educativa CESDE, se realizó un total de 1 reunión de integración comunitaria con la Junta de acción comunal de la comuna 10 para exaltar la recolección de unidades de reciclaje que hizo la comunidad en el Kiosko Kaptar que queda en CESDE, durante el mes de agosto recolectaron 1358 unidades.

Aunque cabe anotar que la Junta de acción comunal de la comuna 10 por cuenta propia continúan con la recolección de botellas y siguen trabajando en equipo con la empresa Kaptar.

Reporte de deserción:

De los 237 matriculados ejecutado entre los meses de abril y diciembre de 2019, presentaron en total 42 deserciones, lo cual equivale al 18% de la población estudiantil reportada en el acta de matrícula.

CONSOLIDADO DESERCIONES POR GENERO INDIVIDUALES

ENTIDAD /DESERCION /MES		**Mes 1 abril**	**Mes 2 mayo**	**Mes 3 junio**	**Mes 4 julio**	**Mes 5 agosto**	**Mes 6 septiembre**	**Mes 7 octubre**	**Mes 8 noviembre**	**Mes 9 diciembre**
Fundación Cesde	JH	0	0	1	0	0	0	1	2	0
	JM	0	0	9	5	4	0	6	2	0
	AH	0	0	0	1	0	1	0	0	0
	AM	0	0	5	3	0	2	0	0	0
TOTAL		**0**	**0**	**15**	**9**	**4**	**3**	**7**	**4**	**0**

JH: Joven Hombre JM: Joven Mujer
AH: Adulto Hombre AM: Adulto Mujer

CONSOLIDADO DESERCIONES POR MOTIVOS DE RETIRO CONTRATO No. 4600080274

ENTIDAD	**DESERCION/MOTIVO**	**Mes 1 abril**	**Mes 2 mayo**	**Mes 3 junio**	**Mes 4 julio**	**Mes 5 agosto**	**Mes 6 septiembre**	**Mes 7 octubre**	**Mes 8 noviembre**	**Mes 9 diciembre**
Fundación Cesde	**Dificultades familiares o de pareja**	0	0	3	1	2	0	0	0	0
	Problemas de salud física y/o mental (diagnosticada)	0	0	0	2	0	0	0	0	0
	Dificultades de convivencia escolar	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	Situaciones académicas o inasistencia	0	0	0	2	1	1	6	3	0
	Tolerancia al consumo	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Otro (cual)	0	0	12	4	1	1	1	1	0
TOTAL		**0**	**0**	**15**	**9**	**4**	**3**	**7**	**4**	**0**

CONSOLIDADO DE DESERCIONES POR COMUNA CONTRATO No. 4600080274										
ENTIDAD	**COMUNA**	**Mes 1 abril**	**Mes 2 mayo**	**Mes 3 junio**	**Mes 4 julio**	**Mes 5 Agosto**	**Mes 6 septiembre**	**Mes 7 octubre**	**Mes 8 noviembre**	**Mes 9 diciembre**
	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0
	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	3	0	0	1	1	1	0	0	1	0
	4	0	0	0	1	0	0	3	0	0
	5	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	6	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	3	0	0	2	0	0	0
	8	0	0	2	1	0	0	1	0	0
	9	0	0	3	1	1	0	0	1	0
	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	11	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	12	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	13	0	0	1	0	2	0	1	1	0
	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	15	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	16	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	60	0	0	1	1	0	0	2	0	0
	70	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL		**0**	**0**	**15**	**9**	**4**	**3**	**7**	**4**	**0**

Análisis de la Asistencia y la Deserción:

En la fase de prácticas se acompañó con las llamadas telefónicas a las empresas para confirmar asistencia y preguntar cómo van los estudiantes. Con cada uno de los estudiantes hubo dialogo constante a través de redes sociales, la motivación a la asistencia y asesorías psicológicas.

De la deserción se puede decir que durante el mes de diciembre no se presentaron casos de deserción debido a que la mayoría había finalizado su práctica y los demás estaban a punto de finalizar, lo que hace que todos se motiven por la certificación.

Otros:

Durante el mes de diciembre, la profesional psicosocial ha trabajado en equipo con la coordinadora de inserción laboral, para analizar perfiles de estudiantes según requerimientos de las empresas, acompañando estudiantes que por actitud han tenido

dificultades en el sitio de práctica, para comunicarnos directamente con los estudiantes frente a la ubicación de prácticas entre muchas actividades.
De manera permanente la profesional psicosocial está en comunicación con los estudiantes y es un puente fundamental de información y canalización de emociones entre los estudiantes y la profesional de inserción a la práctica a través del uso, dirección y manejo de redes sociales.

Así mismo, se hizo acompañamiento durante los encuentros de prácticas de los estudiantes de asesor comercial y de servicios con el fin de motivar a la culminación eficaz del proceso de práctica.

Acompañamiento a los encuentros de prácticas		
Entidad	**Fecha**	**Grupo**
Fundación Cesde		G1
		G2
		G3
		G4
		G5
		G6
		G7
	04 de octubre	G1
		G2
		G3
		G4
		G5
		G6
		G7
	25 de octubre	G1
		G2
		G3

Acompañamiento a los encuentros de prácticas		
Entidad	**Fecha**	**Grupo**
		G4
		G5
		G6
		G7
	29 de noviembre	G1
		G2
		G3
		G4
		G5
		G6
		G7

También, durante el mes de diciembre, la profesional psicosocial realizó **8** vistas de práctica con el fin de acompañar a los estudiantes en la consecución de competencias durante la fase práctica.

Visita de evaluación de prácticas CONTRATO No. Contrato 4600080274 de 2019				
Entidad	**No.**	**Fecha**	**Empresa**	**Estudiante**
Fundación Educativa CESDE	1	03 de diciembre	Oral City	Yansuri Correa
	2	06 de diciembre	Ofiserrs	Maria Alejandra Rivilla Daniela Toro

Visita de evaluación de prácticas CONTRATO No. Contrato 4600080274 de 2019				
Entidad	**No.**	**Fecha**	**Empresa**	**Estudiante**
	3	09 de diciembre	Representaciones Resmiyá	Laura Vanesa Calle
	4	10 de diciembre	Senatrans	Milena Maria Salazar Leidy Quinto
	5	12 de diciembre	Aserco MC	Santiago Pelaez
	6	16 de diciembre	Inmobiliaria La Candelaria	Luz Delly Hernandez
	7	17 de diciembre	Tic Click	Luz Carime Ortiz
	8	17 de diciembre	Fundación Juan Fé	Estefania Bedoya

En general, los estudiantes evidencian aprendizajes óptimos tanto técnicos como en las competencias transversales, pues en la mayoría de empresas se sienten satisfechos con el desempeño de ellos exaltando particularmente el respeto, la responsabilidad y la ética.

En las pocas ocasiones que se ha visto necesidad de afianzar un poco más, ciertas competencias socioemocionales o transversales, tales como la proactividad, las relaciones interpersonales y la empatía se ha realizado de manera individual un acompañamiento psicosocial.

Durante el mes de diciembre **la profesional psicosocial ha trabajado en equipo con la coordinadora de inserción laboral, para acompañar estudiantes que por actitud han tenido dificultades en el sitio de práctica, para comunicarnos directamente con los estudiantes frente a situaciones de prácticas entre muchas actividades.**
De manera permanente la profesional psicosocial está en comunicación con los estudiantes y es un puente fundamental de información y canalización de emociones entre los estudiantes y la profesional de inserción a la práctica a través del uso, dirección y manejo de redes sociales.

Logros:

- El Encuentro Intergeneracional permitió generar vínculos con las redes de apoyo de los estudiantes y crear pactos de corresponsabilidad frente al proceso formativo.
- Se generaron canales directos de comunicación con los estudiantes para emitir dudas, inquietudes, solicitudes, entre otros.
- Se crearon y fortalecieron vínculos de empatía con los estudiantes que les crea ambientes cálidos y motivacionales de formación.
- Se redujo la ansiedad por la formación académica a través de las asesorías psicológicas, la motivación a la asistencia, la comunicación directa con docentes, la búsqueda e implementación de diversas estrategias pedagógicas en la transferencia de conocimientos, visitas domiciliarias, entre otras.
- Para la práctica social se logró consolidar una propuesta innovadora, alineándonos a los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS) propuestos por la ONU (Organización de las Naciones Unidas), para lo que se gestionó una alianza con la empresa Kaptar.
- La práctica social permitió a los estudiantes sensibilizarse con el medio ambiente, la economía circular y el aporte que cada uno de nosotros damos a nuestra sociedad.
- Articulación con otras Instituciones para el bienestar de los estudiantes; es así como la Sociedad San Vicente de Paúl (SSVP) nos posibilita ciertos cupos para que algunos de nuestros estudiantes con dificultades económicas puedan acceder a un mercado mensual. Además, contamos con una alianza con ellos que nos permite hacer remisiones de psicología externa para procesos terapéuticos.
- Articulación con Roperos para que los estudiantes puedan acceder a comprar ropa a bajo costo
- La empresa Kaptar también tiene una alianza con nosotros para recoger botellas plásticas, latas, cajas tetra pack y pilas para la protección del medio ambiente y algunos estudiantes participan de esto.
- Comunicación directa con los estudiantes que están en práctica para gestión de permisos o acompañamiento requerido.
- La práctica fue una oportunidad para afianzar los conocimientos técnicos y socioemocionales que se impartieron durante la fase lectiva

Dificultades:

- Las actitudes y las expectativas de los estudiantes dificultaron la retención en las prácticas.

Aprendizajes:

- Se aprendió a generar vínculos de comunicación efectiva y asertiva con los estudiantes
- Se aprendió a valorar las oportunidades que nos brinda la ciudad de Medellín, en especial la Alcaldía
- Se aprendió a gestionar oportunidades de bienestar para los estudiantes con otras Instituciones
- Aprendimos que el planeta es de todos y todos aportamos a la construcción de un mundo mejor, con cosas simples como la recolección de botellas plásticas.
- Se aprendió a relacionarnos con el sector productivo

Recomendaciones:

- Continuar fortaleciendo la motivación por la formación, la consecución de logros, la transformación de vida a través de la educación y la inserción laboral.

3.2.2. Apoyos de Bienestar:

Refrigerio: Se contrató el suministro del refrigerio con la señora Rocío Chavarría Gómez NIT 43505905. Para el mes de octubre no se hace entrega de refrigerios teniendo en cuenta que la fase lectiva terminó en el mes de agosto.

A continuación, se relaciona la cantidad de refrigerios entregados a los beneficiarios, de los programas técnicos, con corte al 31 del mes de diciembre del año 2019 por un valor total de $106.038.500.

Cuadro resumen de entrega de refrigerios por mes.			
Mes	**Cantidad de refrigerios entregados**	**Valor unitario**	**Valor total**
Abril	1.450	5.500	$7.957.000
Mayo	4.952	5.500	$27.236.000
Junio	4.089	5.500	$22.489.500
Julio	4.800	5.500	$26.400.000
Agosto	3.992	5.500	$21.956.000

TRANSPORTE

Como estrategia para evitar el ausentismo se hace entrega de un auxilio de transporte cada 15 días (quincena vencida). Los beneficiarios reciben el auxilio de transporte y firman un listado de acuerdo al formato sugerido por la Unidad de formación y habilitación laboral. Para el mes de diciembre se pagó por este concepto el valor de $3.944.400.

A continuación se relacionan los estudiantes que tiene aprobado el doble auxilio.

Nombre	N. de Documento	Corregimiento	Grupo
Cano Gonzales Kely Tatiana	1040754248	San Cristóbal	1
Cano Gonzales Maria Camila	1000089079	San Cristóbal	1
Cano Echeverri Paulina	1128479786	San Antonio de Prado	2
Cano Monsalve Valentina	1000546815	San Cristóbal	2
Cárdenas Claudia Marcela	1017144660	San Antonio de Prado	2
Castillo Sánchez Marlen Estefanía	1143973457	San Cristóbal	2
Celis Correa Santiago	1216725480	San Cristóbal	2
Correa Anlly Melisa	1216728014	San Cristóbal	2
Correa David Hillary Andrea	1193152672	San Cristóbal	2
Correa Restrepo Veronica	1216729073	San Cristóbal	2
Hernández Yoryani Alexandra	1001709615	AltaVista	3
Higuita Espinal Lady Dayana	43250661	San Cristóbal	3
Hernandez Luz Delly	1001710215	AltaVista	4
Manco David Sandra Yarley	1152707792	San Cristóbal	4
Rodriguez Valderrama Juliana	1001016783	San Cristóbal	7
Quintero Sanchez luis Jaime	1001687631	San Antonio de Prado	7
Sanchez Gonzalez Adriana Milena	1026154973	San Antonio de Prado	7
Sepulveda Patiño Elian Stiward	1001506263	San Antonio de Prado	7
Zuluaga David Daniela	1152216452	AltaVista	7
Perez Henao Kelly Johana	1001635467	San Cristóbal	6
Gina Yanselly Ruiz Arroyave	1152688066	San Antonio de Prado	6
Higuita Cano Juan Camilo	1017254656	Discapacitado	3

A continuación, se relaciona la cantidad de transportes entregados a los beneficiarios, de los programas técnicos, con corte al 31 del mes de diciembre del año 2019 por un valor total de $135.961.000.

Cuadro resumen de entrega de transportes por mes.		
Mes	**Cantidad de transportes según lista de asistencia.**	**Valor total**
Mayo	6437	$ 28.488.800
Junio	3615	$17.585.000
Julio	4313	$20.901.200
Agosto	3.591	$17.474.800
Septiembre	1.940	$11.428.800
Octubre	3.310	$20.299.800
Noviembre	2.951	$.15.838.000
Diciembre	790	$3.944.400

IMPLEMENTOS BÁSICOS PARA LA FORMACIÓN: se entrega el kit escolar en el mes de junio se hizo la entrega de los Kit escolares para los estudiantes del programa de Asesor Comercial y de Servicios, el cual constó de:

- 1 memoria USB de 16 gigas
- 2 lapicero negros
- 2 resaltadores
- 1 portaminas
- 1 borrador
- 1 caja de minas

En los anexos del informe se entregará copias de las facturas de compra, y la información financiera se presentará en el formato de ejecución que se entrega al interventor. También como soporte se entregarán las planillas firmadas por los estudiantes como evidencia de recibido del kit y fotos.

El proveedor para los kits fue: Trinidad Herrera Vasquez. Nit: 43.429.805-1.

SUSCRIBIR UNA PÓLIZA ESTUDIANTIL POR ESTUDIANTE.

La póliza de accidentes escolares empezó a cubrir a los estudiantes del grupo desde el día de inicio de clases, es decir, desde el 22 de abril de 2019 y su vigencia está programada por un año, hasta abril de 2020. Esta póliza se gestionó con “Aseguradora Solidaria de Colombia con número 994000002825

El carnet se entrega en el mes de junio, cuando las matriculas se cierren y los grupos estén consolidados.

A continuación se detalla los amparos de la póliza que se adquirió para los beneficiarios del proyecto:

Muerte por cualquier causa	7.000.000
Muerte accidental	7.000.000
Incapacidad total y permanente por accidente	7.000.000
Desmembración o invalidez	7.000.000
Rehabilitación integral por invalidez	18.749.808
Gastos por atención medica quirúrgica y hospitalaria	2.500.000
Riesgo biológico al 60%	1.800.000
Enfermedades amparadas	2.500.000
Gastos de traslado	250.000
Auxilio funerario	1.500.000

COMPONENTE 4: INTERMEDIACIÓN Y VINCULACIÓN LABORAL

4.1. Orientación Vocacional

Se realizó durante los días 25 y 26 de abril con el objetivo de dar a conocer el perfil ocupacional del programa de formación y lograr que los beneficiarios se ubiquen en el proceso formativo que recién inician. Para el desarrollo de la orientación vocacional, los docentes realizaron actividades de juegos de roles, cineforos y exposiciones para clarificar en ellos el perfil vocacional y ocupacional de los asesores comerciales y de servicios, así los estudiantes conocieron las competencias a desarrollar y su campo de acción. A la orientación vocacional asistió en promedio 190 estudiantes y el logro alcanzado fue la sensibilización de los estudiantes frente a su perfil de ingreso y de egreso.

4.2. Orientación Ocupacional:

- Se realizó durante los meses de junio y julio, mediante la construcción del perfil ocupacional de cada estudiante, quienes identificaron las competencias técnicas y personales que les permitirán obtener un adecuado desempeño ocupacional. Los logros alcanzados fueron:

- Hojas de vida a las empresas: se envían las hojas de vida de los estudiantes que están interesados en vincularse laboralmente. Alrededor de 40 estudiantes manifestaron interés en ésta gestión y han sido enviados a diferentes procesos como se evidencia más adelante en gestión a la inserción.

- Una vez los estudiantes se certifiquen pueden ingresar su hoja de vida al sistema de la Bolsa de Empleo de la Fundación CESDE, donde podrán conocer las diferentes ofertas laborales que allí se presentan de las empresas interesadas en los egresados de la Institución.

- Perfil ocupacional: los estudiantes cuentan con un perfil más fortalecido a partir de la experiencia de la práctica, donde adquirieron mayores conocimientos para ser competentes en el mundo laboral.

- Esto les permite complementar el perfil de la hoja de vida para ser más visibles ante la búsqueda de las empresas.

- Presentación de entrevistas personales y colectivas: los estudiantes están participando de diferentes procesos de selección, tanto a los que desde la Institución se han envidado como los que ellos mismo se están gestionando.

- Gracias a esta gestión se cuenta con 24 inserciones laborales.

- Reconocimiento de canales de búsqueda de empleo: los estudiantes se encuentran registrados en los diferentes portales de empleo, esto se evidencia por los procesos de selección que están asistiendo y han reportado.

- **I**nscripción del estudiante a la Oficina Pública de Empleo de la Alcaldía de Medellín: Los estudiantes registraron su hoja de vida en el servicio público de empleo y han estado consultando posibles ofertas laborales.

Gestión de prácticas:

Gestión de prácticas tabla 1					
Estudiantes activos	**Estudiantes en practica**	**Modalidades de practica según PEI**	**Fecha de inicio**	**Fecha finalización**	**Observaciones**
195	195	Convenio de Práctica	Septiembre 2 de 2019	Diciembre 18 de 2019	En el mes de diciembre se reportan 24 vinculaciones laborales, 11 de ellas en la empresa de práctica.

Convenio de práctica: es un acuerdo interinstitucional entre la empresa, la Institución y el estudiante, para el cual los beneficios son negociables (cuota de sostenimiento, duración y afiliación a eps, en caso de la ARL es un requisito fundamenta) y que tiene como objeto complementar la formación académica dentro del proceso enseñanza aprendizaje

Proyecto Aplicado: bajo esta modalidad, el estudiante desarrollará un proyecto asociado a una situación real, aplicando las competencias propias del ejercicio de su profesión.

A continuación, se relaciona los estudiantes de acuerdo a la modalidad de práctica en la que están:

#	Convenio de Práctica	Proyecto aplicado	Vinculación Laboral
Estudiantes	152	33	23

Cronograma de visitas y encuentros evaluativos

Los estudiantes tuvieron unos encuentros de práctica en los que se realizo seguimiento al proceso que llevan dentro de las empresas y proyectos aplicativos, al mismo tiempo que se trabajó temas de formación para desempeño técnico y actitudinal. A continuación, se relacionan las fechas:

Fecha	Hora	Lugar
sep-13	2:00 p. m.	Auditorio
oct-04	1:00 p. m.	Auditorio
oct-25	2:00 p. m.	Auditorio
nov-29	2:00 p. m.	Auditorio

- ✓ Primer encuentro de práctica: se realizó el viernes 13 de septiembre. Se enfatizó en la puntualidad, el conducto regular, el cumplimiento de las normas de la empresa, y en las actitudes principales que demandan las empresas, como son: la proactividad, el trabajo en equipo, la colaboración, el compromiso, la disposición al aprendizaje, el uso adecuado de los recursos de la empresa y de la información de la misma.
- ✓ Segundo encuentro de práctica: se realizó el viernes 4 de octubre, con el tema Postura Corporal, dirigido por la fisioterapeuta Xiomara Marulanda Suárez.

El objetivo de éste tema fue el de generar conciencia en los estudiantes frente a la importancia de expresar con el cuerpo autonomía y seguridad, a fin de generar confianza en la labor que están realizando.

La metodología fue exponencial, con ejemplos claros del hacer diario de los estudiantes. Se brindaron estrategias para corregir la postura y se plantearon reflexiones sobre las implicaciones a corto y largo plazo de mantener una postura corporal inadecuada.

Los estudiantes se mostraron interesados en el tema, generando preguntas a la persona experta y demostrando una actitud atenta.

- ✓ Tercer encuentro de práctica: se realizó el viernes 25 de octubre, con el tema Competencias Comunicativas y Dicción, dirigido por la docente Adriana Arbeláez.

  Como resultado de las primeras evaluaciones de práctica, donde los jefes inmediatos de los practicantes manifestaron como aspecto de mejora la parte comunicativa, se formuló un plan de fortalecimiento de la expresión verbal de los estudiantes en el que, con el acompañamiento de la docente puedan mejorar esta competencia y así favorecer la inserción laboral.

  De esta manera también se da cumplimiento a 120 horas restantes de práctica para 75 días de práctica;

  La metodología para esta actividad fue un taller teórico práctico dirigido por la docente, a partir del cual los estudiantes recibieron un taller para realizar de manera autónoma que contiene ejercicios prácticos. Éste taller será revisado por la docente y es de carácter obligatorio para todos los estudiantes.

- ✓ Cuarto encuentro de práctica: se realizó el viernes 29 de noviembre, con el tema Bolsa de Empleo Fundación CESDE y entrega del taller Competencias Comunicativas.

  La Coordinadora de la Bolsa dio a conocer la plataforma en la que los estudiantes pueden registrar su hoja de vida y postularse a los diferentes procesos de selección.

  Se motivó a los estudiantes a estar activos en la búsqueda de empleo, mantener la hoja de vida actualizada, para favorecer la inserción laboral.

Seguimiento a la práctica

Los seguimientos presenciales a la práctica de cada uno de los estudiantes y los proyectos aplicados se realizarán así:

- Primera visita de práctica: entre el 23 de septiembre y el 25 de octubre
- Segunda visita de práctica entre el 21 de octubre y el 13 de diciembre

Proyecto Aplicado

El 5 y 6 de diciembre de 2019 los estudiantes bajo la modalidad de proyecto aplicado expusieron los trabajos desarrollados en práctica, los cuales estuvieron bajo la asesoría de los docentes Esteban Hurtado y Luis Torres, quienes orientaron a los estudiantes en el desarrollo de los proyectos, cada uno con un objetivo claro.

El docente Esteban Hurtado, se enfocó en el tema de Mercadeo Digital, para ello los estudiantes se dividieron por grupo y se les asignó una empresa, a la que debieron contactar y establecer un plan de trabajo.

Cada grupo presentó la empresa y los aportes generados a partir del trabajo, como fue la creación de redes sociales para la consecución de clientes nuevos, ventas y relacionamiento con el medio. Algunos crearon página web, video promocional, análisis de la competencia, por servicio y calidad.

Éste producto fue entregado a cada empresa, quien agradeció y valoró los aportes de los estudiantes, muestra de ello, es que algunos tienen la posibilidad de continuar con estas tareas y generar ingresos.

En el caso del docente Luis Torres, su objetivo fue el de desarrollar un análisis de la empresa, desde la segmentación del mercado, tipo de clientes, calidad, precio y servicio.

Los estudiantes se dividieron por grupos, y de acuerdo a las empresas asignadas, realizaron una investigación, que permitió conocer como estaba la empresa en relación a la competencia y a partir de esto generaron varias recomendaciones que buscan mejorar la posición de la empresa en el medio en el que se desarrolla.

Al final de cada exposición los estudiantes concluyeron que este trabajo les permitió desarrollar mayor autonomía ya que debieron tener disciplina para cumplir con el objetivo, mejoró la confianza en sí mismos, porque se atrevieron a establecer contacto con personas a nivel empresarial, ampliaron su conocimiento de empresa y como funciona.

- **Evaluación práctica**

El 100% de los estudiantes recibieron la segunda visita de evaluación de la práctica.

Los estudiantes finalizaron su proceso de práctica satisfactoriamente, se realizó la segunda visita de práctica a los estudiantes pendientes, con resultados muy positivos, en los que se resalta el compromiso, dedicación y disposición para el aprendizaje.

Las empresas quedaron motivadas a seguir con el proceso de práctica y referenciar con otros pares el proceso de los practicantes, por los aportes que representan para ellos, que buscan establecerse en el medio y crecer.

120 horas restantes de práctica:

Todos los estudiantes en práctica realizaron el taller de competencias comunicativas y dicción, con el cual cumplen 120 horas de práctica adicionales, para un total de 75 días de práctica.

El taller permitió reforzar en los estudiantes una de las habilidades más importantes en su perfil ocupacional, como es la interacción con el otro a partir de una adecuada expresión verbal, que le permitirá cumplir con objetivos inherentes a su ocupación como es una venta, la transmisión de información, una asesoría, entre otros.

Los estudiantes manifestaron el aporte del taller en su formación y consideran que fue valioso para desempeño laboral.

La docente Adriana Arbeláez, reviso los talleres y aprobó los ejercicios desarrollados por los estudiantes.

4.3. Conexión empresarial

El 21 de agosto a partir de las 7:00 a.m. se llevó a cabo en nuestra institución la actividad “simulación de ruedas de negocio” la cual denominamos **Conversatorio Empresarial** en donde se hizo la gestión para lograr traer a nuestra institución el mayor número de empresas que nos pudieran servir como posibles centros de práctica y de inserción laboral para nuestros estudiantes del programa de Asesor Comercial y de Servicios.

Este conversatorio fue diseñado de tal forma que en cumplimiento de los estudios previos, pudiésemos acercar a los estudiantes con los empresarios y a su vez a los empresarios con la institución educativa y con el proyecto Formando Talentos de la Alcaldía de Medellín.

La programación para la fecha de su realización se hizo teniendo en cuenta la finalización de la fase lectiva, de tal forma que se pudiese potenciar las alianzas con las empresas para generar los espacios de práctica y de inserción laboral para los 7 grupos del programa de Asesor Comercial y de Servicios.

Para potenciar este proceso, realizamos de manera conjunta con CESDE este espacio de conversatorio empresarial lo cual permitió ampliar el número de empresas.

La gestión para lograr traer empresarios dio los resultados esperados, pues de acuerdo a los requerimientos, en los cuales se requerían mínimo 7 empresas se

evidenció que asistieron un número muy superior y posteriormente se generaron contactos y requerimientos para procesos de práctica e inserción laboral.. Este evento se desarrolló de acuerdo a la siguiente agenda.

1.Recepción y Bienvenida
2.Presentación del objetivo del conversatorio y del programa Formando Talentos
3.Conferencia central “Las competencias socioemocionales en el marco de la revolución 4.0”
4. Presentación por parte de los estudiantes, acerca de su perfil, la experiencia vivida en el proceso de formación y las expectativas para su práctica e inserción laboral.
5.Desayuno
6.Presentación de cada una de las empresas a manera de rueda empresarial, donde cada una presentó sus necesidades y expectativas con el programa
7.Acercamiento entre empresas y estudiantes, donde los empresarios dieron consejos a los estudiantes sobre las formas de ser más competitivos en el ámbito laboral.

El evento de conexión empresarial donde participan todas las instituciones, se realizará en el mes de diciembre siguiendo el plan operativo aprobado por la supervisión del contrato.

4.4 Vinculación Laboral

Análisis de la gestión de inserción laboral: desde el proceso de práctica se dio inicio a la gestión de inserción laboral, con resultados positivos, como los que iniciaron medio tiempo durante la fase lectiva y los que lograron vincularse en la empresa de práctica. Para el mes de diciembre, la gestión laboral fue difícil debido a la época del año, donde las empresas estaban en temas de cierre y eventos, por lo que manifestaron recibir la información de los egresados para el mes de enero de 2020.

A continuación, se relacionan las empresas gestionadas en el mes de diciembre para la inserción laboral, de las cuales se sumaron 24 vinculaciones laborales

Nombre	Teléfono de contacto	Email
PORTEK	2350200	servicios@portek.com.co
flota la milagrosa S.A	2163050	flotalamilagrosa@gmail.com
Servi Express S.A.S	3067144	sgsst.serviexpress@gmail.com
Grupo AltaGracia	3136686724	juan.correa@altagracia.co
MCGL ASESORIAS S.A.S	3521835	mcgasesorias@hotmail.com
Ingenieria de Telecomunicaciones IDT SAS	4448790	recepcion@idt.com.co
EL EQUIPO DEL	4446789	coordinadoragestionhumana@dimoficial.com

PUEBLO SA		
CINCEL S.A.S	4441546	mlrios@cincel.com.co
AMBIENTE AZUL SAS	4442433	info@ambienteazul.com.co
XENCO S.A.	3111144	julianavasquez@xenco.com.co
GLASEADORA EL TRIUNFO Y CIA S.C.A.	2851125	gtriunfo@une.net.co
LA QUINTA AGENCIA	4441891	comercial@laquintaagencia.com
Organización Equitel	2554200	cguerra@equitel.com.co
Me late chocolate	3318012	Elizabeth@melatechocolate.com
Magueras y Correas de Antiquia S.A.S	4489011	talentohumano@mancoran.com.co
TAX INDIVIDUAL SA	4440888	nomina@tax-individual.com.co
Diem.com.co	4889640	diemtienda@gmail.com
ediciones y comercializadora palama	4187407	zjasmin123@hotmail.com
Recurso Confiable Colombia SAS	4486383	gestionadministrativa@recursoconfiable.com
SANTA ROSA PUBLICIDAD	4440026	info@santarosapublicidad.com
Grupo dl plus S.A.S	4489449	administrativa@grupodlplus.com
INTAP S.A.S	2686916	smunoz@intap.com.co
Colombiana de Vigilancia Técnica Ltda	4462727	cvega@covitec.com.co
Comunica Agencia	3104039772	diana@comunicaagencia.com
Ingenieros de Antioquia SAS	4442980	recursoshumanos@ingenierosdeantioquia.com.co
INVERSIONES ROISHE S.A.S	5115544	talentoh@almacenroishe.com.co
Corporación Región para el Desarrollo y la Democracia	2542424	asistente.administrativa@region.org.co
Productos Yuli SA	4484130	talentohumano@productosyuli.com
CODE SPORTS SAS	3114277820	luisa@gmail.com
DEPOSITO DE MADERAS JMG SAS	4446118	maderasjmg@hotmail.com
PLM MARKETING GROUP SAS	3117294978	financiera@plmgroup.co
Rentaequipos S.A.S	3744242	gestionhumana@re-rentaequipos.com
INVERSIONES Y SERVICIOS ADRISANE SAS	3154110478	ajaramillo191@gmail.com

Intelligent Training	3215333	coordinadora.administrativa@itcolombia.com
PROPLANET	4449447	administracion@proplanet.com.co
Almacenes Éxito	6049696	mcrios@grupo-exito.com
Laminación de Colombia	4444002	gestionhumana@laminaco.com
Habitat Adulto Mayor S.A	3221520	mmazo@tuhabitat.co
Travel Plus	4121201	pgarces@travelplus.com.co
KRAZZY KIDS	4442031	krazzykids@hotmail.com
DNI SAS	3229622	recursosh@dni.com.co
SERVIPETROL S.A.S	3223348-3176381462	servipetrol@une.net.co
MULTIMEDIA LAB	5804447	yeny.erazo@multimedialab.co
Sanmiguelagro	3546152	sanmiguel@sanmiguelagro.com
FORMACTIVA SAS	4444324	analistacomercial@formactiva.com
Henry Mazo Asesoría y Cobro Jurídico	6045527	mazoalvarezh@gmail.com
DITO SAS	4480681	queliyg@abakosoluciones.com
Creaccion.co	3286014	info@creaccion.co
Logistral S.A	4441349	vanessa.montoya@logistral.co
RESTAURANTE MAMA SANTA	2885822	restaurante.mamasanta@gmail.com
UPSistemas.com	7422333	adriana.aguirre@upsistemas.com
GENETICA SELECTA SA	3426959	lquiceno@geneticaselecta.com.co
Nexarte Servicios Temporales	3002040429	Alexandra.almanza@nexarte.com
SPELL SAS	6048570	contabilidadspell@gmail.com
Fundación Juanfe	4808823	lina.l@juanfe.org
NOTARIA 26 DE MEDELLIN	4444266	contanota26med@une.net.co
RED MOTOS COLOMBIA S.A.S.	3616393	talentohumano@redmotoscolombia.com
Mega Aires S.A.S	4484160	megaaires1@megaaires.com
Cyan Eventos y Logistica S.A.S.	4440410	juridica@cyaneventos.com
Funeraria La Inmaculada S.A.S	4446519	lainmaculada.desarrollohumano@gmail.com
Asociación Mutual Bienestar	4446519	desarrollo.humanos03@gmail.com
CLÍNICA ATENCIÓN ODONTOLOGICA INTEGRAL	2519364	clinicaaoi@hotmail.com
MAKRO SUPERMAYORISTA	4305700	reh01.st05@makro.com.co

SAS		
Transportes Especiales Senderos S.A.	444 8826	gestionhumana@senderos.com.co
modatex sas	27702222	servicliente@modatex.co
ARTESONIDO SAS	4447007	subgerencia@artesonido.com.co
Central Ganadera S.A	4710183	seleccion@centralganadera.com
TecniExpress Otraparte	3148306999	comercializagro.gerencia@gmail.com
DISEÑOS Y SOLUCIONES INDUSTRIALES SAS	3224509	financiero@disenosysoluciones.com
generacciones talento y desarrollo	5202500	info@generaccionestyd.com
Doctus SAS	4482027	auxiliar@doctus.com.co
Gente Competente S.A.	2683587	seleccion@gentecompetente.com
MARIA M. GAVIRIA GOMEZ	4489074	gestionhumana@masseli.com.co
Distribuciones agrofranco	4877431	distribucionesagrofranco@gmail.com
TAMAYO JARAMILLO ASOCIADOS S.A.S	2621351	administracion@tamayoasociados.com
Seguros Generales Suramericana	2602100	lccardona@sura.com.co
Fundación clínica del norte	4481270	amgutierrez@clinicadelnorte.org
Novelty Suites	6041521	rhumanos@estiloejecutivo.com
Crepe Suze	3108399746	susana.estrada24@gmail.com
Innovaequipos SAS	2040308	innovaequipossas@hotmail.com
IMAGEN JUNIOR SA	3012158	tesoreria@imagenjunior.com
INDUHERZIG S.A	5605050	asistente.adm@herzig.com.co
1 Teg Seguridad LTDA	4448913	contabilidad@1teg.com
CYS TECNOLOGIA	6043334	cpino@cystecnologia.com
PRIMORDIAL S.A.S	2166633	talentohumano@primordialsa.com
MULTICOCHES SA	4440723	sandra.guarin@multicochessa.com
ENRIQUE PRADA W S.A.S.	2515804	epwcomedal@une.net.co
productos alimenticios la sonsoneña	4485884	seleccion@sonsonena.com
TyB	3164421312	slmartinez19@gmail.com
DIEGO LOPEZ S.A.S	2306111	talento.colores@une.net.co
AMBIENTE	4480398	info@ambientesoluciones.com

SOLUCIONES SAS		
GRANADA.IO S.A.S.	4444237	administracion@granada.io
MOTION SPORTS NUTRITION COLOMBIA	3148275537	mariaclararuizvilla0629@gmail.com
SUMIPRINT QUIMICA Y COLOR S.A.S	2857234	yessica.vargas@sumiprintqyc.com
VIVECOMP	4440768	financiera@vivecomp.com.co
MC consultoria	2603150	mariaclaraisazaconsultoria@gmail.com
Coofinep Cooperativa Financiera	5114688	eriksabel-1996@hotmail.com
PRECOLOMBINA DE TURISMO ESPECIALIZADO SAS	4444270	ghumana@precoltur.com.co
Icono Total	3014456317	Gerenciaiconototal@gmail.com
galeria vivasi	3669285	vivasigaleria@gmail.com
JVALENCHE SAS	5993388	JVALENCHE1@GMAIL.COM
Delta TD SAS	4445932	arendon@deltatd.com.co
PYT COLOMBIA S.A.S	3013547731	contabilidad@pytcolombia.com
TECNO INTEGRALES SAS	3222141	tecnointegrales@gmail.com
la rebaja droguerias y minimarket	6040303	martha_diaz@copservir.com
TECNO SHOPPING	4485084	gabriel.zapata@tecnoshopping.com.co
Manpower	5207468	estefania.botero@manpower.com.co
LinkON	3012434867	info@linkon.com.co
ASESORIAS EN GENERAL SAS	2993970	juancanolo@hotmail.com
GRUPO EMMANUEL SAS	6140402	tfernandezu@hotmail.com
aqua fragancias	3223944	administracion@aquafragancias.com.co
SERVIREFRIAIRE	3221291	info@servirefriaire.com
Litofrank SAS	4375592	litofrank@une.net.co
difusion creativa publicidad s.a.s.	3668910	difusioncreativa@hotmail.com
SARAI CLOTHING S.A.S.	4448520	recursoshumanos@playmodel.com.co
INVERSIONES SANTAMONICA PREMIUM SAS	4487072 EXT 107	lider.admon@santamonicaeventos.co
Ci latin fitness	5736491	ventas.latinf@gmail.com
AMARS	4141903	amarsreposteria@une.net.co

REPOSTERIA		
Materiales el Titan	2772002	agarcia@materialeseltitan.com
ACCESORIOS Y VALVULAS APOLO S.A.S.	3717310	big@big.com.co
Confecciones Online	2819403	maoaristi@hotmail.com
Distribuidora Lubrikam S.A.S	5095095	cartera@dlubrikam.co
etiquetas e impresos graficos sa	2620120	coordinaciongh@etigraf.com.co
Distribuidora Salud Natural SAS	5118044	carofranco289@hotmail.com
Asesoramos sas	2319168	asecontrassas@gmail.com
Universidad Católica Luis Amigó	4487666	profesional1.ghumana@amigo.edu.co
OTC INSTALACIONES	2856189	otcinstalaciones@gmail.com
Diana Vallejo	2207704	dianacarolinavallejo1988@gmail.com
FILTRACION Y ANALISIS SAS	2507554	contabilidad@filtracionyanalisis.com
SUPERMERCADO BOOM	362332	thumano@superboom.com.co
SYSCON SAS	4449950	luisafernanda@syscon.com.co
SURAMERICANA DE TEXTILES S.A.S	4440395	GESTIONTALENTOHUMANO@SURATEX.CO
SUPERMERCADOS MERKAHORRO SAS	4806360	gestionhumanamerkahorro@gmail.com
MEDS Asesorías S.A.S	2502976	empleo@medsasesorias.co
GESTIONANDO MI TALENTO	3188321309	avalencia@gestionandomitalento.com.co
XEGMENTA SAS	4442474	luzfanny@xegmenta.com
DICO EXHIBICION Y DISEÑO COMERCIAL	4480095	SERVICIOALCLIENTE@GRUPOMERCADEO.COM
FUNERARIA BETANCUR	3117827834	puertabeatriz@hotmail.com
Geo tecnica	4481110	auxiliar@geotecnica.com.co
PISENDE SAS	4441200	yajaira.gutierrez@pisende.co
MAYUN SAS	3722277	recursoshumanos@mayun.com.co
BIO+ED	5599160	ysolorzano@bioed.co
Los Cartujos	3229595	asisloscartujos@gmail.com
Productos y Especialidades Quimicas S.A.S.	5205380	prodesquim@gmail.com

CAJAS YA SAS	4448521	gerencia@cajasya.co
CORALONJAS	3220365	info@coralonjas.com
ALTAMAR S.A.S	3140528	admon-altamar@une.net.co
Suramericna	2602100	smarin@sura.com.co
RICAURTE ROSSO ASESORES DE SEGUROS LTDA	4480909	digital@segurosrr.com.co
mym manejo de materiales s.a.s	3011040	auxgh-vinculaciones@mymmanejo.com.co
COMPLARKETING S.A.S.	4449651	leidy.guerra@e-chez.com
CYGTALENTOSAS	3185015293	aseleccion12@gmail.com
INSTITUTO DE CAPACITACION LOS ALAMOS	3094242	losalamos@une.net.co
laboratorios cero	2854111	auxadmin@cero.com.co
rene cañas inmobiliaria sas	322 45 12	rcinmobiliaria17sas@gmail.com
corporación casa de la misericordia	2542305	cdlmfinanzas@gmail.com
Turismo Total S.A	2687811	diroperativa@turismototal.com.co
KENWORTH DE LA MONTAÑA	3732606	ghumana.itagui@kenworthcolombia.com
PIETRA GROUP SAS	2280089	contabilidad@pietragroup.co
ACADEMIC SERVICES	3341000	auxadmon@makeupfactory.com.co
papaya digital	4481881	gerente.ink@gmail.com
REPUJADOS Y SELLADOS SAS	2355020	repujados@une.net.co
Corporaciòn Industrial Minuto de Dios	7421705	dcarrillo@mdc.org.co
clinica del prado	5765700	asistentegh@clinicadelprado.com.co
Faismon	4481020	coord.seleccion@faismon.comn
PROACTIVA	4482011	gh@proactiva.in
Industrias Rambler S.A.S.	3718454	dgestionhumana@rambler.com.co
GRUPO SUPERMAQUINAS SAS	4488844	maquinas.admongsm@gmail.com
ENSAMBLES Y ADORNOS SAS	4485068	auxrechumanos2@gruporhz.com
Circulo de Viajes Universal S.A.	3126358	aemontoya@cvu.com.co
Controlit	6041421	Carlos@controlit.com.co
mundial de	2350050	tesoreriamues@hotmail.com

estructuras y rocas		
MARCO MOBILIARIO S A	4442110	administracion@marcomobiliario.com.co
LABORATORIOS NATURFAR SAS	2352505	administracion02@naturfar.co
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS LA 33 SAS	2509980	oficinacontable2013@hotmail.com
Global-Tec	5201151	info@global-tec.co
juliana caballero	2664000	juliana.caballero.arias@gmail.com
CIRCULO URBANO	3221747	luisestebanarias@circulourbano.com
Camino del Poblado S.A	3197400	recursosh@fourpointsmedellin.com
Agrosan	3229980	sacevedo@agrosan.com.co
SERLOGISTICA OTM S. A. S	6051520	directoradm@serlogistica.com
CediMed S.A.S	4440019	auxrecursoshumanos@cedimed.com
MANE SUCURSAL COLOMBIA	3613366	cindy.vera@mane.com
Cadena S.A	3786666	andrea.suarez@cadena.com.co
Aire Acondicionado Mas Aire S.A.S	3006553182	talento@mashumano.com.co
Biotech SAS	4484565	gestionhumana@biotech.com.co
Accesorios y Sistemas S.A	4482599	evellinbetancur@accequip.com
Maquilsec S.A.S	3070348	calidad@maquilsec.com.co
VIBRASEC SAS	2856481	vibrasec@une.net.co
Xtreme Hardware SAS	4448546	seleccion@xtremehw.com
POLO CLUB	6046244	gestionhumana@poloclub.com.co
HYCO S.A.S.	4443855	hycoadministracion@hyco.com.co
REDATEL	4444090	administrativo@imporcenter.com
servicios tecnicos SAS	2650572	serviciostecnicos-electronica@hotmail.com
SUBMARINO EXPRESS	3660129	gerenciasubmarinofood@gmail.com
901092457	4186790	david.gutierrez@churrosdecolombia.com.co
COASSIST LTDA	4443838	talentohumanocoassist@gmail.com
Omnilideres	4486664	administrador@omnilideres.com
Antioqueña de porcinos	4445617	seleccion@porcicarnes.com
agencia de aduanas sucomex nivel 2	4484126	coordinador-gestion-humana@sucomex.co
hamburguesas la nacional	4796949	hamburguesaslanacional@gmail.com

RED LOGÍSTICA Y GESTIÓN S.A.S	3116147	produccion@red-logistica.com.co
C.I CODELIN	4449982	gestionhumana@codelin.com
San Genaro Trattoria	2657301	trattoriasangenaro@gmail.com
ASPAEN - Colegio Gimnasio Los Alcázares	305400	sistemas@alcazares.edu.co
Chef Company	3006468213	buscamoschef@chefcompany.co
APCATEC S.A.S	4364705	apcatec@hotmail.com
Artedinamico	4441001	comercial@artedinamico.com
Avery Dennison Colombia S.A.S	3356000	pamela.sepulveda.rojas@averydennison.com
Unidades Urbanas S.A.S	4446145	alexandramonsalve@unidadesurbanas.com
AMX LOGISTICA S.A	4444544	asistenteadministrativa@amx.com.co
AQUATERRA	3611800	ghumana@aquaterra.com.co
InCrea Consultoría Boutique	3016798436	increaconsultoriaboutique@gmail.com
SUPLACOL SAS	4446691	coord.administrativa@suplacol.com
Visual System	3121370	yuliana.paniagua@numrot.com
ELECTRONICA I+D SAS	3225071	administrativo@didacticaselectronicas.com
IMBOCAR S.A.S	4442888	cindy.monsalve@imbocar.com.co
AUTOINDUSTRIAL CAMEL SA	3704300	wgarcia@camel.com.co
Corpaul	4440550	lmorales@corpaul.com
ASOCIACION DE PADRES DE FAMILIA HOGAR INFANTIL SUSURROS	451 10 92	malu3297@hotmail.com
Hotel Real Dinastía	6071243	administracion@hotelrealdinastia.com
MEDICANCER	4484411	contabilidad@medicancer.org
OROMETRO	2668670	auxiliarorometro@gmail.com
E-Global S.A	4482616	syepes@e-global.com.co
DIRKS CREATIVE	3216377283	dirkscommunity@gmail.com
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS LA 33 S.A.S.	2509980	serviciosla33@hotmail.com
ASEPRI LTDA	4136780	asepriltda@hotmail.com
Departamento de Radiología S.A.	3228288	administracion@dptoradiologia.com
PINTURAS PRIME S.A.	3525959	recursoshumanos@pinturasprime.com
Hotel Laureles 70	4112828	admo.hotellaureles70@gmail.com
Education Hub S.A.S	3056100	gh@eduhub.com.co

El Rancherito	4449576	seleccion@elrancherito.com.co
Perceptio	4448800	carolina.gomez@perceptio.net
Colegio Manuel Mejía Vallejo	3360098	aux.admin@colegiomanuelmejiavallejo.edu.co
Envia Colvanes	3104797839	seleccion02mede@enviacolvanes.com.co
TECNIMICRO LABORATORIO	4031100	katerin.gonzalez@mxns.com
IMPORMARCAS SAS	4480429	impormarcas@une.net.co
Colegio Benedictino de Santa María	5605580	gestiohumana@colegiobenedictino.edu.do
CONSTRUCTIVAMENTE SAS	3221491	andres.becerra@constructivamente.com
IQ INTERQUIROFANOS S.A.	4481945	ELISABETH.GARCIA@IQINTERQUIROFANOS.CO
ASESORIAS Y SOLUCIONES INTEGRALES EN SALUD AYS SA	2656802	lcordoba@ays.com.co
Agroempaques s.a.s	4482840	consultorias.administrativas@gmail.com
Dogger	3333232	seleccion@dogger.com.co
Almacen bremen sucesores de ernesto gomez y cia sa	4484468	cartera@bremeninstitucional.com
alalma cafe	6090047	gestionhumana@alalmacafe.com
PROMOTORA G7 SAS	4482313	jefedeoficina@aerolineasyviajes.com
ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE RELACIONES DE TRABAJO	4481293	ascort.auxiliar@gmail.com
Estructura IST	3222060	daniel.hernandez@estructuraist.com
Fourier Tech S.A.S	3014008676	alievano@alma-consulting.com.co
oak tree hostel	3204172497	oaktreehostel@hotmail.com
Gestión & Compromiso s.a.s	448 95 85	seleccion1@gestionycompromiso.co
Magenta Producción Publicitaria	4441803	gerencia@magentaimpresion.com
Globalwork	3006251570	cmejia@globalwork.co
FAHILOS S.A.	4482120	ghumana@fahilos.com
AWA Fuentes	3502397470	fyc.gerencia@gmail.com
Colsubsidio	6045784	comuinter.regionalnorte@gmail.com
Jars Market	3006715070	contratacionesjarsmarket@gmail.com
HERBARIO	3112537	RECURSOSHUMANOS@ELHERBARIO.COM

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE EJECUTIVOS DE FINANZAS	4481079	acef@acefantioquia.com
Artextil	3703000	practicante.gh@artextil.com.co
AGENCIA DE ADUANAS LACOSTE Y ASOCIADOS S.A.	5608100	gerencia@aduanaslacoste.com
ASHE S.A.S	444 33 09	mde-auxadministrativo@ashe.com.co
WISH	3223121	marcevelezb@hotmail.com
Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia	5766285	dennys.vera@camaramedellin.com.co
Enfoque	4441042	miguelhlop@gmail.com
COCOROLLO EL ALTICO S.A.S	6046183	auxrhumanosur@cocorollo.com
Procedimientos Quirurgicos	4441524	procedquirurgicos@gmail.com
ARROW MEDICAL S.A.S.	3561111	administracion@armocsa.com
ARRENDAEQUIPOS S.A.S	2358708	rrhh@arrendaequipos.com
On Business Consulting	4484279	jobs@onbusinessconsulting.com
Academia Antioqueña de Aviacion	4488525	gestionhumana@aviacion.edu.co
Elico Group SAS	4447441	lmdiaz@elicogrp.com
AGENCIA DE ADUANAS ADUANIMEX SA NIVEL 1	5203500	fcano@aduanimex.com.co
CESDE S.A	4808822	nchavarriaga@cesde.edu.co
SSTBIOPSICOSOCIAL	3054061349	sstbiopsicosocial@gmail.com
HOTEL DANN CARLTON BELFORT	4445252	talentohumano@hotelbelfort.com
Corporacion resplandeser con amor	4447175	practicantesresplandeser@gmail.com
ADA S.A.	3133150093	rrhh@ada.co
Artmedica	4444994	auxiliargh@artmedica.co
Hogar Gerontogeriatrico Hermano Sol Hermana Luna San	2170431	dulfay01@yahoo.com

Jose		
ASESORIAS BOTERO E. S.A.S.	5408060	infaldia@gmail.com

Evento: Conversatorio con Empresarios

Fecha: 3 de diciembre de 2019

Hora: 7:30 a 9:00 am

Lugar: Aula 417

Objetivo: socializar con las empresas de diferentes sectores económicos el proyecto de formación en alianza con la Secretaria de Desarrollo Económico, específicamente en el programa Técnico Asesor Comercial y de Servicios.

Se convocaron alrededor de 200 empresas de las cuales 37 confirmaron asistencia, pero solo se presentaron 6 empresas.

La agenda del día inició con el saludo del Rector de la Fundación, quien además contextualizó a los asistentes sobre el proyecto y la importancia del sector empresarial en los procesos de formación y posteriormente la vinculación laboral.

La Coordinadora de la Bolsa de Empleo de la Fundación presentó los servicios de la misma, como es la provisión de hojas de vida de nuestros egresados para las convocatorias de las empresas y la plataforma que permite interactuar con la Institución para la solicitud de personal.

Finalmente, la Coordinadora de Inserción Laboral de la Fundación CESDE dio a conocer el perfil de programa Asesor Comercial y de Servicios, las funciones que puede desempeñar y los aportes significativos que las personas que ocupan este cargo le realizan a la empresa en la consecución de clientes nuevos, fidelización de estos y relacionamiento externo que permite un crecimiento para la empresa.

Se brindó el espacio para conversar con los representantes de cada empresa y conocer sus apreciaciones acerca de la información dada. La Interventora Mercedes Rodríguez de la Alcaldía de Medellín tuvo un espacio en el que motivo a los empresarios a apoyar a los egresados generando oportunidades de empleo, lo cual se ve reflejado en las familias, quienes mejoran su calidad de vida.

A partir de ésta estrategia se logró el interés de varios en vincularse inicialmente a través del proceso de práctica y dejaron abierta la posibilidad de tener en cuenta a nuestros egresados para sus necesidades de personal.

Logros aprendizajes

- Se cuenta con 47 inserciones laborales con toda la papelería.
- El 100% delos estudiante tuvieron las dos visitas de práctica.
- Algunas empresas se aprovechan de la necesidad de las personas en generan ingresos, por lo que no realizan las afiliaciones legales al empleado y solo cumplen con el pago de un “salario”.
- Las empresas manifiestan satisfacción con el proceso de práctica y los aportes de los estudiantes, es por esto que varios de ellos quedaron vinculados en el Centro de Práctica

#	Apellidos, Nombres	Documentos de Identidad	Empresa donde se vincula
1	Manco Calle Julieth Katherine	1.128.421.132	BE To BEE S.A.A
2	Londoño Perez Edilney	43.912.663	Yanbal
3	Gulloso Herrera Yesenia	1.020.479.084	Eficacia
4	Quintero Sanchez Luis Jaime	1.001.687.631	Acción. S.A.S
5	Deossa Luis Emilio	71.681.335	Corporación las Tablas
6	Machado Sanchez Ruth Elena	32.150.438	General Metalica S.A Gema S.A
7	Quintero Rodriguez Daniela	1.152.436.068	Getcom Colombia
8	Gonzalez Natalia Andrea	1.017.132.525	Tropi S.A.S
9	Quiceno Velez Maribel	43.927.936	Frutas donde Alex

10	Natalia Escobar Cardona	1.036.782.179	Miselania Ciber Shop
11	María Auxiliadora Salazar Guardia	9,09076E+14	OAK Tree House
12	Claudia Marcela Cárdenas	1017144660	Procesos 2000 sas
13	Diana Marcela Usuga Moreno	1.036.619.316	Eficacia
14	Juan Pablo Piedrahita	1152703270	Effiteco
15	CRISTIAN LUBIN CIRO BETANCUR	1238938542	Tortas el Gordo
16	Carlos Andrés Parra Yanten	71336481	Caribe Motor
17	Sara Cataño Suárez	1.152.210.584	Caribe Motor
18	Melissa Villada Correa	1.152.196.146	Caribe Motor
19	SANDRA MICHEL GALLEGO OCAMPO	1.152.184.510	Complementos Humanos
20	Carmen Xiomara Trilleras	1.233.490.271	Proservis Temporales SA
21	Luis Jeronimo Garces	1.017.275.240	BM Confecciones
22	Rhonal Steven Arango	1.152.193.709	BM Confecciones
23	Estefania Hoyos Sierra	1.000.639.431	BM Confecciones
24	Yoryani Alexandra Hernández	1.010.709.615	Almacenes Éxito
25	ANGELA MARIA CARDONA CASTAÑO	1017190255	Tortas el Gordo
26	Carolina Montoya Botina	1214739935	Sonria
27	Juan David Cetre Hurtado	1128449852	Eficacia
28	Kelly Yohana Grajales	1017238441	Darwin
29	Leidy Vanesa Agudelo	1017195506	Falabella

30	Leidy Andrea Cortes	55246275	LabFarve
31	Luz Adriana Jimenez	39329163	Fabrialimentos
32	Maite Moscoso Ochoa	1046668920	Instituto del Corazón
33	Marce Florez Hincapie	22001598	Tienda de Carne las Margaritas
34	María Fernanda Guerra Valencia	43984866	SEGURIDAD VIAL SU EMBARQUE SEGURO LTDA.
35	Paola Andrea Ángel Zuleta	1020482334	Eficacia
36	Yadi Marcela Rodríguez	1017182367	All in Invesments
37	Yamile Londoño Muñoz	1214739293	Eficacia
38	Adriana Milena Sánchez González	1026154973	Bucarest
39	Diana Milena Corrales Rendón	1000874230	Konecta
40	Hannie Vianney Cabas González	1036130759	Contento
41	Andrea Cristina Monsalve Estrada	1000393923	Durangos
42	Daniela Osorno Mejía	1017246110	Cacharrería Praga
43	Tatiana A. Puerta Castañeda	1035431334	Cacharrería Praga
44	Wendy Lorainer Ramírez Restrepo	1002131562	Cacharrería Praga
45	Gina Yanselly Ruiz Arroyave	1152688066	Cacharrería Praga
46	OXIRYS VIRGELINA JARAMILLO PEREZ	1038359725	Citofemme IPS
47	Ruth Yesenia Herrera Munera	1214716827	Laborium

ADMINISTRAR LA INFORMACIÓN DEL PROGRAMA

El contratista es responsable de mantener actualizado el sistema de información de la

Unidad de Formación y Habilitación Laboral, para ello deberá asignar una persona responsable del sistema quien debe seguir estrictamente los formatos establecidos por la Unidad de Formación y Habilitación Laboral, lo que permite producir los informes consolidados respectivos de forma clara, veraz y oportuna.

Además, el contratista debe realizar las siguientes actividades:

1. Realimentar el Sistema de Información del proyecto (formacion.medellindigital.gov.co) para hacer seguimiento uno a uno de los beneficiarios.
2. Ingresar el formulario de inscripción de los seleccionados con el fin de realizar la matrícula de los beneficiarios.
3. Armar y archivar debidamente las carpetas individuales de cada beneficiario con los documentos requeridos por el programa.
4. Realizar seguimiento y control diario por cada beneficiario de la estrategia de prevención a la deserción y ausentismo (Transporte, refrigerio, kit escolar y póliza estudiantil).
5. Ingreso de las deserciones a la plataforma formacion.medellindigital.gov.co: Lo hace la entidad contratada, después de verificar que la información ingresada este acorde a lo establecido por el programa para ello. Esta información debe ingresarse los cinco (5) primeros días de cada mes.
6. Ingresar a la plataforma formacion.medellindigital.gov.co la información requerida para el mismo.
7. Entregar las actas de certificación de los estudiantes que finalizan el proceso formativo firmadas por los responsables competentes.
8. Diligenciar los formatos establecidos y solicitados por la Unidad de Formación y Habilitación Laboral y no realizar modificaciones a los mismos sin autorización previa.

Formatos diligenciados del sistema de información:
Cód. FO-DESE-0090 Novedades de deserción por grupos - componente técnico. (Físico y
Digital)
Cód. FO-DESE-091 Perfiles y competencias por programas - componente técnico. (Digital)
Cód. FO-DESE-118 Actualización mensual de datos -componente técnico. (Digital)
Cód. FO-DESE Grupos por programas- componente técnico. (Digital)

Cód. FO-DESE-0128 Control pagos de apoyos de bienestar. (Digital)

Cód. FO-DESE-0130 Relación individual consolidado de prácticas. (Digital)
Cód. FO-DESE-131 Control de asistencia. (Digital)
Cód. FO-DESE-0132 Personal vinculado por programa. (Digital)
Cód. FO-DESE-133 Desempeño individual. (Digital)
Cód. FO-DESE-0134 Ejecución presupuestal. (Físico y digital)
Cód. FO-DESE-0135 Control entrega de refrigerios. (Digital)
Cód. FO-DESE-0136 Relación de carpetas individuales de los estudiantes. (Digital)

Cód. FO-DESE-0137 Estructura curricular. (Digital)
Cód. FO-DESE-0138 Gestión de la inserción. (Digital)
Cód. FO-DESE-0139 Seguimiento a la inserción por grupos. (Digital)
Cód. FO-DESE-0140 Vinculación por alumno. (Digital)
Cód. FO-FOHL-000 Control y seguimiento apoyo de bienestar. (Digital)

2. INFORME ADMINISTRATIVO

Documento de Identidad	Nombre	Genero	Teléfono	Correo electrónico	Dedicación			Área de Vinculación (Administrativo, Técnico, Logístico, Docente)	Tipo de contrato
					TC	MT	TP		
43830500	Paula Andrea Bechara E.	F	4231056	pbechara@fundacioncesde.org			X	Administrativo	Indefinido
43753257	Jenny Parra Suárez	F	4523024	jparrasu@fundacioncesde.org			X	Administrativo	Termino Fijo
32257963	Claudia María Usma L.	F	3026452	cusma@fundacioncesde.org			X	Administrativo	Indefinido
1036655636	Tatiana Rivera Arcila	F	2977322	Tr.tatianarivera@gmail.com			X	Técnico	Termino Fijo
70511205	Freddy Moscoso Ceballos	M	5804905	freddymoscoso1@yahoo.com			X	Docente	Termino Fijo
71755161	Jaime Montoya Montoya	M	2911463	innovasistemas@gmail.com			X	Docente	Termino Fijo
71184278	Luis Fernando Zapata	M	2118797	fernandozv@hotmail.com			X	Docente	Termino Fijo
1214721110	Juan Esteban Zabala	M	3127077949	juanzabala2193@gmail.com			X	Docente	Termino Fijo
1152451647	Carlos Stiven Jaramillo	M	5809319	c.steeven@hotmail.com			X	Docente	Termino Fijo

Para cada desembolso realizado se aportó el correspondiente certificado del revisor fiscal donde certifica el pago de la seguridad social y parafiscales de la institución, igualmente se hace seguimiento de dicho pago mes a mes en la ejecución presupuestal con la revisión de las planillas integradas de liquidación de aportes (PILA).

Fecha del Documento	Fechas de cobertura de la certificación del desembolso realizado al Sistema de Seguridad	Relación de los datos de quien firma el documento (Firmado por el Revisor Fiscal o Representante Legal)

	Social Integral	
Mayo 10	Mes de abril	José Euler Herrón Arenas TP 699 -T
Junio 10	Mes de mayo	José Euler Herrón Arenas TP 699 -T
Julio 10	Mes de junio	José Euler Herrón Arenas TP 699 -T
Agosto 12	Mes de julio	José Euler Herrón Arenas TP 699 -T
Septiembre 10	Mes de Agosto	José Euler Herrón Arenas TP 699 –T
Octubre 15	Mes de septiembre	José Euler Herrón Arenas TP 699 –T
Noviembre 18	Mes de octubre	José Euler Herrón Arenas TP 699 –T
Diciembre 17	Mes de noviembre	José Euler Herrón Arenas TP 699 –T
Enero 24	Mes de diciembre	José Euler Herrón Arenas TP 699 –T

Respecto a la materialización de los riesgos y su mitigación se tiene que no ha presentado riesgo en la ejecución del contrato.

El municipio de Medellín ha revisado y aprobado toda la subcontratación que se ha generado del presente contrato 4600080274 de 2019.

3.INFORME FINANCIERO

- Relación de la Imputación del gasto: CDP y Registro Presupuestal:

Fondos	**Centro Gestor**	**Posición Presupuestal**	**Proyecto**	**CDP**	**Solicitud de Pedido**	**Registro Presupuestal**
110070119	**75100000**	**23310310**	**160461**	**4000096617**	**70006701**	**4700052638**

- Se relaciona el plan de pagos del contrato el cual se relaciona a continuación:

FORMA DE PAGO		
PAGO #	**MES**	**%**
Pago 1	MAYO	20 %

FORMA DE PAGO		
PAGO #	**MES**	**%**
Pago 2	JULIO	20 %
Pago 3	SEPTIEMBRE	20 %
Pago 4	NOVIEMBRE	20 %
Pago 5	DICIEMBRE	20 %
TOTAL		**100%**

- Relación de los pagos realizados:

A la fecha de este informe se han realizado cuatro (04) pagos, equivalentes al 80% del valor del contrato así: Primer pago del 20% del contrato por valor de $154.516.950, según Factura No. 971 del 15/05/2019, segundo pago por valor de $154.516.950, según Factura No. 972 del 17/07/2019. El tercer pago por valor de $154.516.950, según Factura No. 973del 17/09/2019 y el cuarto pago por valor de $154.516.950, según Factura No. 974del 17/09/2019. Queda pendiente de pago la suma de $154.516.948, correspondiente al 20% del valor del contrato.

Resumen de la ejecución de los recursos: Contrato inicial donde la distribución del presupuesto:

Valor del contrato	$772.584.748
Total presupuesto	$772.584.748
Pagos realizados	$ 618.067.800
pagos pendientes por realizar	$154.584.948
ejecución financiera a 30/12/2019	80%

- Ejecución presupuestal de recursos a diciembre 30 de 2019: 93,4%

Centro Administrativo Municipal – CAM – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

	10-jul-13														

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL RECURSOS MUNICIPIO DE MEDELLIN

COMPONENTE	ACTIVIDAD	DETALLE	TOTALES	EJECUCIÓN MENSUAL									Ejecución acumulada	% ejecución	Pendiente por ejecutar	% pendiente por ejecutar
				ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEIMBRE				
COMPONENTE 1: Identificación y selección de talentos	1.1. Convocatoria de talentos. 1.2. Inscripción de talentos.	Campañas publicitarias en diferentes medios: radiales y/o en redes sociales (Twitter, Facebook, Instagram, entre otros), emisión de boletines, volante o entre otros.	2.037.580	2.037.580	0	0	0	0	0	0	0	0	2.037.580	100%	0	0%
		Apoyo logístico y operativo, materiales e implementos, alimentación y transporte para la inscripción presencial.	1.417.800	1.417.800	0	0	0	0	0	0	0	0	1.417.800	100%	0	0%
	1.3. Selección de talentos	Apoyo logístico y operativo, materiales e implementos para la selección	1.741.253	1.741.253	0	0	0	0	0	0	0	0	1.741.253	100%	0	0%
	Totales Componente 1		**5.196.633**	**5.196.633**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**5.196.633**	**100%**	**0**	**0%**
COMPONENTE 2: CUALIFICACIÓN DE TALENTOS		Materiales e implementos	$ 500.000	500.000	0	0	0	0	0	0	0	**0**	**500.000**	**100%**	**0**	**0%**
	2.1. Evento de ingreso y contextualización	Actividad dirigida para el evento de ingreso en la institución formadora	$ 1.040.000	1.040.000	0	0	0	0	0	0	0	**0**	**1.040.000**	**100%**	**0**	**0%**
	2.2. Matrícula de Talentos y Administrar la información del programa	Auxiliar administrativo: gestión de Matricula, Sistematización, Seguimiento y control de refrigerios y transporte,	$ 13.193.100	1.465.900	1.465.900	1.465.900	1.465.900	1.465.900	1.465.900	1.465.900	1.465.900	1.465.900	**13.193.100**	**100%**	**0**	**0%**

		seguimiento a la inasistencia y desercion es. *														
		Coordinación, seguimiento y gestión del proyecto.	$ 7.580.000	842.222	842.222	842.222	842.222	842.222	842.222	842.222	842.222	842.222	**7.579.998**	**100%**	**2**	**0%**
	2.3. Formación de talentos: (técnico Laboral hasta 1200 horas). Nivelación, Cupos Educativo fase lectiva y fase practica. 2.4. Orientación para la Educación Superior 2.5. Evento de Cierre y Certificación	Cupo Educativo **mínimo 600 y máximo en 1.200 horas** (Fase lectiva y Fase practica), Orientación ES y Certificación.	$ 374.688.187	41.632.021	41.632.021	41.632.021	40.238.481	41.283.636	41.283.636	41.283.636	41.283.636	41.283.633	**371.552.721**	**99%**	**3.135.466**	**1%**
	TOTALES COMPONENTE 2		**397.001.287**	**45.480.143**	**43.940.143**	**43.940.143**	**42.546.603**	**43.591.758**	**43.591.758**	**43.591.758**	**43.591.758**	**43.591.755**	**393.865.819**	**99%**	**3.135.468**	**1%**
COMPONENTE 3: ESTRATÉGIAS TRANSVERSALES	3.1. Acompañamiento Psicosocial	Profesional Psicosocial: Responsable del desarrollo del componente psicosocial y dinamizador de la contención a la deserción. **(desde el inicio del proceso formativo hasta la certificación de los estudiantes)***	$ 27.288.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	27.288.000	**100%**	0	0%
		Transferencia de conocimiento modelo de formación *	$ 250.000	0	190.000	0	0	0	0	0	60.000	0	250.000	**100%**	0	0%
		Encuentro intergeneracional	$ 1.873.088	0	0	1.210.000	0	663.088	0	0	0	0	1.873.088	**100%**	0	0%
	3.2. Motivación	Transporte*	$ 194.106.240	0	28.488.800	17.585.000	20.901.400	17.474.800	11.428.800	20.299.800	15.838.000	3.944.400	135.961.000	**70%**	58.745.240	30%

Centro Administrativo Municipal – CAM – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

	a la asistencia y prevención a la deserción	Refrigerio	$ 111.732.500	7.957.000	27.236.000	22.489.500	26.400.000	21.956.000	0	0	0	0	106.038.500	95%	5.694.000	5%
		Implementos básicos para la formación	$ 7.170.000	0	2.856.000	4.314.000	0	0	0	0	0	0	7.170.000	100%	0	0%
		Póliza Estudiantil	$ 3.585.000	0	0	3.390.000	0	0	0	0	0	0	3.390.000	95%	195.000	5%
	Totales Componente 3		**346.004.828**	**10.989.000**	**61.802.800**	**52.020.500**	**50.333.400**	**43.125.888**	**14.460.800**	**23.331.800**	**18.930.000**	**6.976.400**	**281.970.588**	**81%**	**64.034.240**	**19%**
COMPONENTE 4: INTERMEDIACIÓN Y VINCULACIÓN LABORAL	4.1. Orientación Vocacional 4.2. Orientación Ocupacional 4.6. Vinculación Laboral	Profesional para el componente de intermediación e inserción laboral: Responsable del desarrollo del componente de intermediación e inserción laboral y de velar por el cumplimiento de la meta de inserción laboral. **(Iniciando después del proceso de matrícula hasta finalización del contrato).** *	$ 21.224.000	0	0	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	3.032.000	21.224.000	100%	0	0%
		Materiales e Insumos orientación ocupacional (hoja de vida y fotos)	$ 1.800.000	0	0	0	150.000	690.000	0	250.000	338.000	372.000	1.800.000	100%	0	0%
	4.5. Conexión empresarial	Apoyo logístico y operativo, materiales e implementos, alimentación, entre otros.	$ 1.358.000	0	0	0	0	250.000	0	0	1.108.000	0	1.358.000	100%	0	0%
	Totales Componente 4		**24.382.000**	**0**	**0**	**3.032.000**	**3.182.000**	**3.972.000**	**3.032.000**	**3.282.000**	**4.478.000**	**3.404.000**	**24.382.000**	**100%**	**0**	**0%**
TOTAL	**TOTAL COMPONENTES**		**772.584.748**	**61.665.776**	**105.742.943**	**98.992.643**	**96.062.003**	**90.689.646**	**61.084.558**	**70.205.558**	**66.999.758**	**53.972.155**	**705.415.040**	**91,3%**	**67.169.708**	**8.7%**

4. INFORME JURIDICO:

Pólizas suscritas con la ASEGURADORA SOLIDARIA DE COLOMBIA S.A.

Nombre Aseguradora	No. de póliza	Tipo de Amparo	Cobertura de la Póliza		Fecha de Aprobación de la Garantía	Valor amparado
			Desde	Hasta		

Nombre Aseguradora	No. de póliza	Tipo de Amparo	Cobertura de la Póliza		Fecha de Aprobación de la Garantía	Valor amparado
			Desde	Hasta		
Aseguradora Solidaria de Colombia S.A.	520-47-994000040312	Cumplimiento	21/03/2019	30/04/2020	26/03/2019	$ 154.516.949,60
	520-47-994000040312	Pago de salarios, prestaciones sociales e Ind	21/03/2019	31/12/2022	26/03/2019	$77.258.474,80
	520-47-994000040312	Calidad del Servicio	21/03/2019	30/04/2020	26/03/2019	$ 154.516.949,60
	520-74-994000018608	Responsabilidad Civil Extracontractual	21/03/2019	31/12/2019	26/03/2019	$165.623.200

Otros aspectos relevantes:

Entre el Municipio de Medellín- Secretaría de Desarrollo Económico y la FUNDACION CESDE, identificada tributariamente con el NIT 811.038.826, y representada legalmente por LUIS FERNANDO LOPEZ, identificado con cédula de ciudadanía No. 70.669.811; todos debidamente facultados para contratar y ejecutar el objeto del presente Contrato, se celebró el contrato No.4600080274 de 2019, cuyo objeto es" Formación de jóvenes y adultos de la ciudad, en programas de formación académica y técnica laboral, "Así: Lote 3: Asesor Comercial – Representante Ventas – Servicio al Cliente- Grupo 3.", por la suma total de setecientos setenta y dos millonesquinientos ochenta y cuatro mil setecientos cuarenta y ocho pesos m/l ($772.584.748).

A. De conformidad con los objetivos y las obligaciones establecidas para el contratista, se estima que su cumplimiento ha sido conforme a las especificaciones estipuladas en el contrato.

B. De acuerdo con lo anterior, el siguiente es el balance de la ejecución del contrato No. No.4600080274 de 2019, al que se le ha realizado pago del 80% del valor del contrato por valor de seiscientos dieciocho millones sesenta y siete mil ochocientos pesos ($618.067.800):

Valor del contrato:	$ 772.584.748
Total Presupuesto	**$** 772.584.748
Pagos realizados	$618.067.800

Pendiente por pagar		$ 154.516.948	
Ejecución de recursos			
Ejecución a marzo de 2019	$	0	
Ejecución a abril de 2019		$ 61.665.776	(8%)
Ejecución a mayo de 2019		$ 105.742.943	(13.7%)
Ejecución a junio de 2019		$ 98.992.643	(12,81%)
Ejecución a Julio de 2019		$ 96.062.003	(12,43%)
Ejecución a agosto de 2019		$ 90.689.646	(11,73%)
Ejecución a septiembre de 2019		$ 61.084.558	(8%)
Ejecución a octubre de 2019		$ 70.205.558	(9%)
Ejecución a noviembre de 2019		$ 66.999.758	(8,7%)
Ejecución a diciembre de 2019		$ 53.972.155	(7%)
TOTAL EJECUCIÓN		**$705.415.040**	(91,3%)
SALDO POR EJECUTAR		**$ 67.169.708**	**(8.7%)**
Nivel de ejecución físico a la fecha	**98%**		

Atentamente,

Paula Andrea Vallejo Ch.

PAULA ANDREA VALLEJO CH.
Supervisor