PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, diciembre 2025

Señor
JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
SUPERVISOR CONTRATO **No. CO1.PCCNTR.7444036**
Coordinador académico de Programas Especiales
Centro de Industria y Servicios del Meta
Villavicencio

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes diciembre del año 2025

Referencia: No. CO1.PCCNTR.7444036 del año 2025

Carmen Delia Suescún de Herrera, identificado con la cédula de ciudadanía No. 40369176 de Villavicencio, en mi calidad de Contratista del SENA, en la COORDINACION DE PROGRAMAS ESPECIALES, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago:
Se fija como valor total para de la presente contratación la suma de CUARENTA Y CINCO MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL CINTO DIEZ PESOS M/CTE (45.995.110,00). El cual estará amparado en el CDP 3825 del 9 de enero de 2025 dependencia 953211 CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META- INTEGRACIÓN CON LA MEDIA C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS- SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DEL SENA NACIONAL Esta suma será pagada por el SENA a los contratistas de la siguiente manera:

a) Un primer pago de diecinueve (19) días correspondiente al mes de febrero de 2025 por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS M/CTE. ($ 2.913.024).

b) Nueve (09) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($ 4.599.511) cada uno.

c.) Un último pago correspondiente a los once (11) días correspondientes al mes de diciembre de 2025 por valor de UN MILLÓN SEISCIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($1.686.487).

Plazo: Diez (10) meses, sin exceder del 11 de diciembre de 2025, de acuerdo con lo establecido en la Resolución 1-02455 de 2023, por la cual, se establece el calendario académico y de labores de los Centros de Formación profesional del SENA para 2025.

Plazo: Será hasta el (11) de (diciembre) de 2025.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar servicios Profesionales temporales para ejercer el rol de instructor Técnico y/o transversal y/o seguimiento etapa productiva de acuerdo con los diseños curriculares y actividades contempladas en las diferentes fases del programa Articulación del SENA con la Educación Media que se ejecute en las Instituciones Educativas articuladas al Centro de Industria y Servicios del Meta en la especialidad requerida y/o de su perfil.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, de acuerdo con su perfil.	Para este periodo, no realice esta acción	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
2	Participar en la generación y desarrollo de diseño curricular, proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica, desarrollo tecnológico, publicaciones y estudios de vigilancia tecnológica y competitiva para establecer de manera prospectiva las	Esta acción no la realicé para el mes de diciembre se ejecutará cuando sea requerido.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.

	tendencias de desarrollo de las diversas redes de conocimiento de interés institucional y cuando el Centro de formación así lo requiera.		
3	Aplicar el procedimiento de aprendizajes previos, realizar reconocimiento de estilos y ritmos de aprendizaje de las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Se aplica el procedimiento de aprendizajes previos a los aprendices que están en formación y de acuerdo al ingreso al proceso formativo de la competencia en donde imparto la formación en la competencia de emprendimiento: Del programa Integración de contenidos digitales; ficha 3161290, IE San Juan de Arama en la competencia transversal de emprendimiento; con la reflexión inicial del video Cortometraje Cuesta debajo de Cinescuela y el Test de Perfil Emprendedor	**Anexo 1**
4	Orientar la formación profesional integral de acuerdo el modelo pedagógico de la entidad, el diseño y desarrollo curricular de los programas del área temática de las fichas asignadas; propendiendo por la permanencia y certificación de los aprendices en el desarrollo de la formación profesional integral.	Impartí formación en el programa: Integración de contenidos digitales; ficha 3161290, IE San Juan de Arama en la competencia transversal de emprendimiento Del programa contabilización de Operaciones comerciales y financieras las fichas: (3166948) IE catumare, Ficha: 3161270 de la IE Antonio Ricaurte CASD en el municipio de Villavicencio. Ficha 3161244 en la IE Simón Bolívar La Cuncia. Ficha	**Anexo 2**

		3161222, IE José Antonio Galán del Municipio de Cumaral y la Ficha 31630384 IE Antonia Santos CASD del municipio de Villavicencio del programa Integración de Contenidos Digitales en la competencia transversal de emprendimiento	
5	Emitir juicio de evaluación de los resultados de aprendizaje, de las competencias del programa, en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Realicé la evaluación de la competencia de emprendimiento en las siguientes fichas: 3161290, IE San Juan de Arama en la competencia transversal de emprendimiento Del programa contabilización de Operaciones comerciales y financieras las fichas: (3166948) IE catumare, Ficha: 3161270 de la IE Antonio Ricaurte CASD en el municipio de Villavicencio. Ficha 3161244 en la IE Simón Bolívar La Cuncia. Ficha 3161222, IE José Antonio Galán del Municipio de Cumaral y la Ficha 31630384 IE Antonia Santos CASD del municipio de Villavicencio del programa Integración de Contenidos Digitales en la competencia transversal de emprendimiento	**https://acortar.link/7tNY8X** **Anexo 3**

6	Registrar en el sistema de gestión académica establecido por la entidad en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que se relacionan en el procedimiento de la ejecución de la formación profesional.	Realicé la entrega de las actividades que se relacionan en el procedimiento de la ejecución de la formación profesional, a los aprendices de acuerdo al plazo establecido en el sistema de Gestión académica. A través de las guías de aprendizaje y por mediación tecnológica, vía WhatsApp o en medio físico asumido por mi persona	**Anexo 4**
7	Reportar oportunamente al coordinador académico, a través de medios formales, las novedades que se generen durante la ejecución de la formación de las fichas asignadas; y hacer seguimiento a las mismas.	Para el mes de diciembre no se presentaron novedades para reportar.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
8	Verificar que los participantes a su formación se encuentren en estado "en formación" en el sistema de gestión académica de la entidad.	Se verifica que los aprendices que asisten a formación, se encuentran en el aplicativo Sofia plus en estado EN FORMACIÓN; Del programa contabilización de Operaciones comerciales y financieras las fichas: (3166948) 39 aprendices en formación / (3161270) 33 aprendices en formación. (3161244) 22 aprendices en formación. (3161222) 29 aprendices en formación. Del programa Integración de contenidos digitales,	**Anexo 5**

		ficha: (3160384) 28 aprendices en formación Y del programa de Integración de Contenidos digitales ficha 3161290; 28 aprendices	
9	Apoyar en el acopio de los documentos del procedimiento de Ingreso de aprendices cuando las condiciones de la población lo requieran.	Para el mes de diciembre no se realizó el apoyo en el acopio de los documentos del procedimiento de Ingreso de aprendices	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Para el presente mes no se realizó obligación. Quedo atenta para cuando sea requerida	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
11	Participar e informar las situaciones presentadas con aprendices en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen, de acuerdo con la citación realizada.	En el mes de diciembre, no se realizó esta obligación; no se presentó situación alguna que ameritara comité de evaluación y seguimiento.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
12	Aplicar las medidas formativas establecidas en el reglamento del aprendiz.	Para el presente periodo no realicé esta obligación teniendo en cuenta que no se presentaron situaciones que requirieran aplicar medidas formativas.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
13	Participar y aportar en la construcción de los entregables de las fases de Registro calificado y Autoevaluación para los	Para este mes objeto de cobro, no realicé esta obligación.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios

	programas en nivel tecnológico, cuando el centro lo requiera.		relacionados con esta obligación contractual.
14	Apoyar al centro de formación en la promoción de la oferta institucional.	Apoyé al Centro de Formación, promocionando la oferta Institucional mediante redes sociales.	**Anexo 6**
15	Realizar seguimiento a la etapa productiva, documentar y acompañar al aprendiz en reunión(es) con el conformador, registrar las evidencias del proceso y aplicar instrumentos que evalúen la etapa productiva y aporten a la mejora del proceso formativo.	Para este mes objeto de cobro, no realicé esta obligación.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
16	Acompañar a los aprendices en las actividades contempladas en el Plan Nacional de Bienestar al Aprendiz.	Durante el presente periodo objeto de cobro no ejecute acciones relacionadas con la obligación en mención.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
17	Ejecutar un mínimo de 160 horas mensuales de formación directa de acuerdo con la programación de la formación del Centro.	Para el presente mes, se reportan 64 horas así: Fichas: 3161244 (8 horas). 3160384 (8 horas). 3161222 (8 horas). 3161290 (40 horas).	**Anexo 7**
18	Apoyar las etapas precontractual y contractual (apoyos técnicos) dentro de los procesos contractuales y de cooperación asignados por el supervisor o el ordenador del gasto.	Para este periodo no realicé esta acción	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.

19	Asistir y entregar los compromisos adquiridos de las reuniones que programe el ordenador del gasto y/o supervisor con ocasión al desarrollo de su objeto contractual.	Durante el presente mes se asistió a la reunión convocada por la Coordinación de programas especiales y la Subdirección del CISM el 09 de diciembre	**Anexo 8**
20	Atender las orientaciones del equipo técnico-pedagógico del Centro de formación y de la regional Meta.	Para el presente periodo no realice actividades con el equipo técnico pedagógico del CISM	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
21	Realizar la solicitud de las necesidades de materiales de formación con todas las características y especificaciones según proyectos de formación de acuerdo con la especialidad y demás procedimientos, en los momentos que se requiera	Para el presente mes de diciembre no se realizó solicitud de las necesidades de materiales de formación. Esta acción se realizó en el mes de febrero y marzo	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.
22	Promover, divulgar y participar cada mes las actividades y el material bibliográfico digital/físico a los aprendices enviado por el Sistema de Bibliotecas SENA. (incluir referencias bibliográficas, participar de talleres y eventos, entre otros).	Esta obligación está implementada en las guías de aprendizaje; en las actividades dadas por el instructor a sus aprendices	**Anexo 9**
23	Elaborar informe de ejecución del proyecto formativo y cierre de etapa lectiva y productiva.	Esta acción no se realizó para la presente vigencia	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.

24	Diligenciar los formatos del archivo de gestión según los lineamientos de gestión documental acorde a la historia académica de cada aprendiz y cada ficha mensual. Migrar la información de las historias académicas al archivo/espacio digital orientado por la Coordinación del Grupo de Formación Integral, Gestión Educativa y promoción y Relaciones Corporativas del Centro.	Esta obligación se realizó de acuerdo a la culminación de impartir la formación de la competencia de emprendimiento con el reporte de fichas atendidas al 30 de noviembre y del 01 al 11 de diciembre, enviadas a los lídere de fichas 3161290 y 3161244 y 3160384 3166948, 3161270, 3161222.	**Anexo 10**
25	Realizar las demás actividades propias y necesarias para el cumplimiento del objeto contractual.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.	Durante el presente mes objeto de cobro, no se presentaron requerimientos específicos necesarios relacionados con esta obligación contractual.

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	67825	San Juan de Arama	24/11/2025	26/11/2025

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9495655193 de la planilla, operador Aportes en línea y periodo del mes de noviembre. Y para el mes de diciembre No de planilla 9496090011 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Anti trámites")

Evidencias en (216) folios

Cordialmente,



Firma

Carmen Delia Suescun de Herrera
Contratista
C.C. No. 40.369.176 de Villavicencio

Recibí a satisfacción:

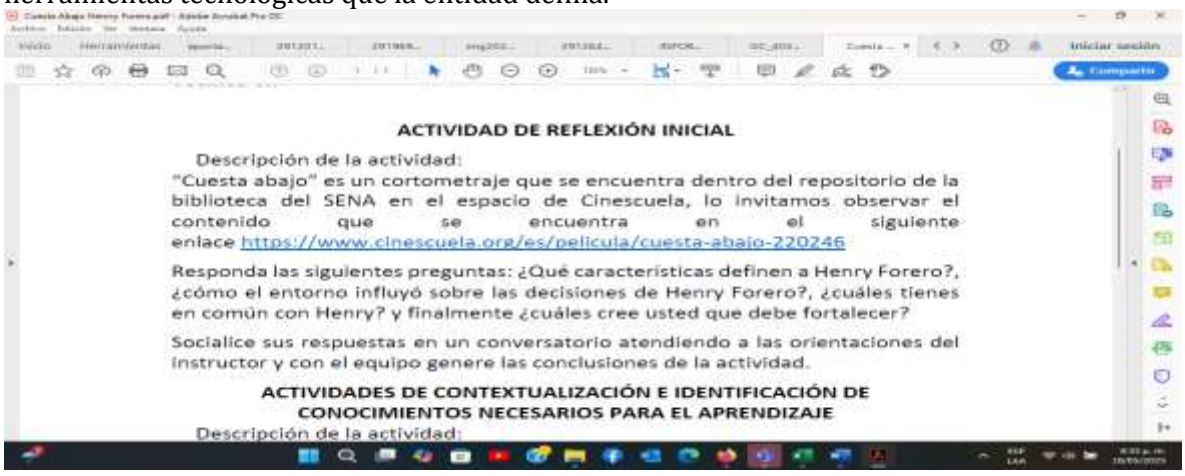
Firma 

JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
Supervisor Contrato **No. CO1.PCCNTR.7444036**
Coordinador académico de Programas Especiales
Centro de Industria y Servicios del Meta

EVIDENCIAS

Obligación 3 Anexo 1

Aplicar el procedimiento de aprendizajes previos, realizar reconocimiento de estilos y ritmos de aprendizaje de las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.



ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL

Descripción de la actividad:

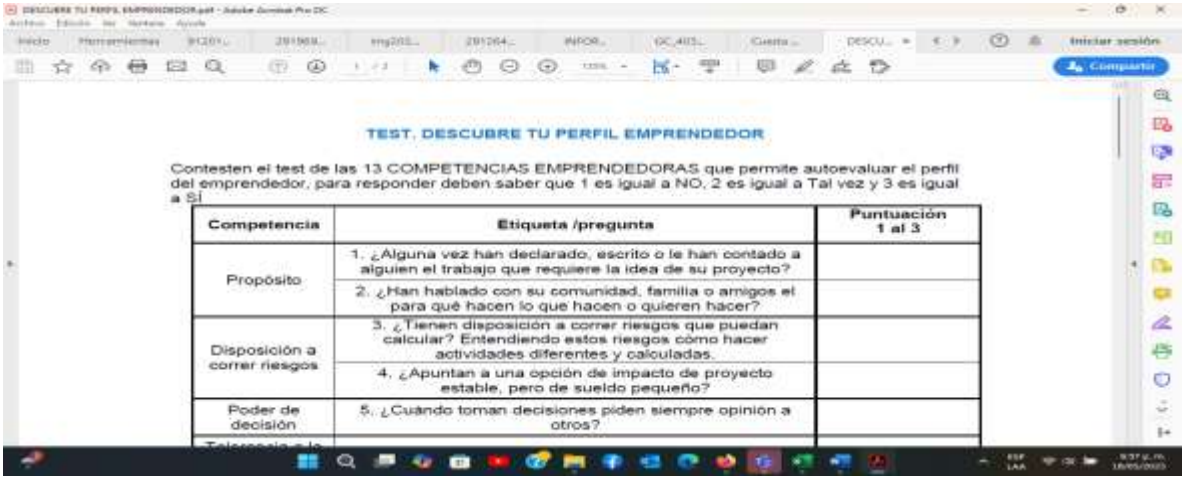
"Cuesta abajo" es un cortometraje que se encuentra dentro del repositorio de la biblioteca del SENA en el espacio de Cinescuela, lo invitamos observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

Responda las siguientes preguntas: ¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE

Descripción de la actividad:



TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SI

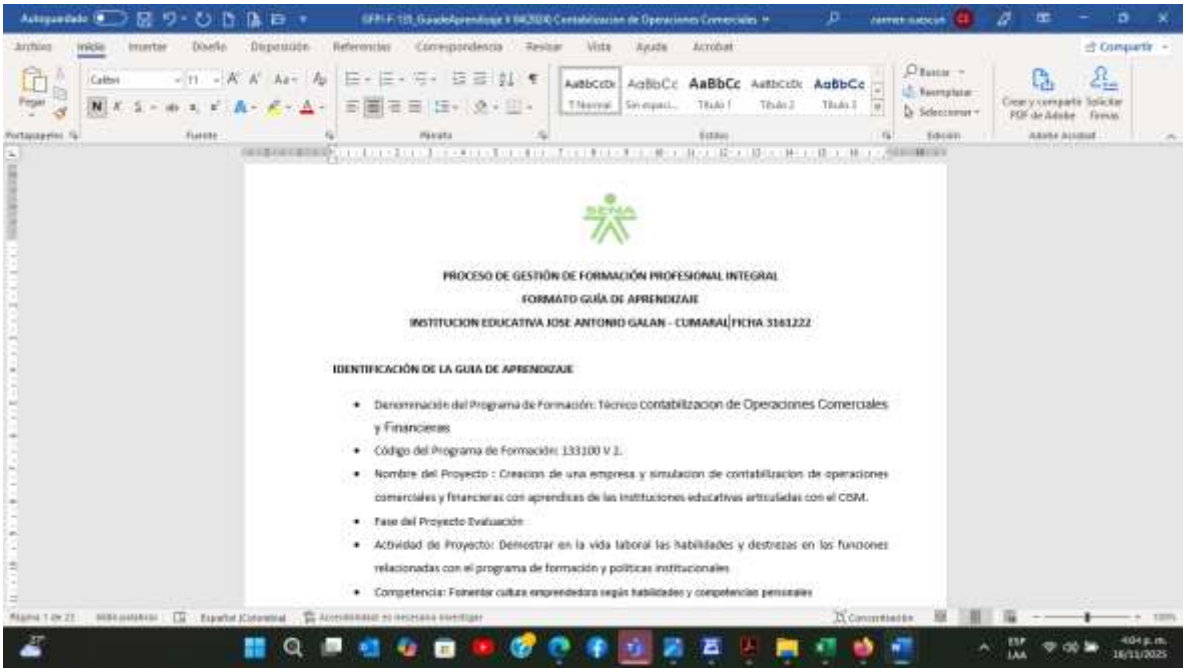
Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuando toman decisiones piden siempre opinión a otros?	

Obligación Especifica 4 Anexo 2

Orientar la formación profesional integral de acuerdo el modelo pedagógico de la entidad, el diseño y desarrollo curricular de los programas del área temática de las fichas asignadas; propendiendo por la permanencia y certificación de los aprendices en el desarrollo de la formación profesional integral.

GUIAS DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA JOSE ANTONIO GALAN - CUMARAL FICHA 3161222



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

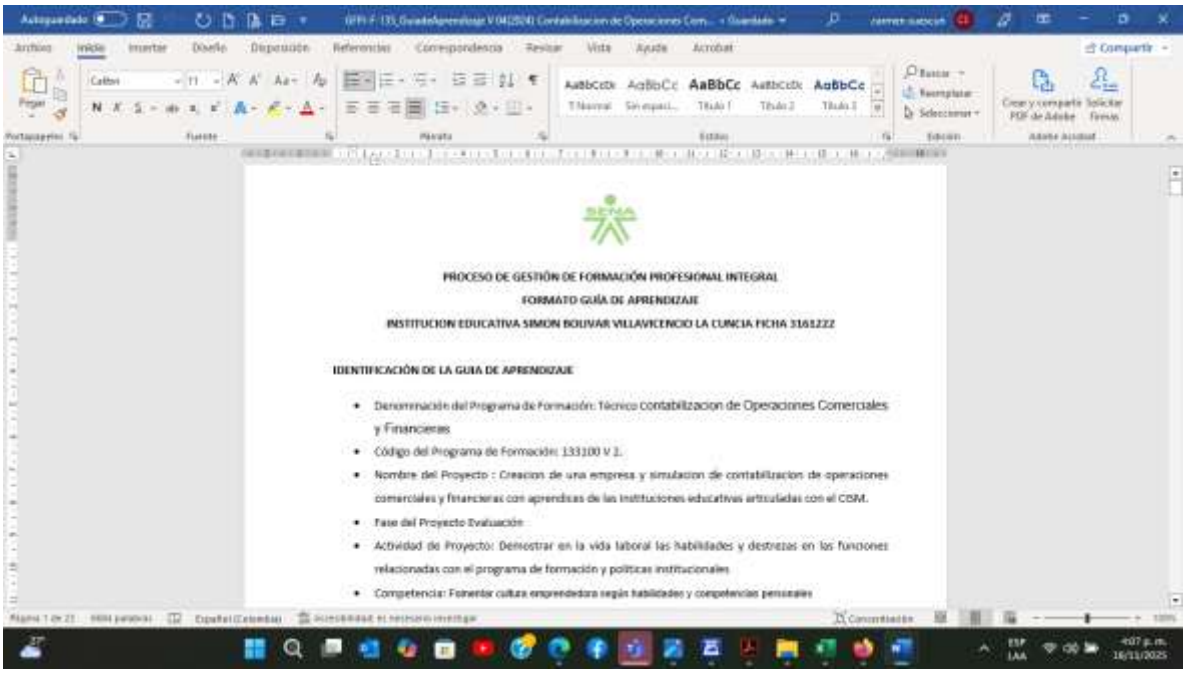
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA JOSE ANTONIO GALAN - CUMARAL|FICHA 3161222

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 1.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las Instituciones educativas articuladas con el CBM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y políticas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

INSTITUCION EDUCATIVA SIMON BOLIVAR VILLAVICENCIO LA CUNCIA FICHA 3161222



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

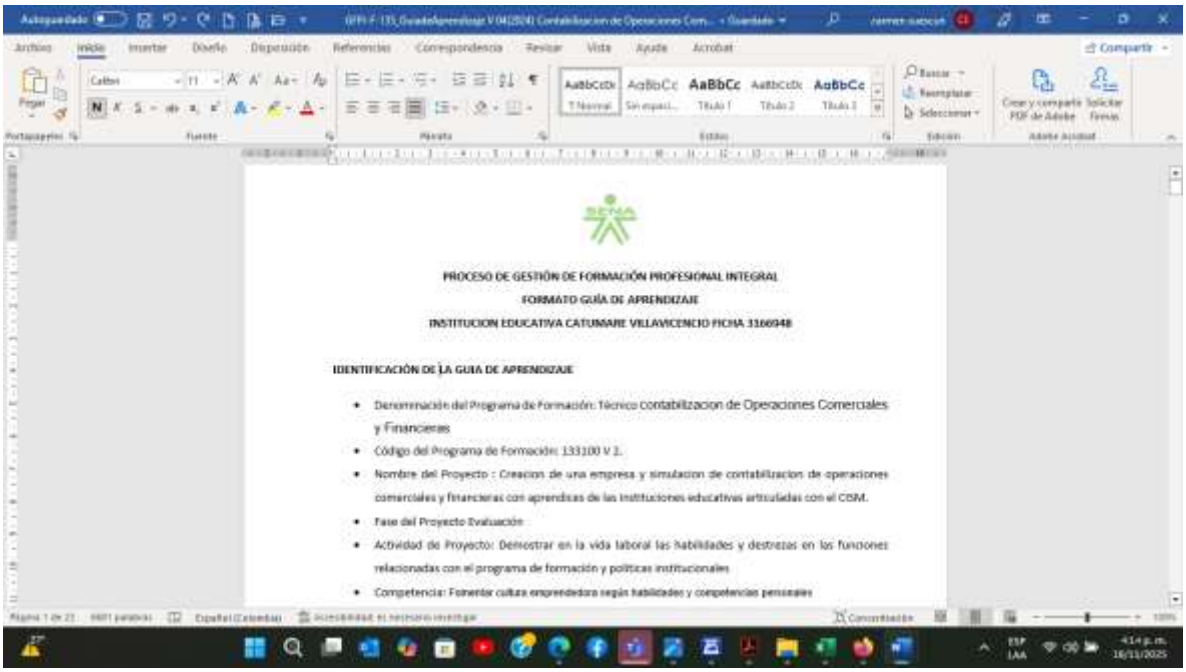
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA SIMON BOLIVAR VILLAVICENCIO LA CUNCIA FICHA 3161222

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 1.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las Instituciones educativas articuladas con el CBM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y políticas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

FICHA 3166948 INSTITUCION EDUCATIVA CATUMARE VILLAVICENCIO



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

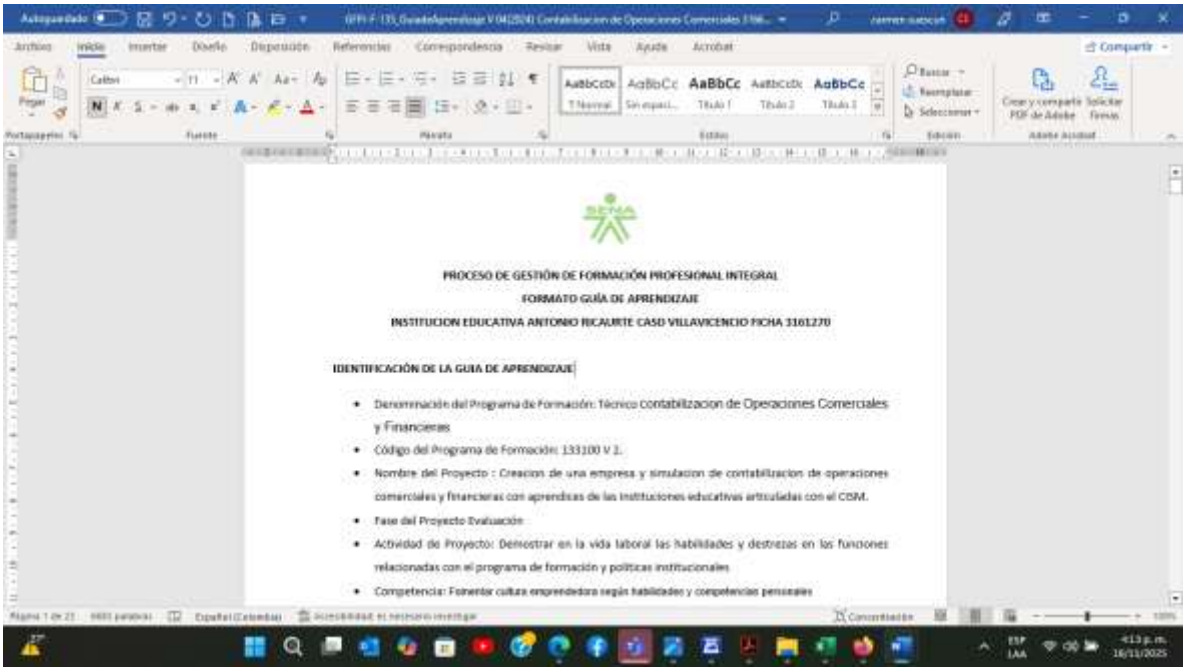
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA CATUMARE VILLAVICENCIO FICHA 3166948

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 1.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las instituciones educativas articuladas con el CBM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y políticas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

INSTITUCION EDUCATIVA ANTONIO RICAURTE CASD VILLAVICENCIO FICHA 3161270



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA ANTONIO RICAURTE CASD VILLAVICENCIO FICHA 3161270

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 1.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las instituciones educativas articuladas con el CBM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y políticas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

EVIDENCIA FOTOGRAFICA APRENDICES EN FORMACIÓN
EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

INSTITUCION EDUCATIVA SIMON BOLIVAR







INSTITUCION EDUCATIVA JOSE ANTONIO GALAN FICHA 3161222









INSTITUCION EDUCATIVA ANTONIA SANTOS CASD VILLAVICENCIO 3160384












10-2



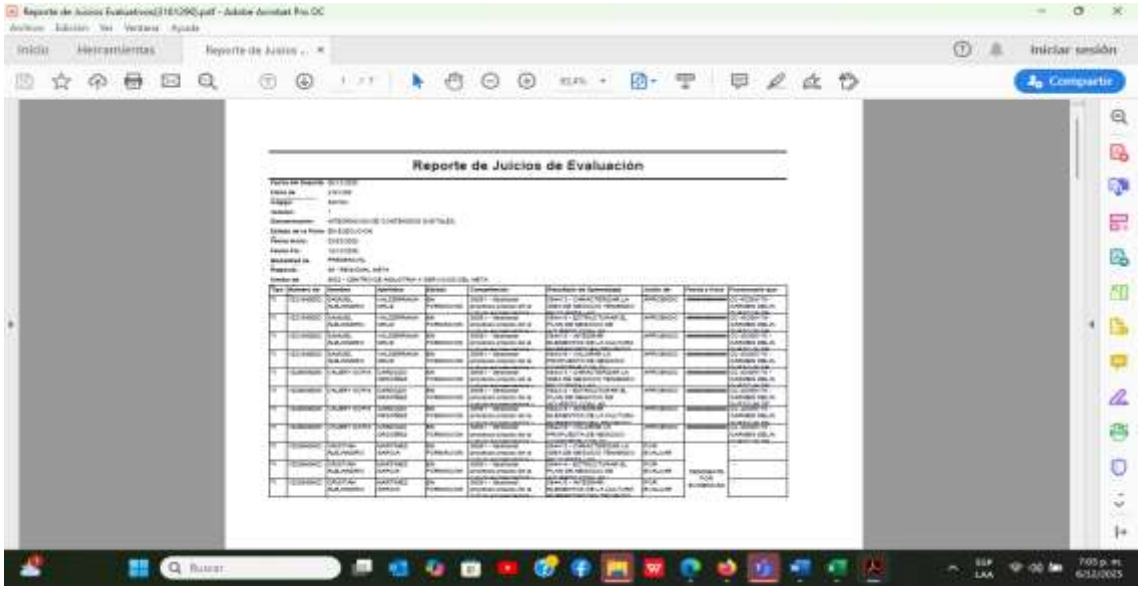


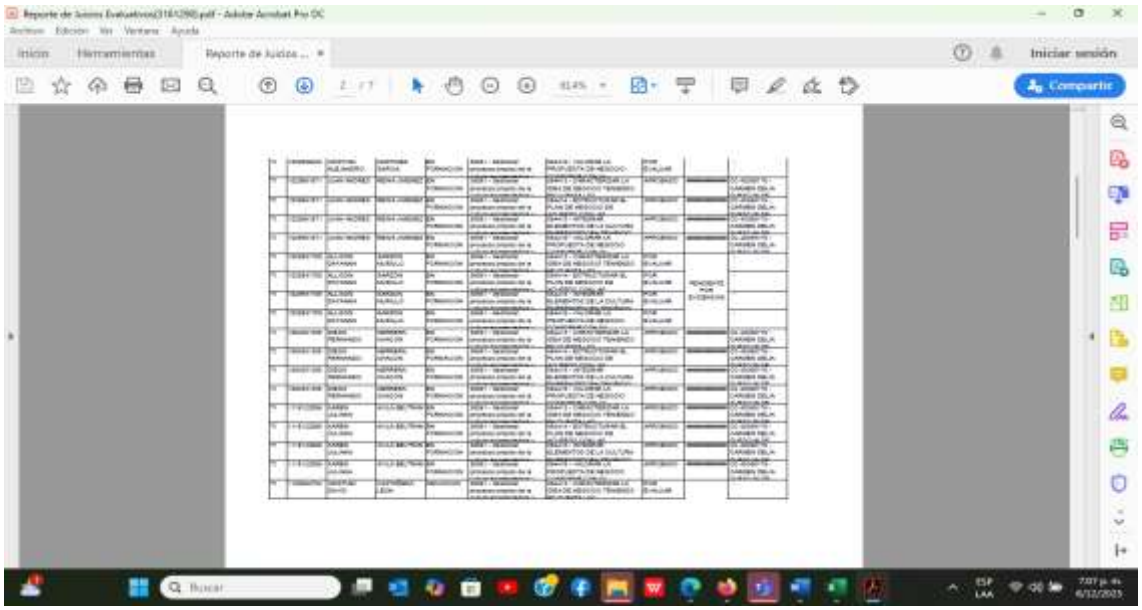
Obligación Específica 5 Anexo 3

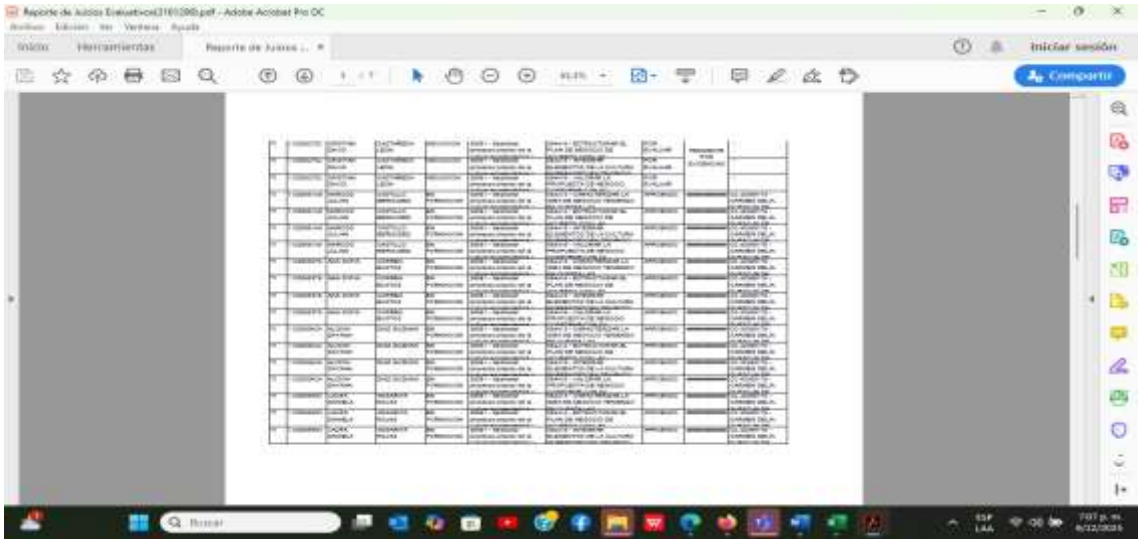
Emitir juicio de evaluación de los resultados de aprendizaje, de las competencias del programa, en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina

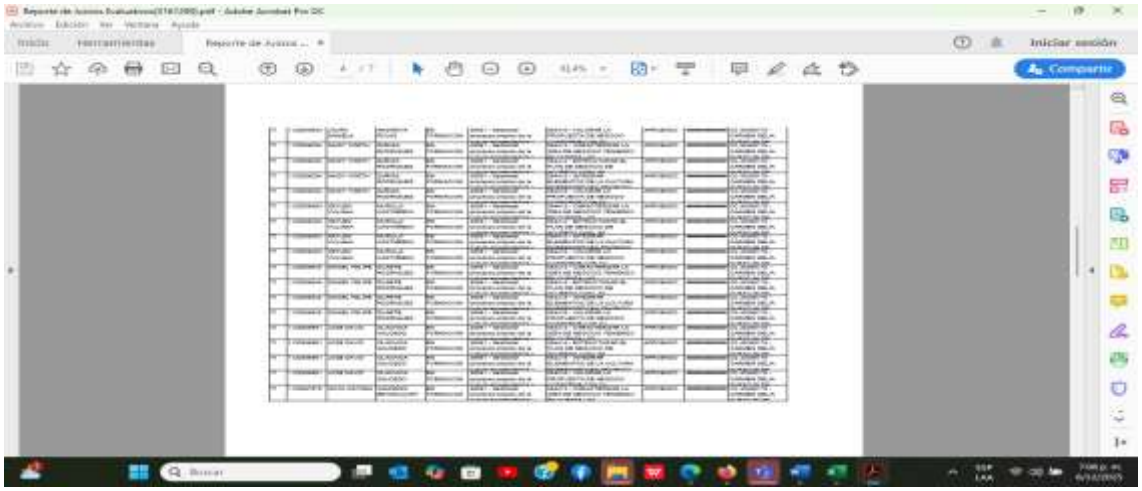
JUICIOS EVALUATIVOS

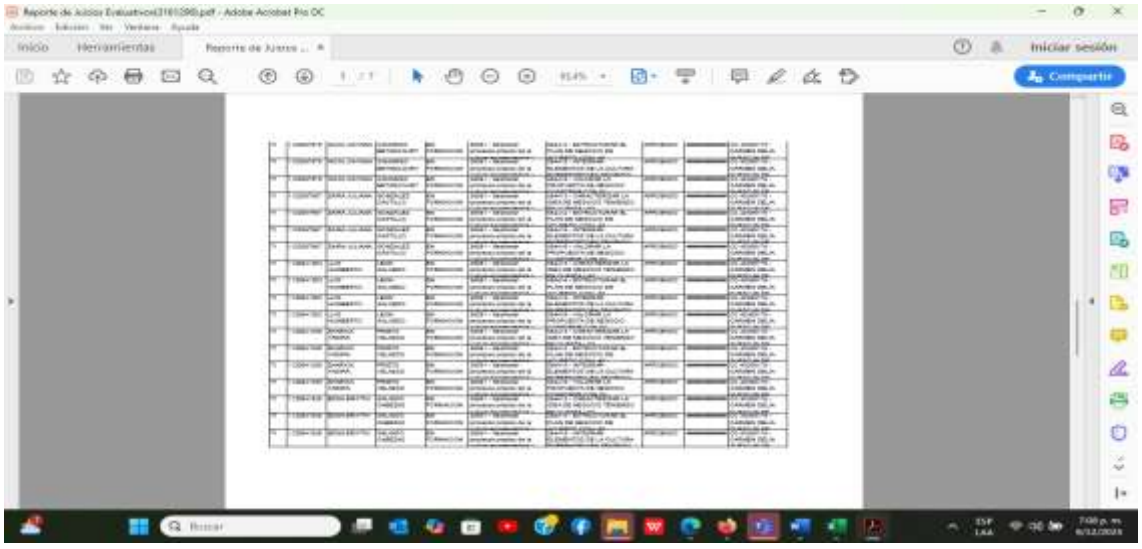
3161290 INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES

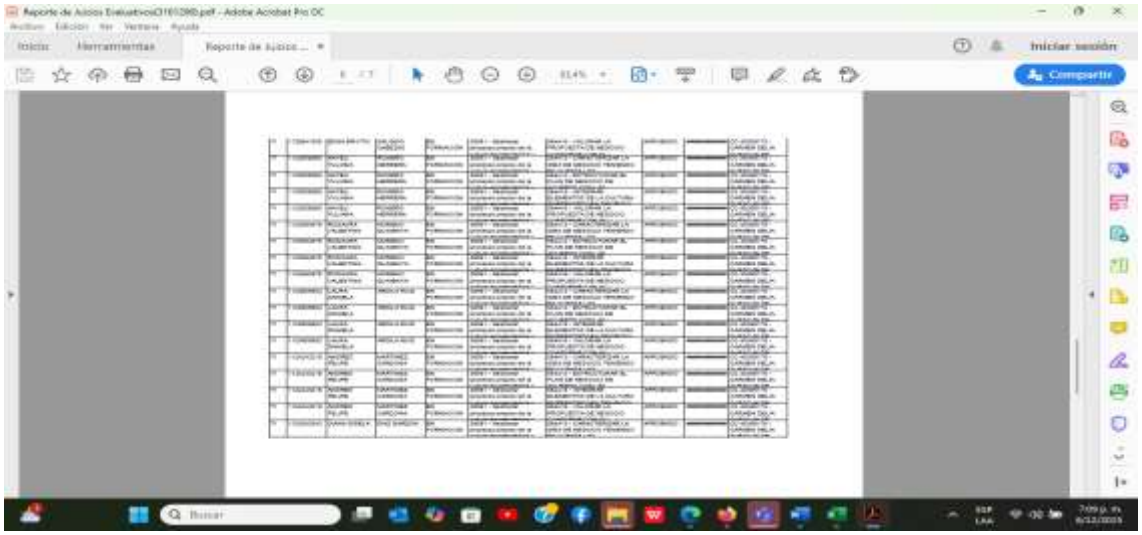


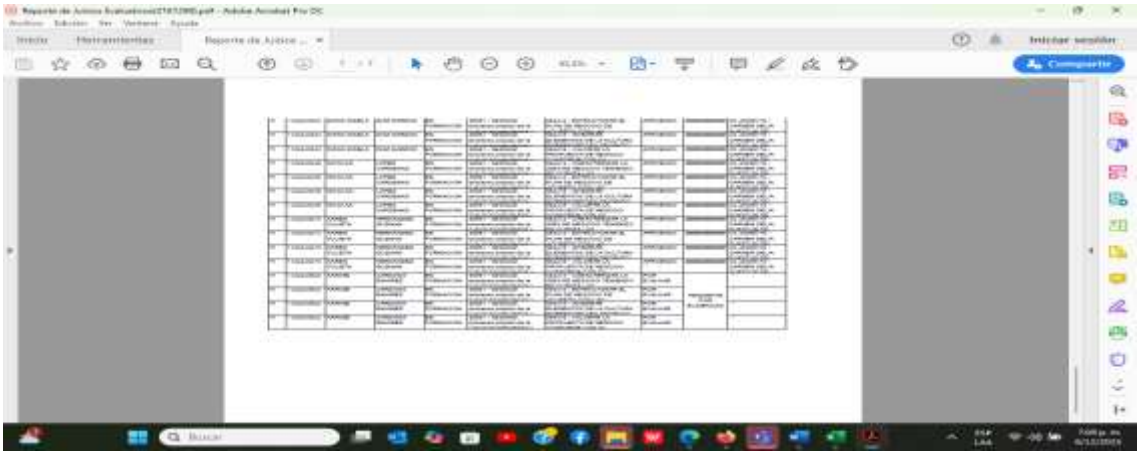




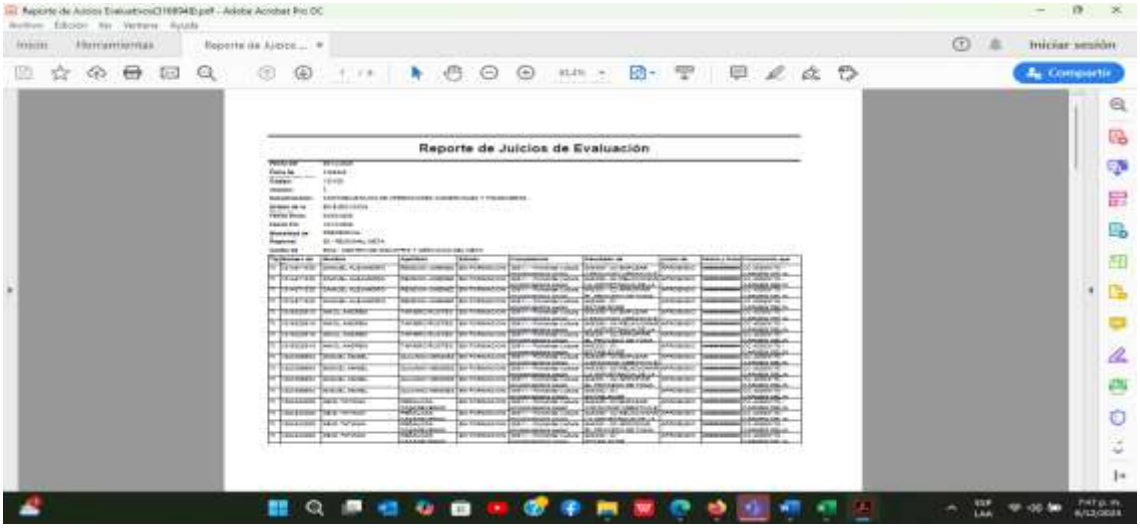


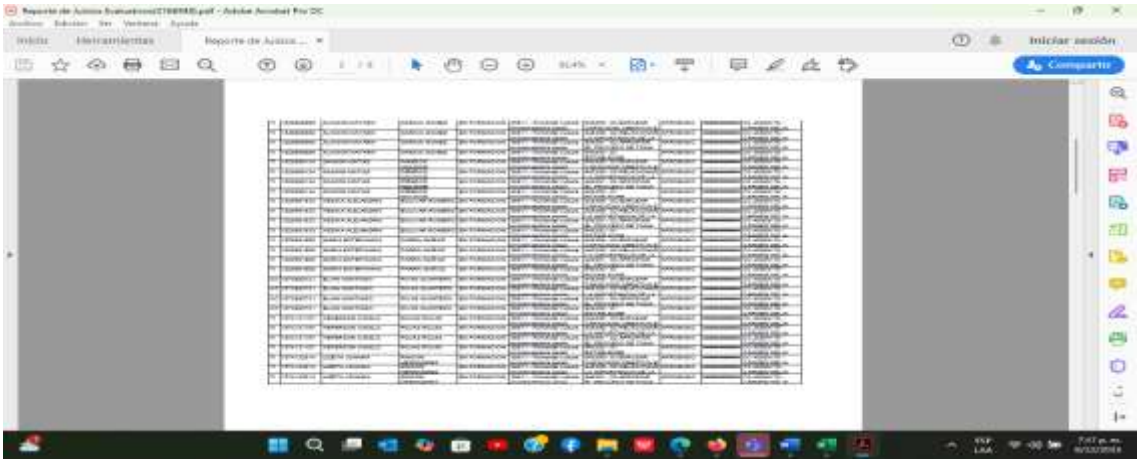


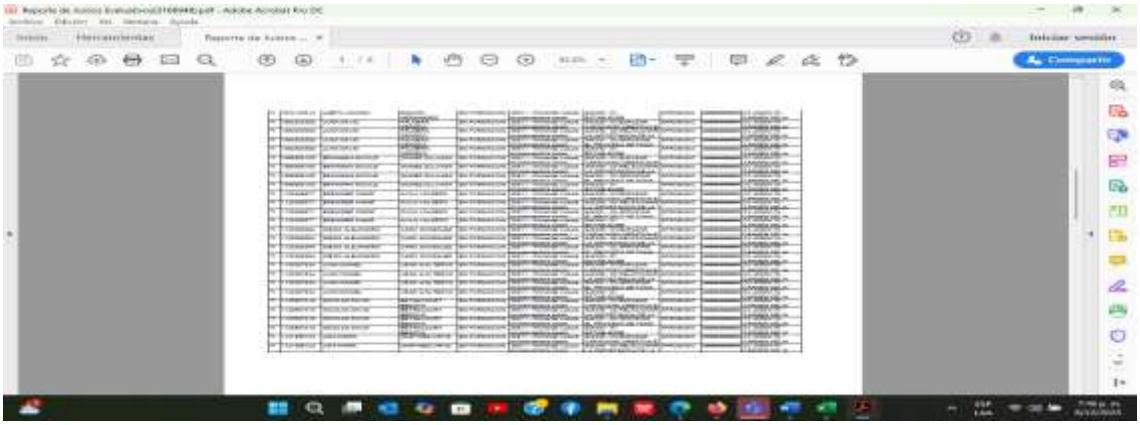


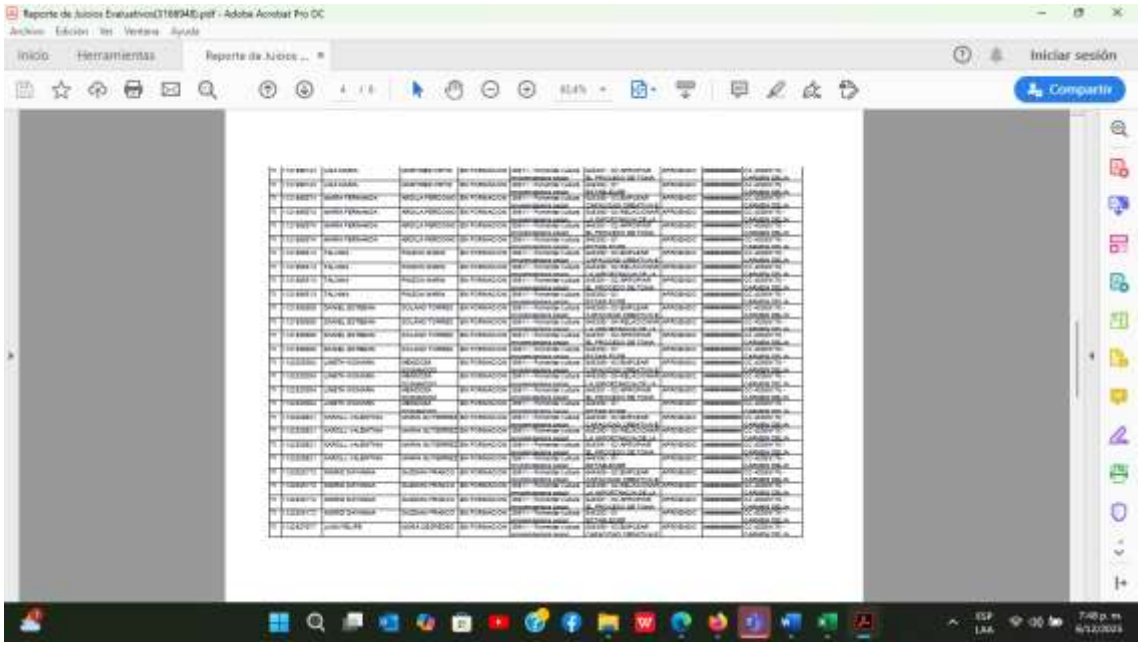


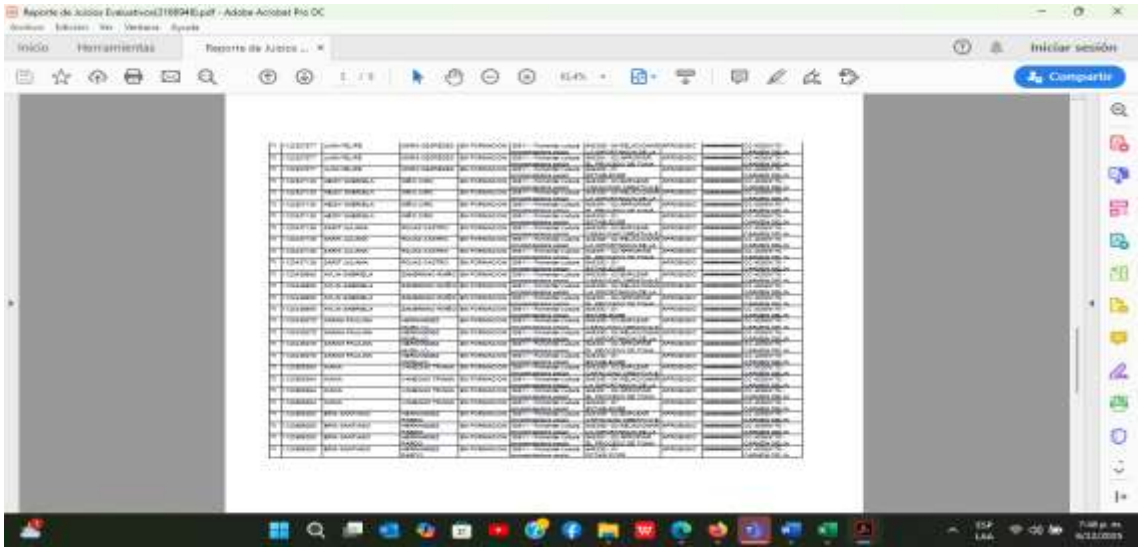
3166948 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.

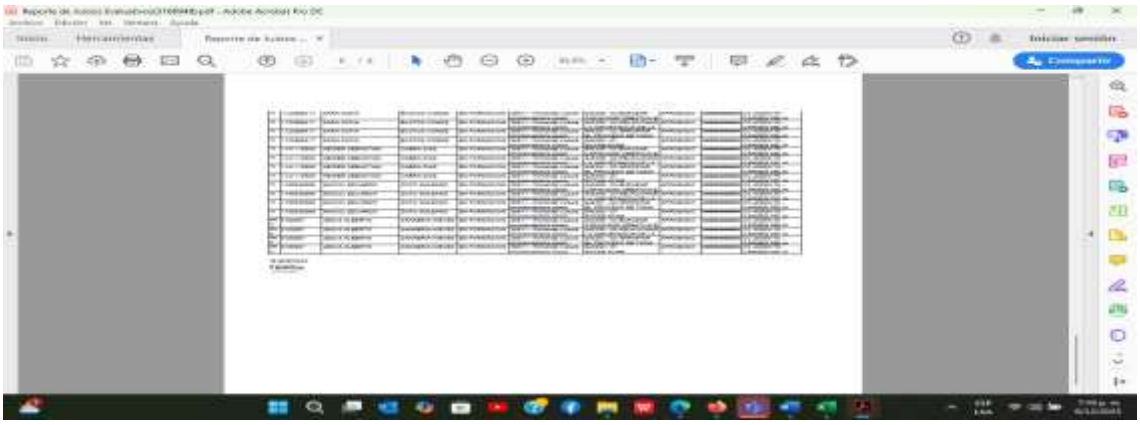




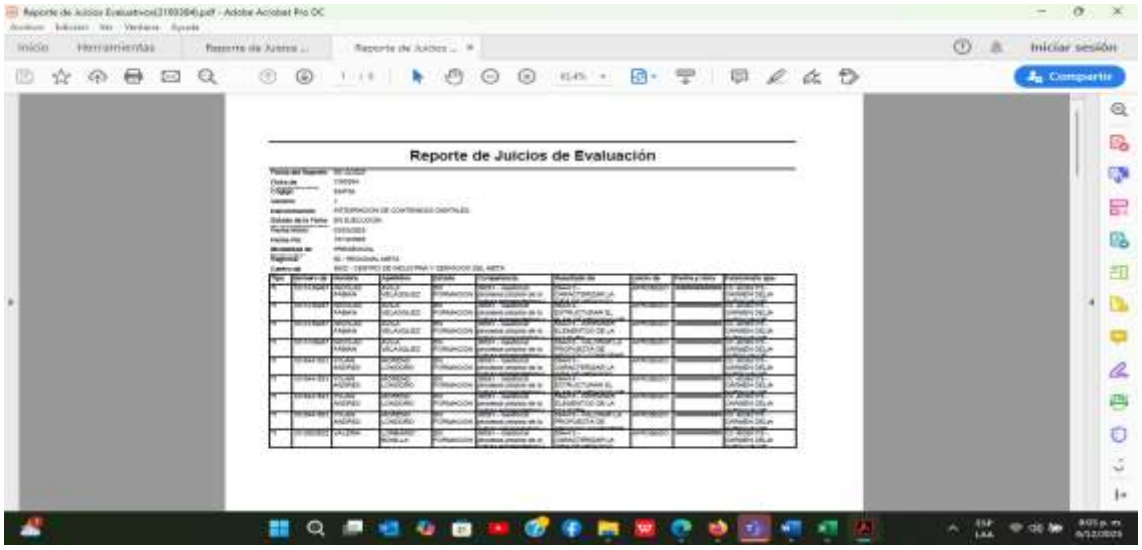


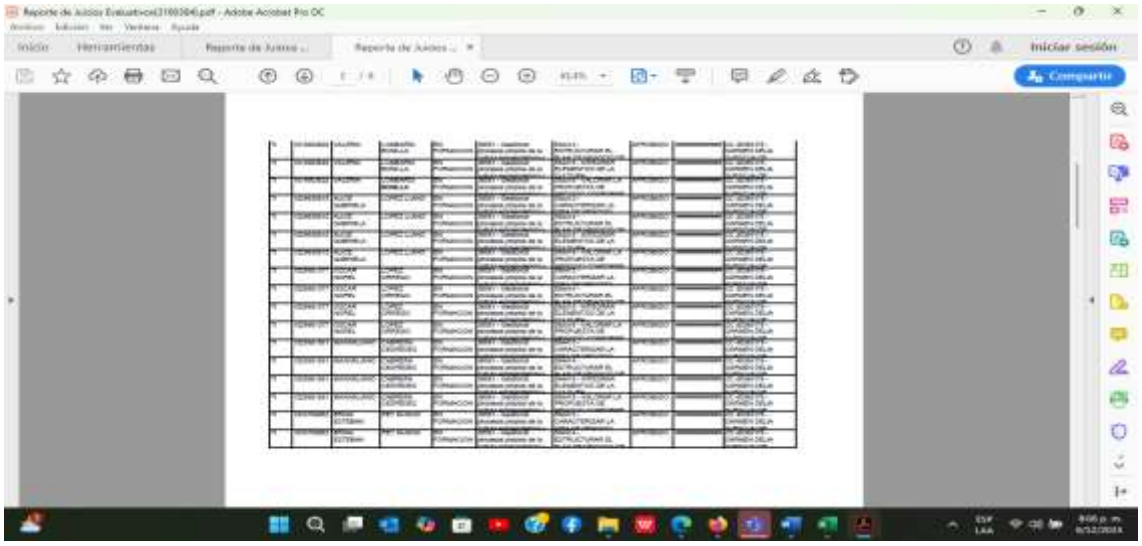


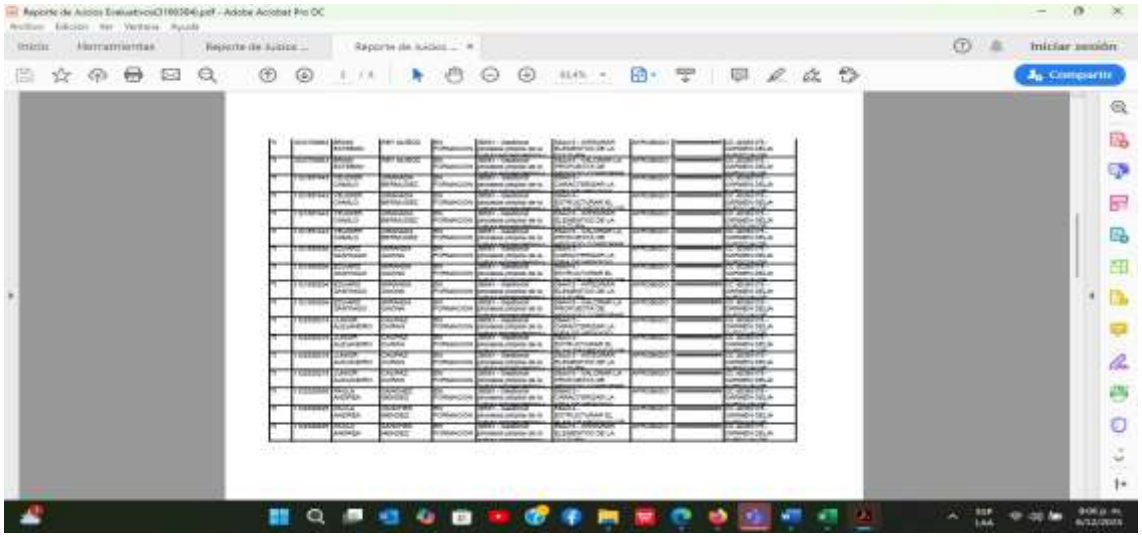


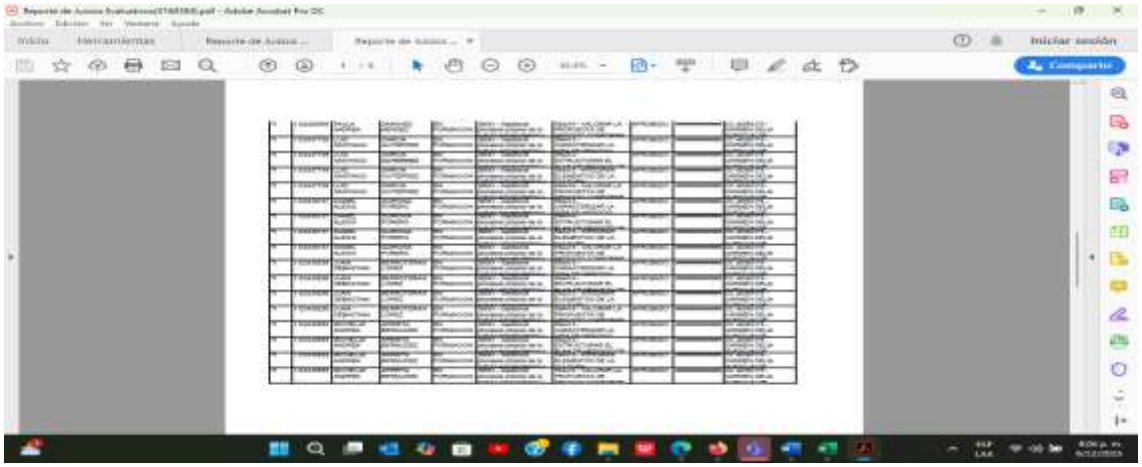


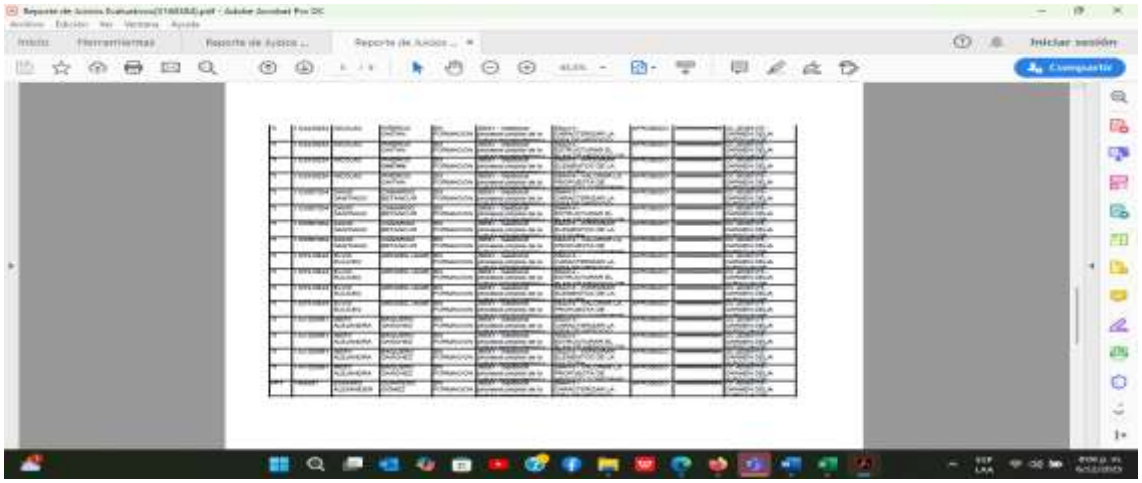
3160384 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

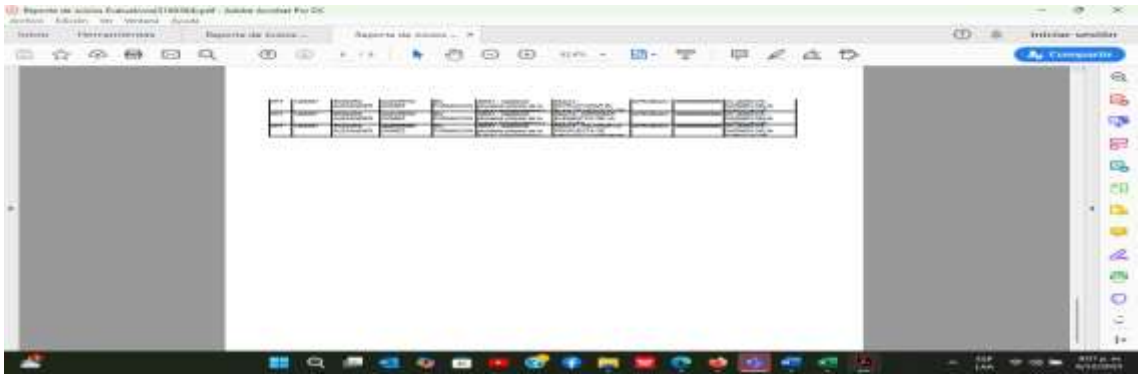










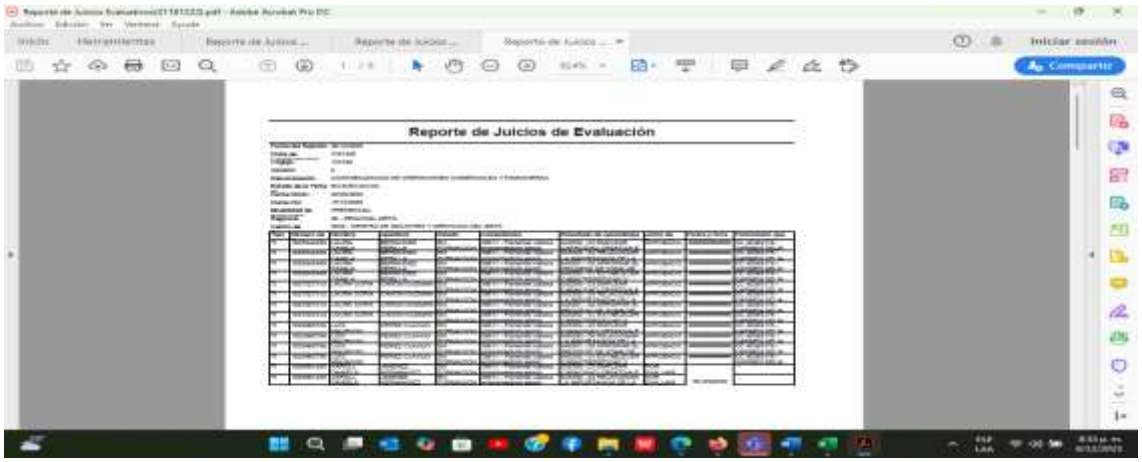


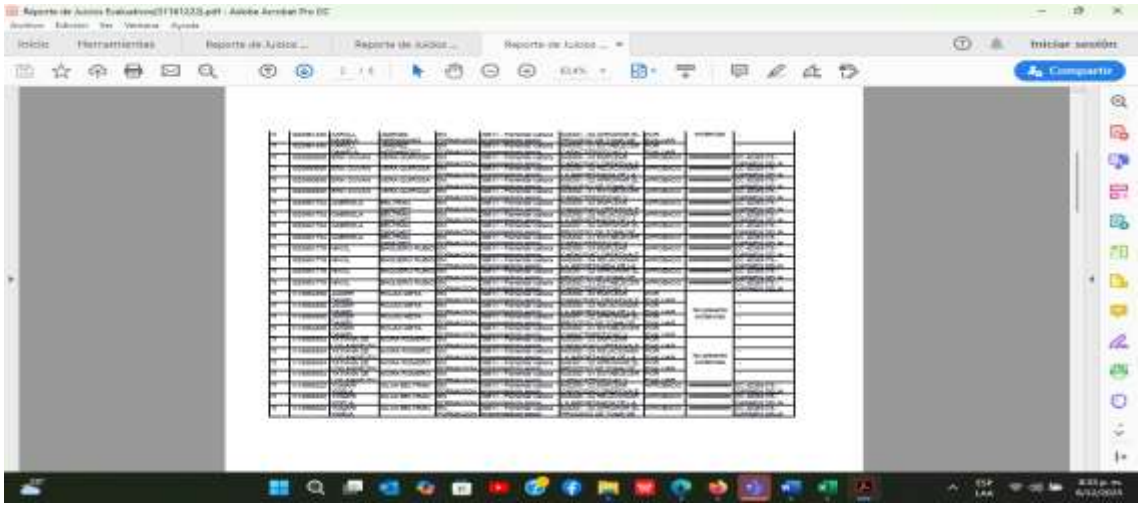
28 aprendices en formación

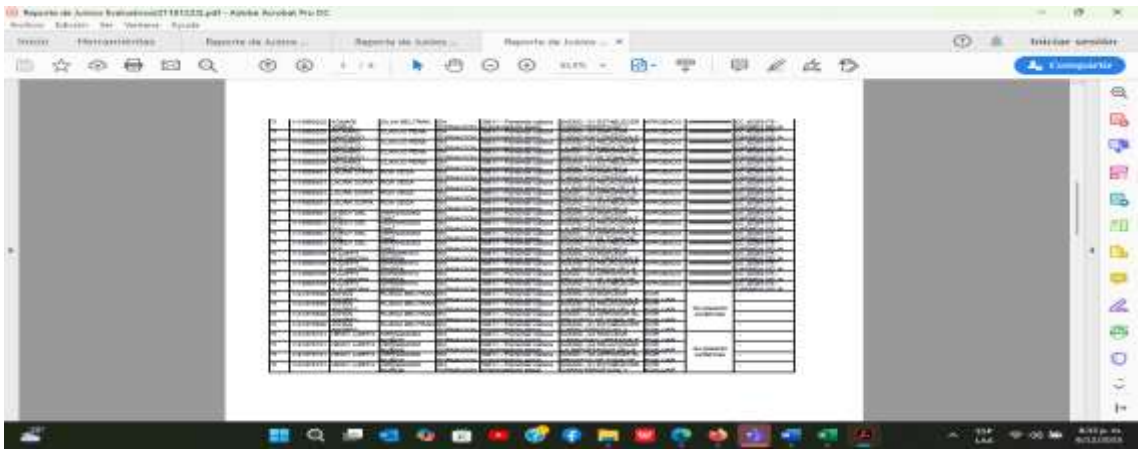
20 aprendices evaluados y aprobadas

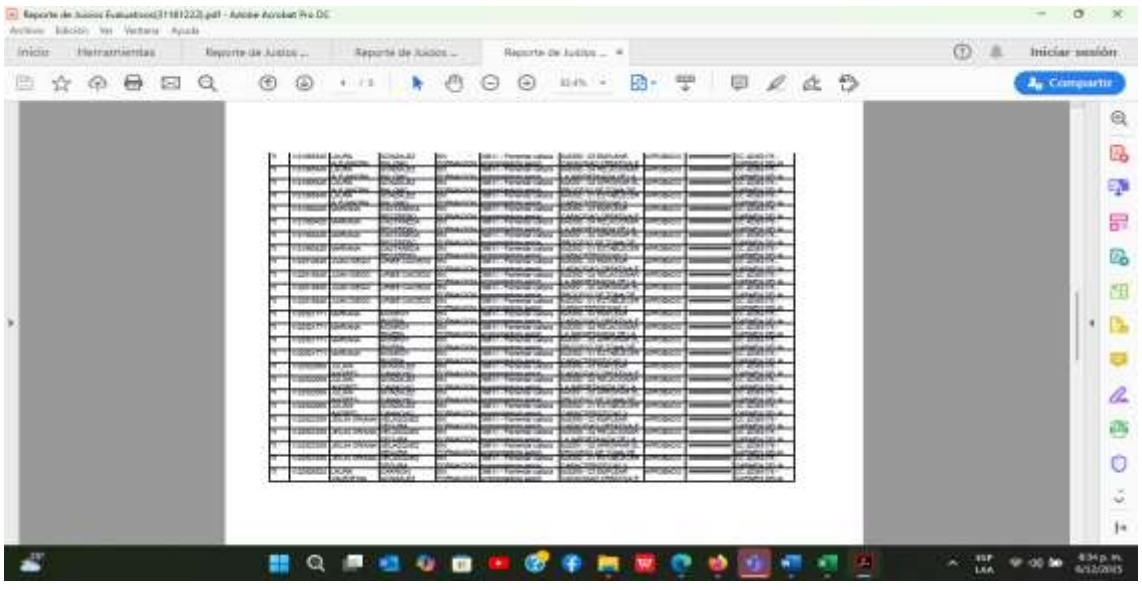
8 aprendices pendiente por evaluar. (No presentaron evidencias) Se le informó al instructor líder

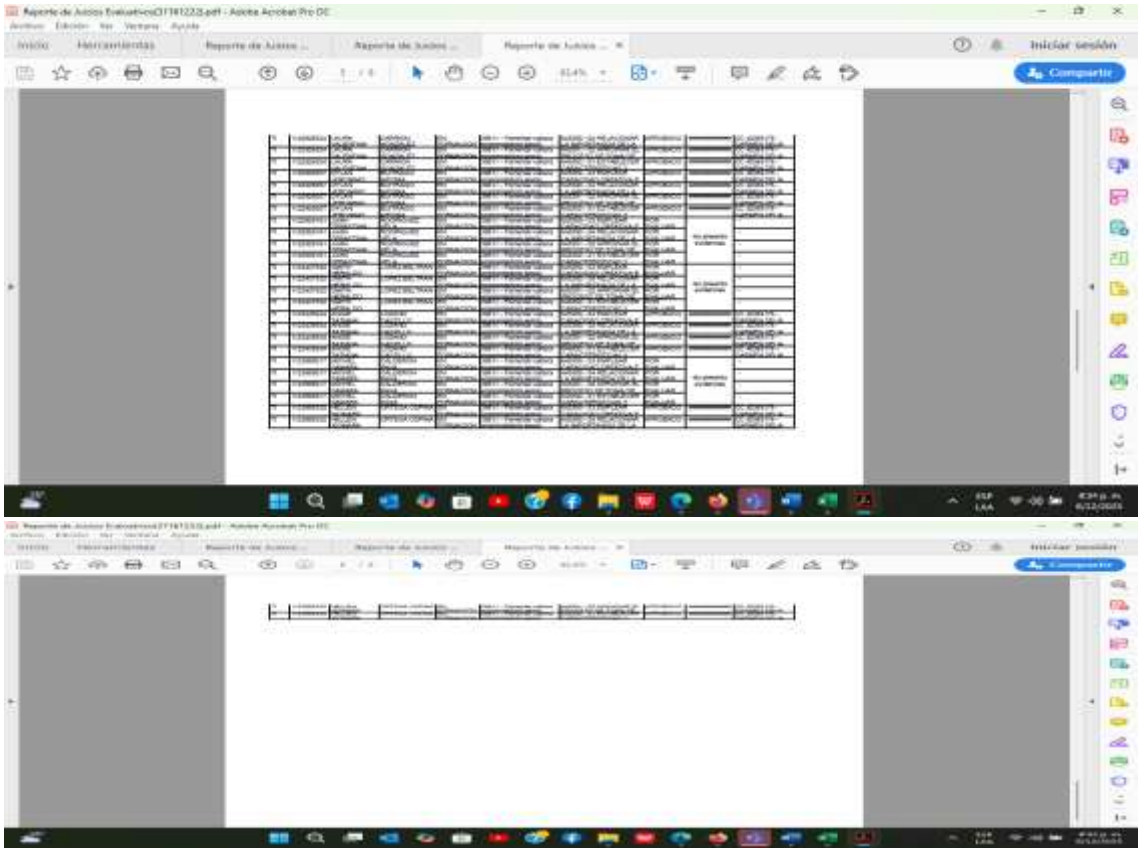
3161222-CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.





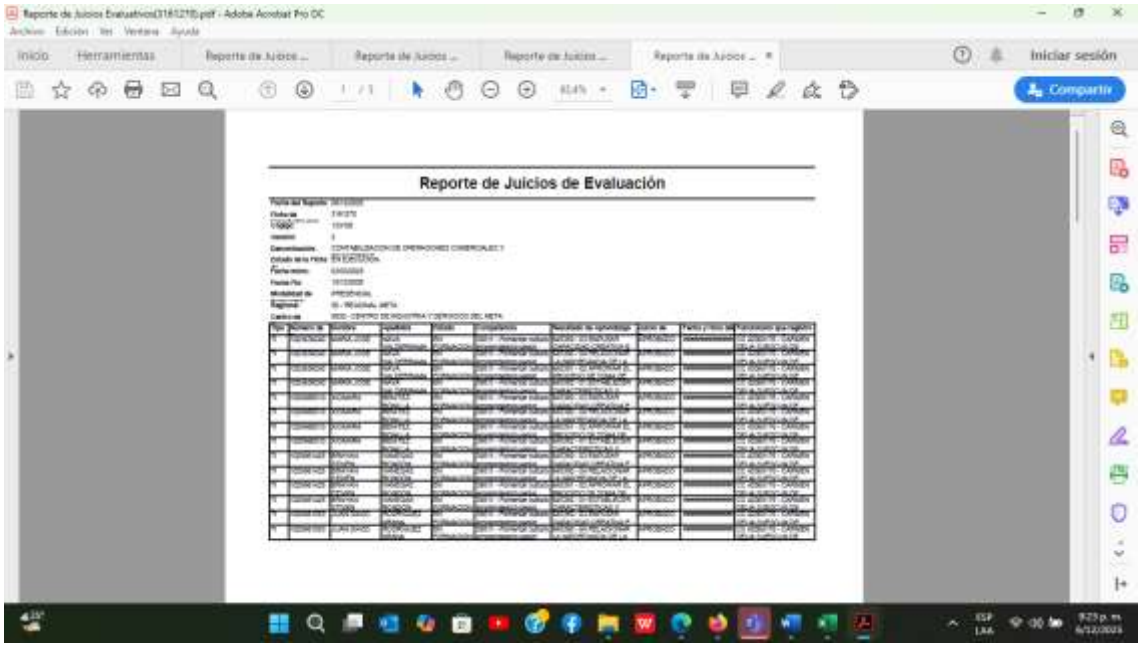


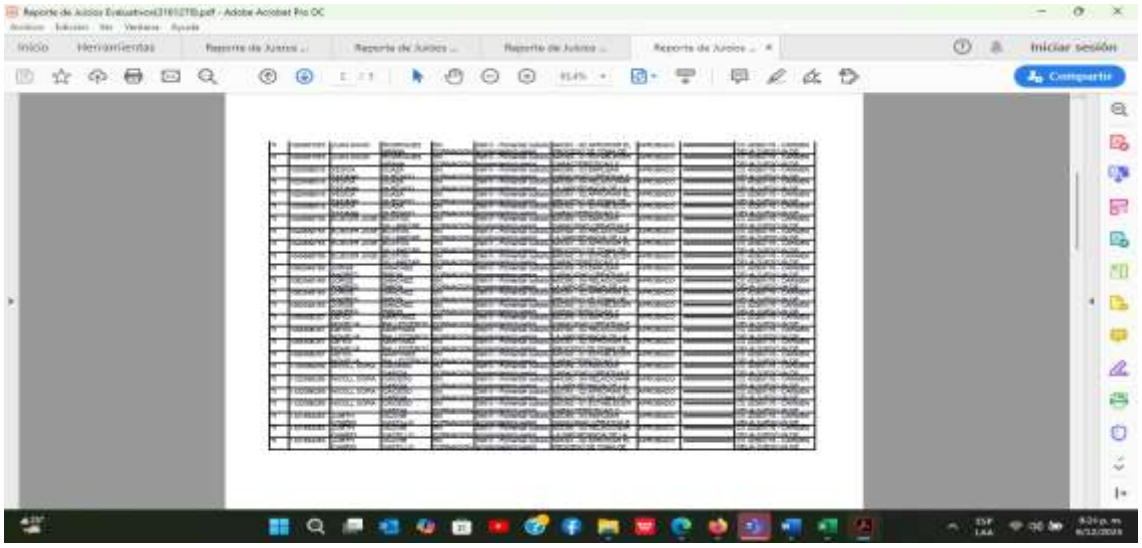


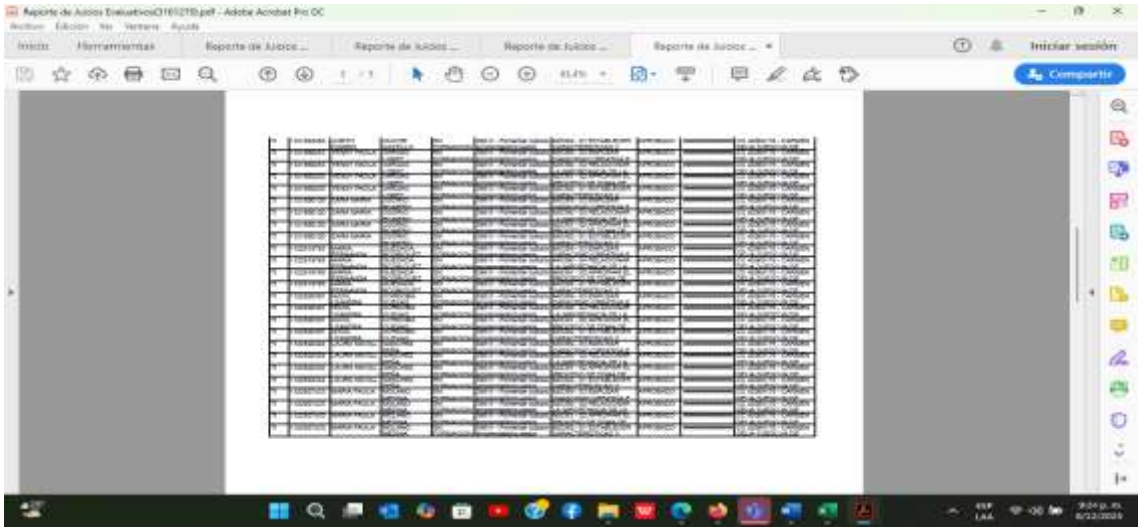


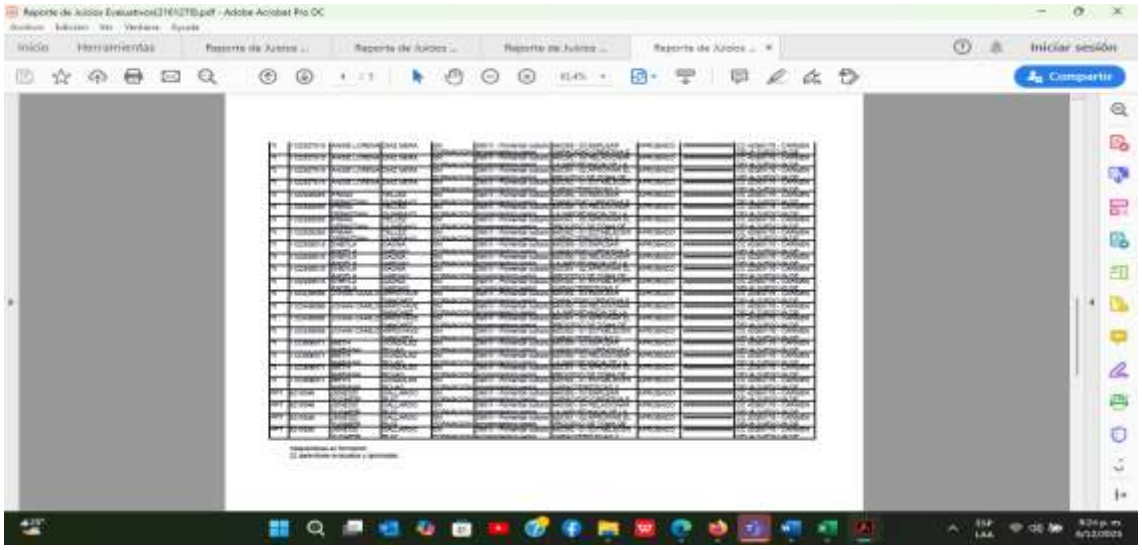
29 aprendices en formación

3161270 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS

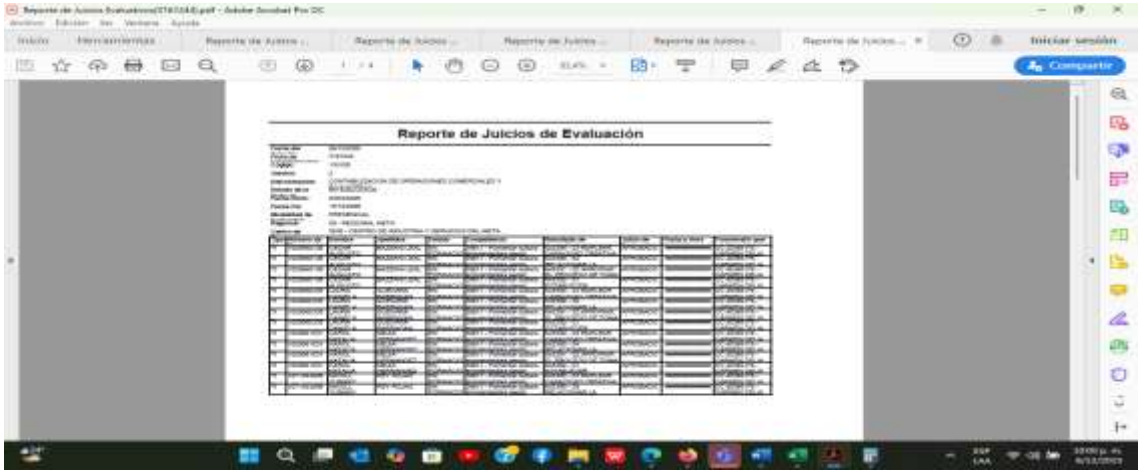


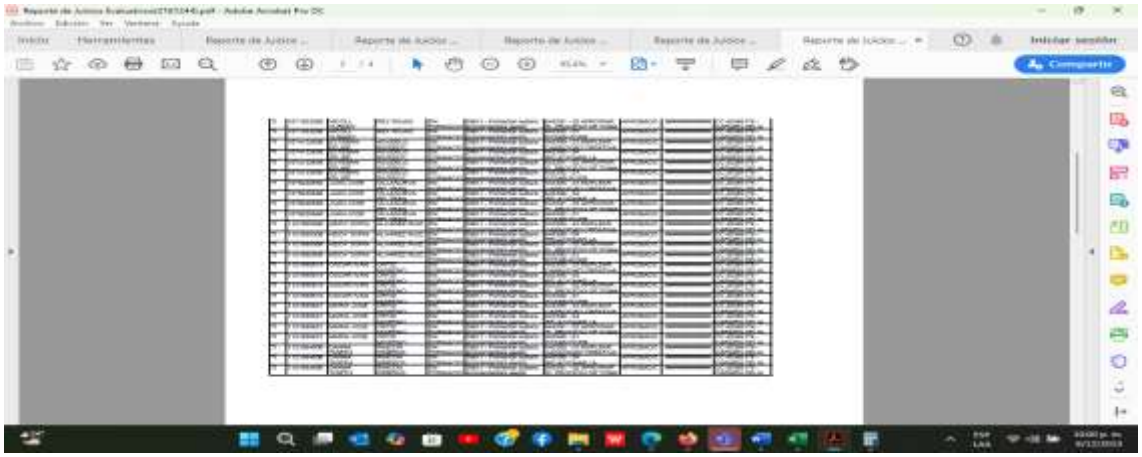


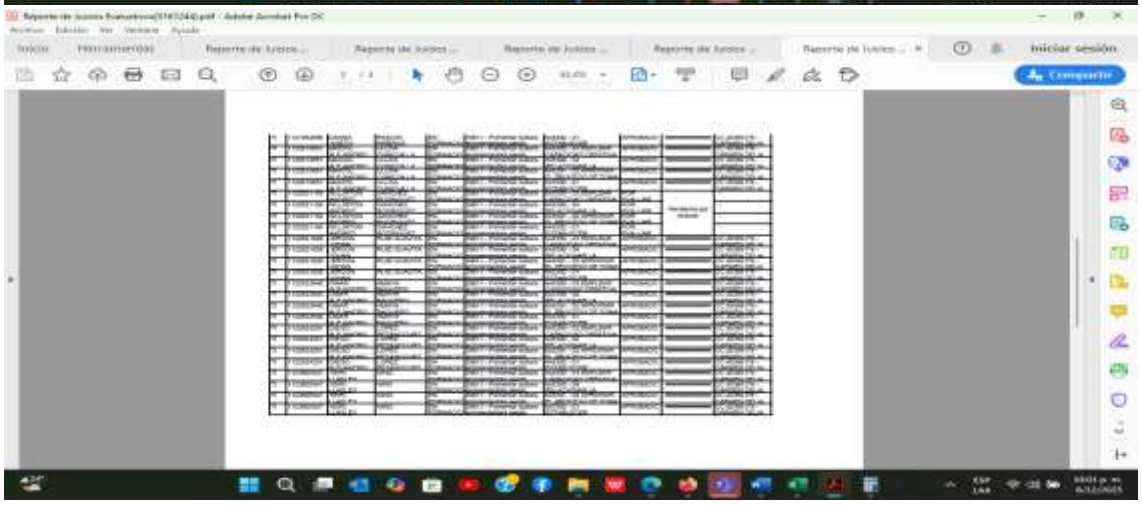




3161244-CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.





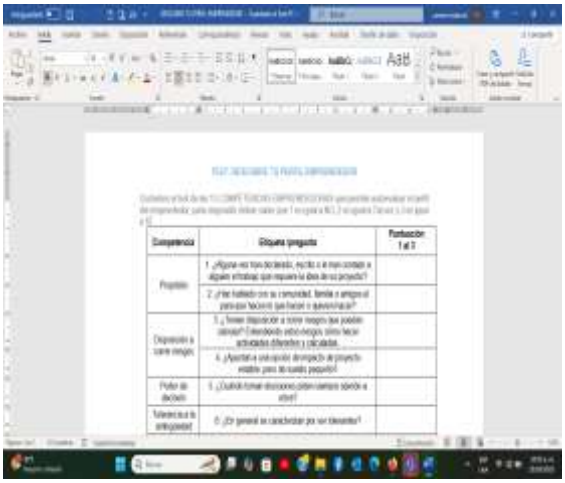


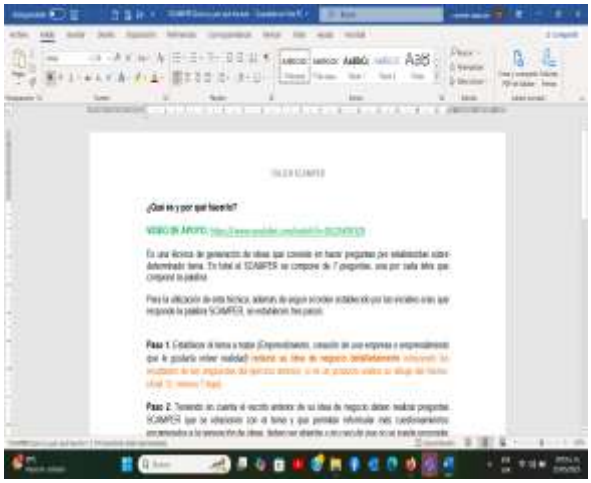


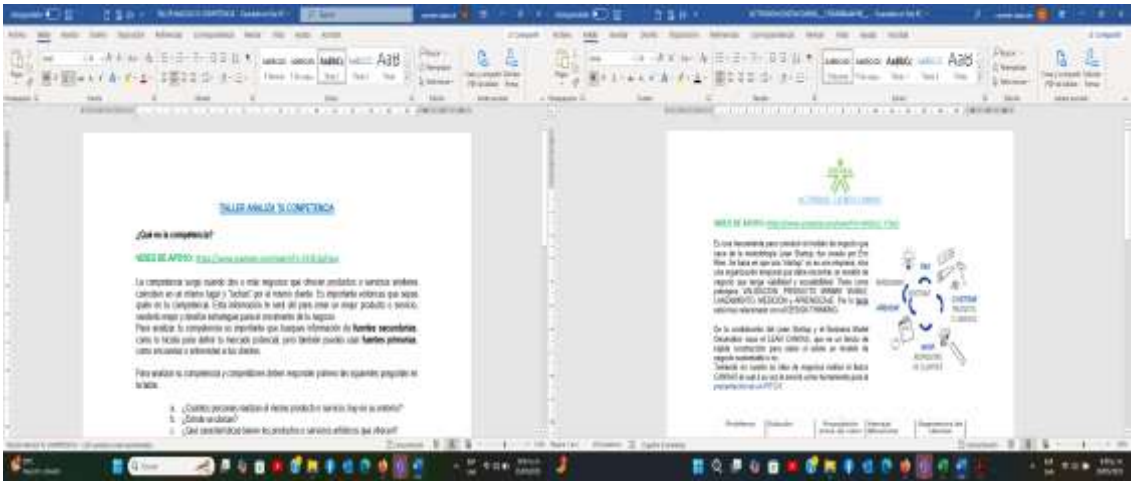
17 aprendices en formación
1 aprendiz pendiente por evaluar
16 aprendices evaluados y aprobados

Obligación 6 Anexo 4

Registrar en el sistema de gestión académica establecido por la entidad en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que se relacionan en el procedimiento de la ejecución de la formación profesional.





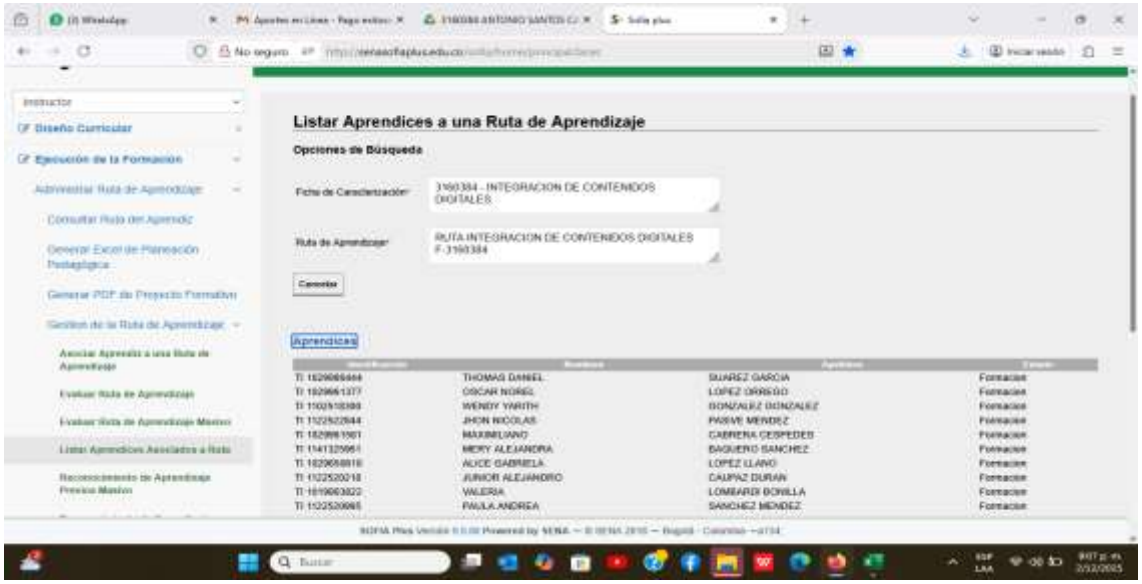


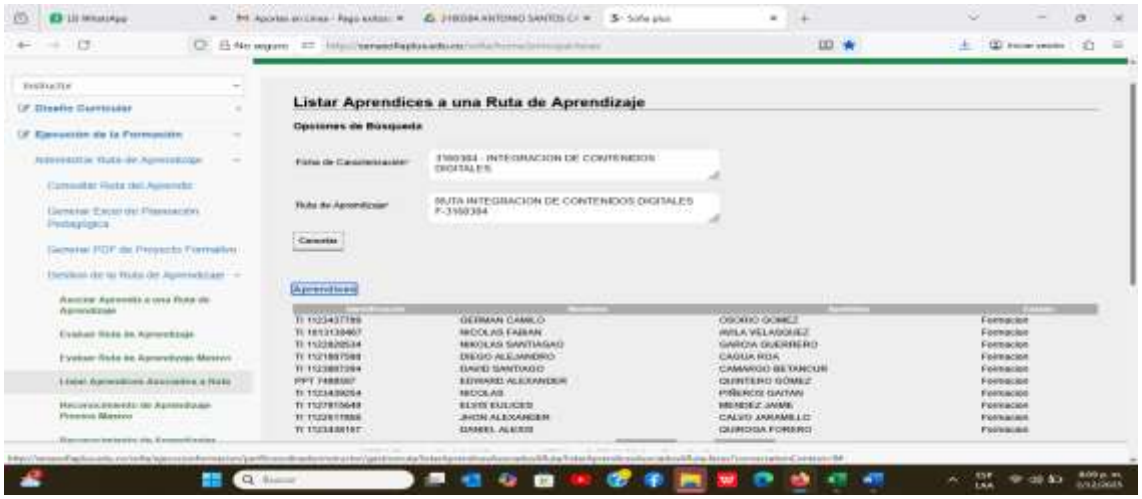
Obligación Específica 8 Anexo 5

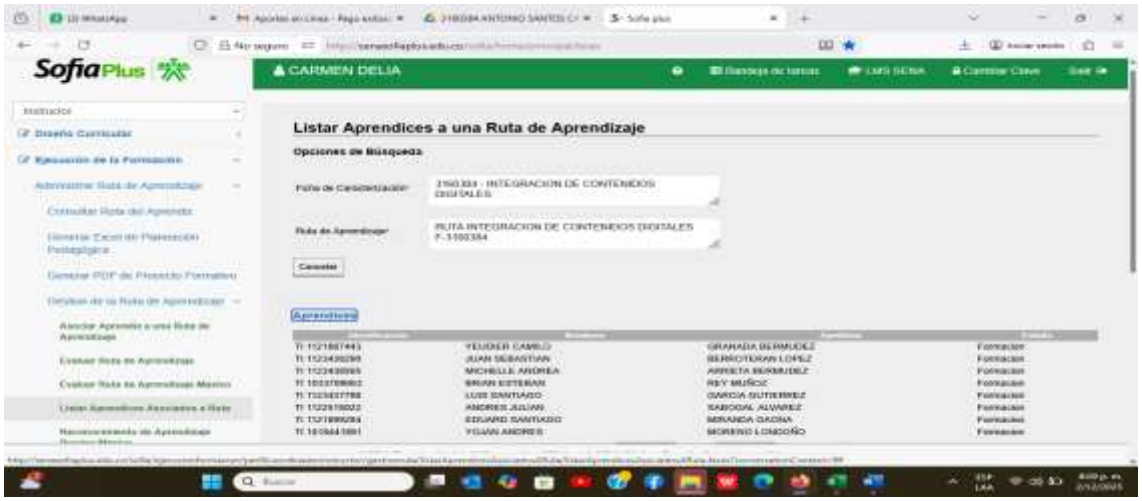
Verificar que los participantes a su formación se encuentren en estado "en formación" en el sistema de gestión académica de la entidad.

APRENDICES EN FORMACION FICHAS MES DE DICIEMBRE

IE ANTONIA SANTOS CASD VILLAVICENCIO FICHA 3160384 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.



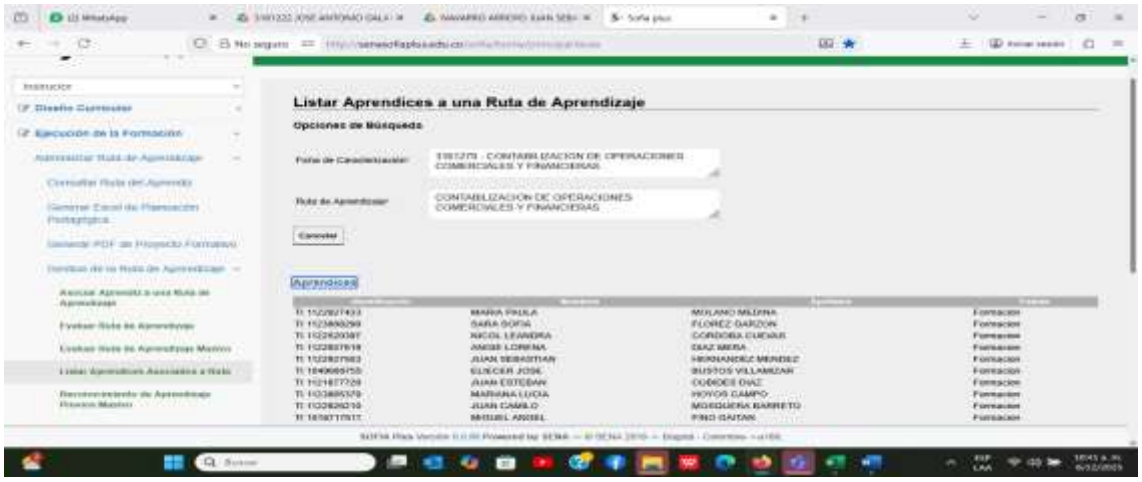


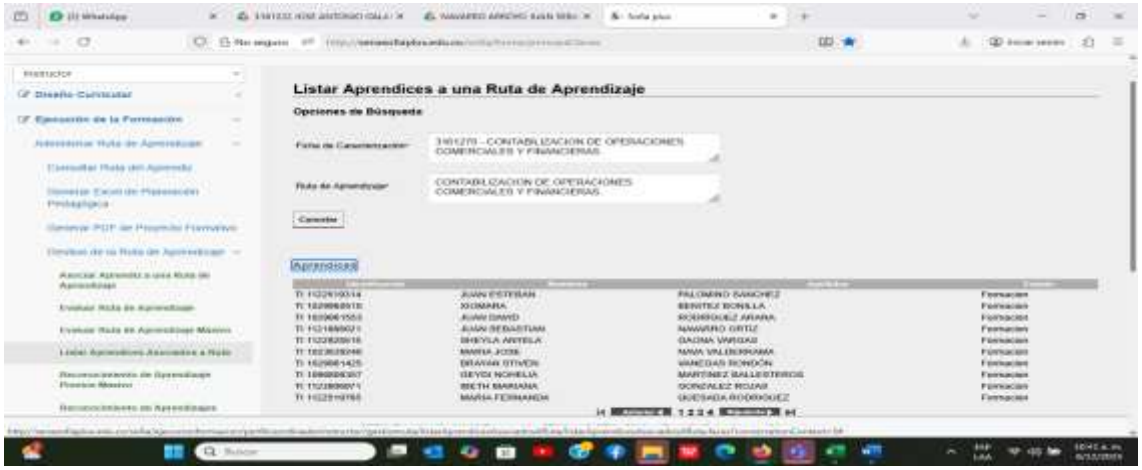


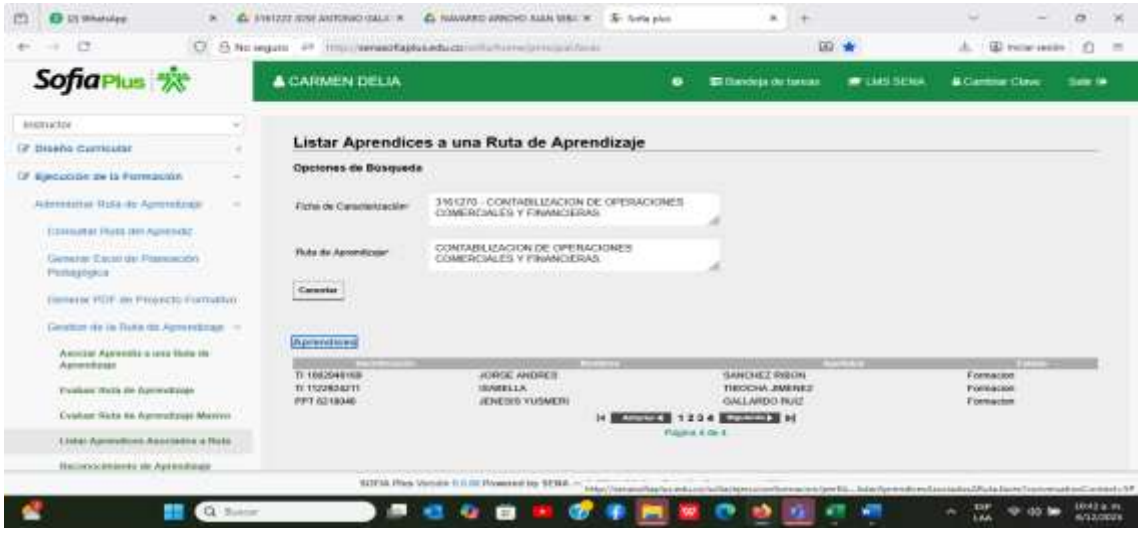
28 aprendices en formación

3161270 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.



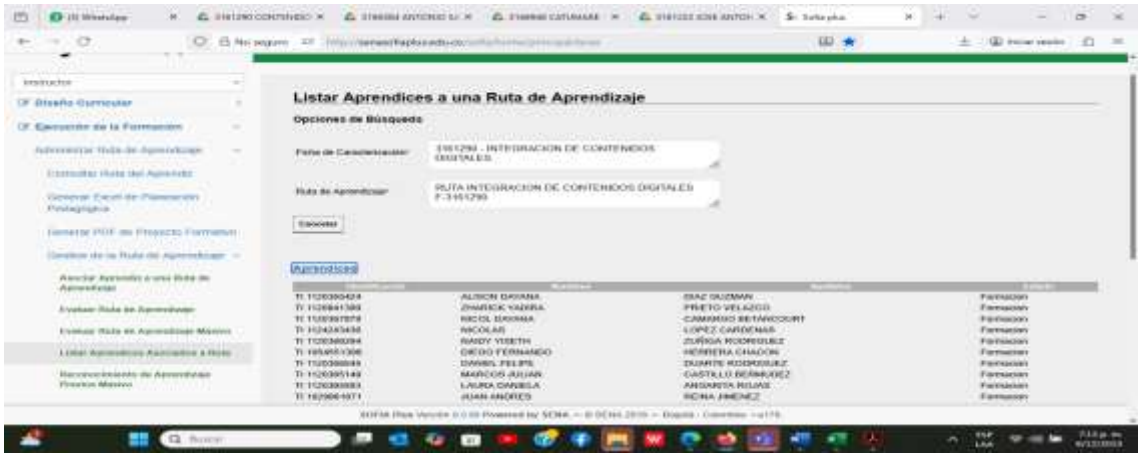


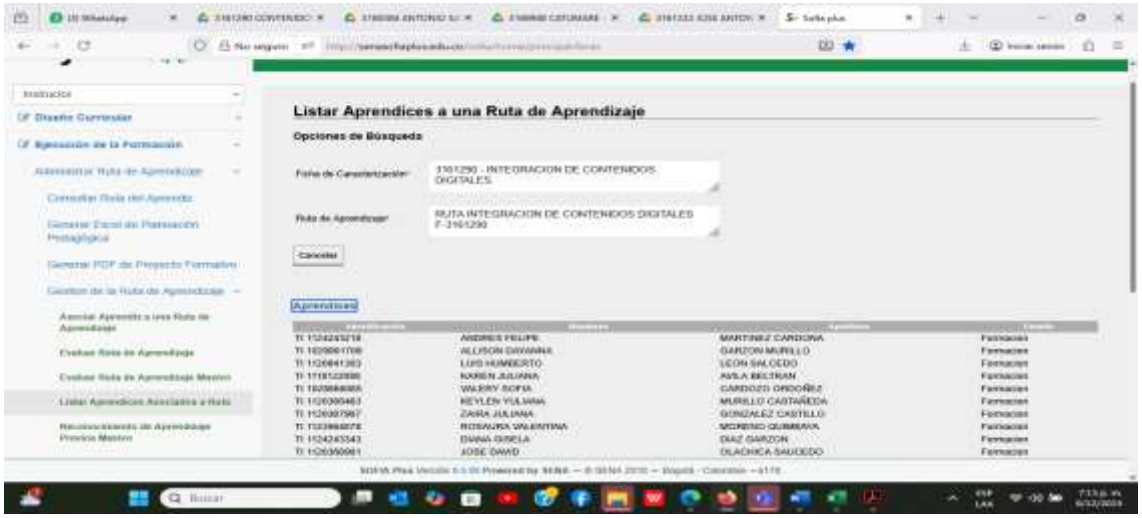


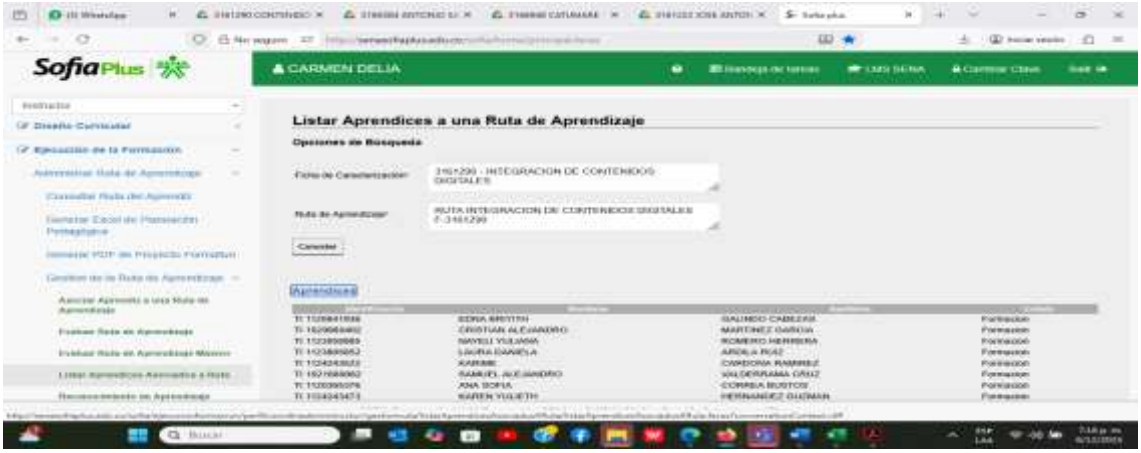


33 aprendices en formación

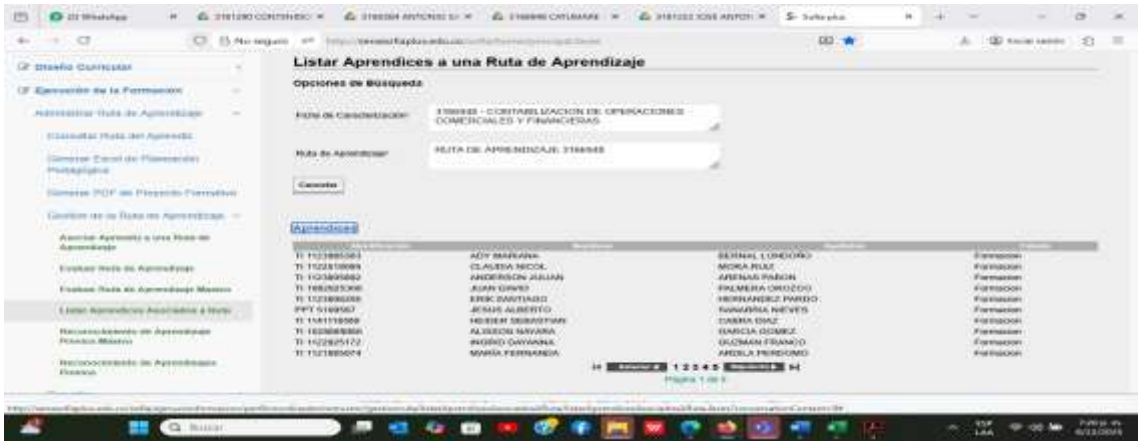
3161290 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

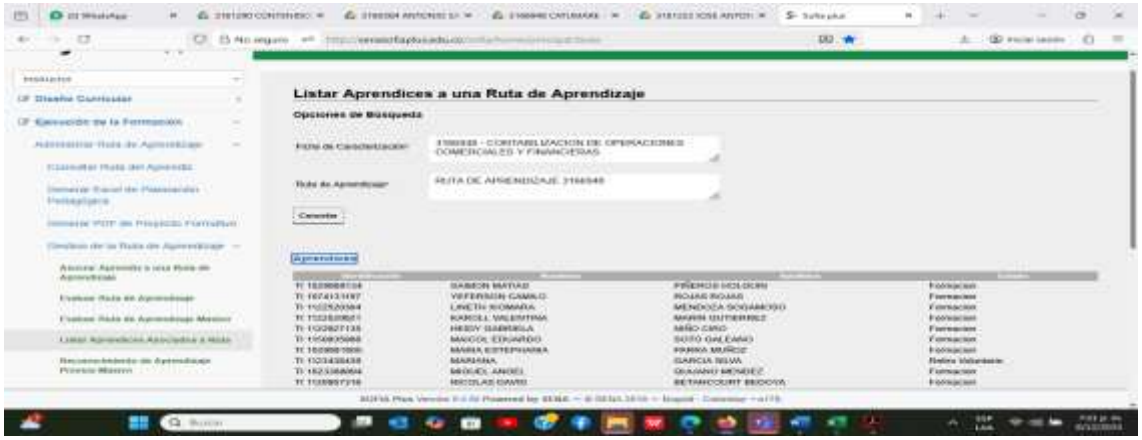


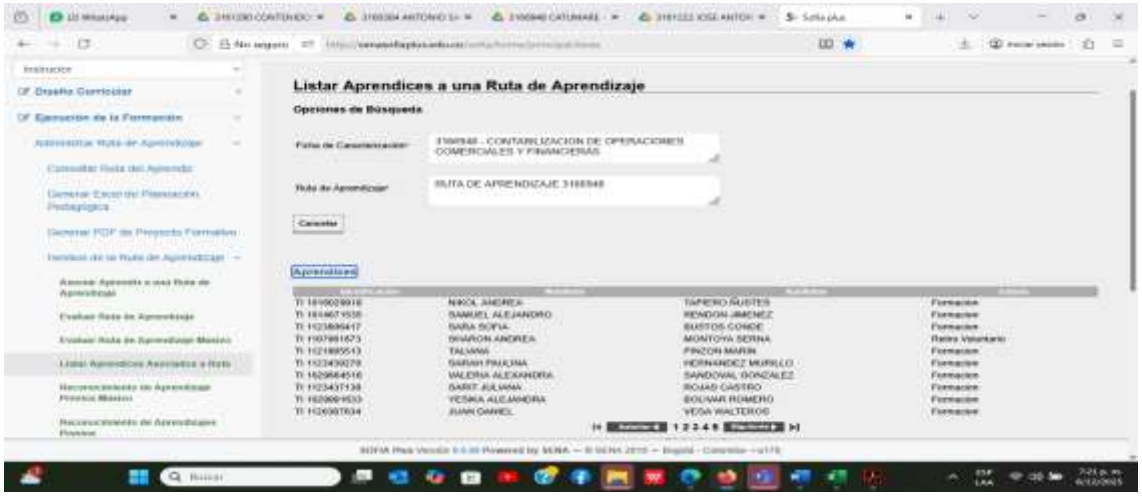


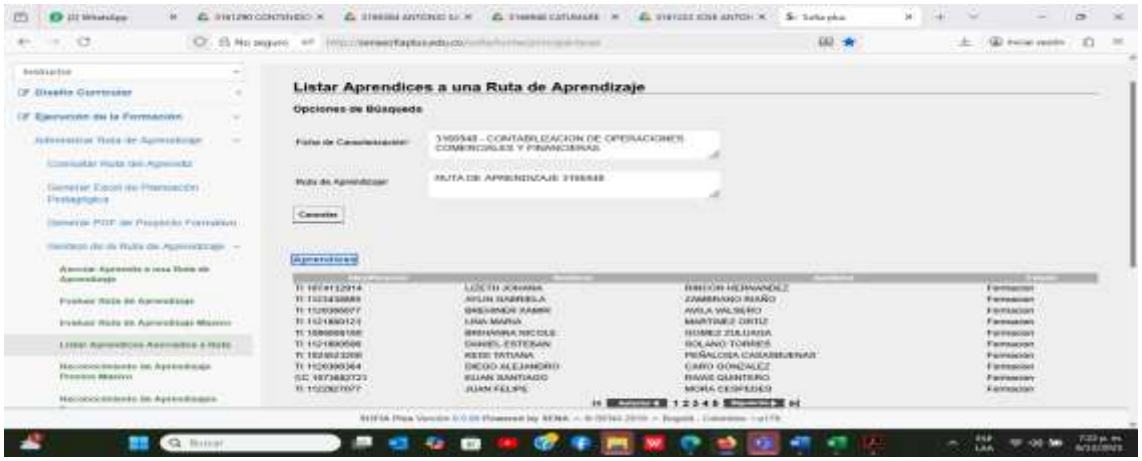


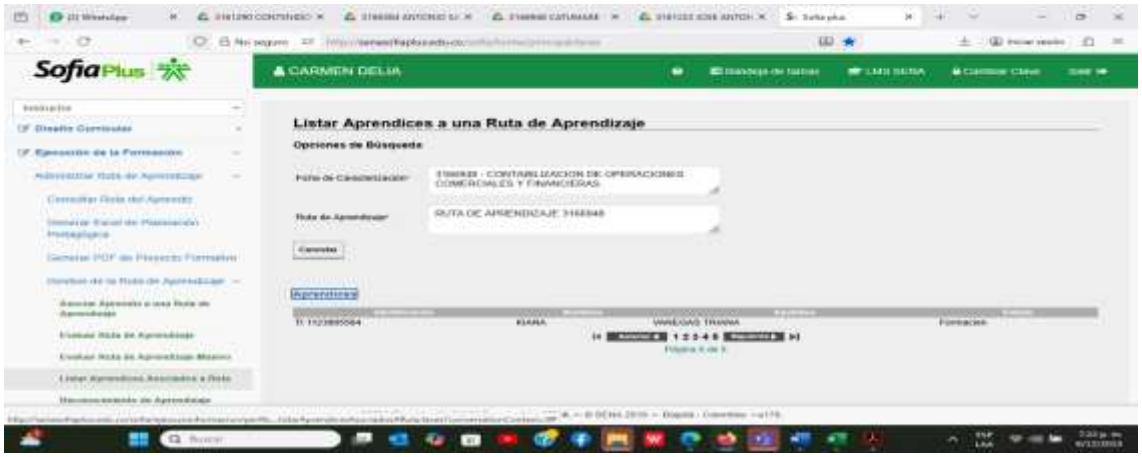
28 aprendices en formación


Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Busqueda
Aprendices


Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Busqueda
Aprendices


Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Busqueda
Aprendices

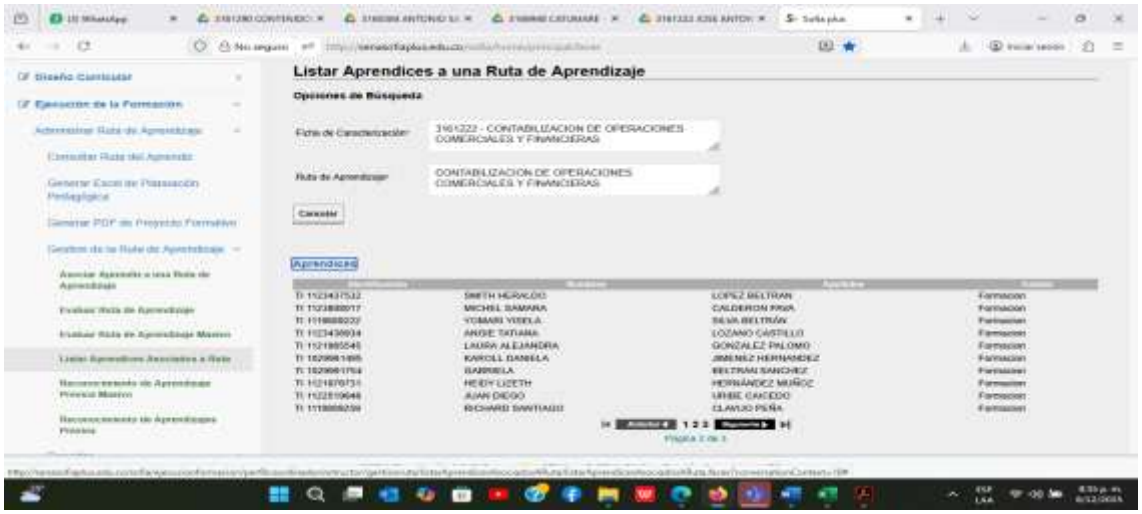


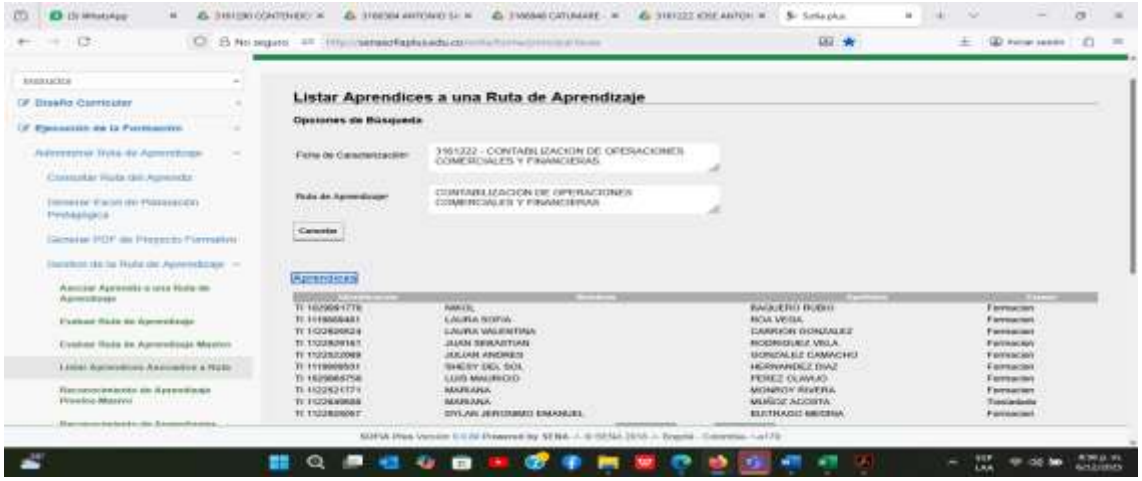


39 aprendices en formación

3161222 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.

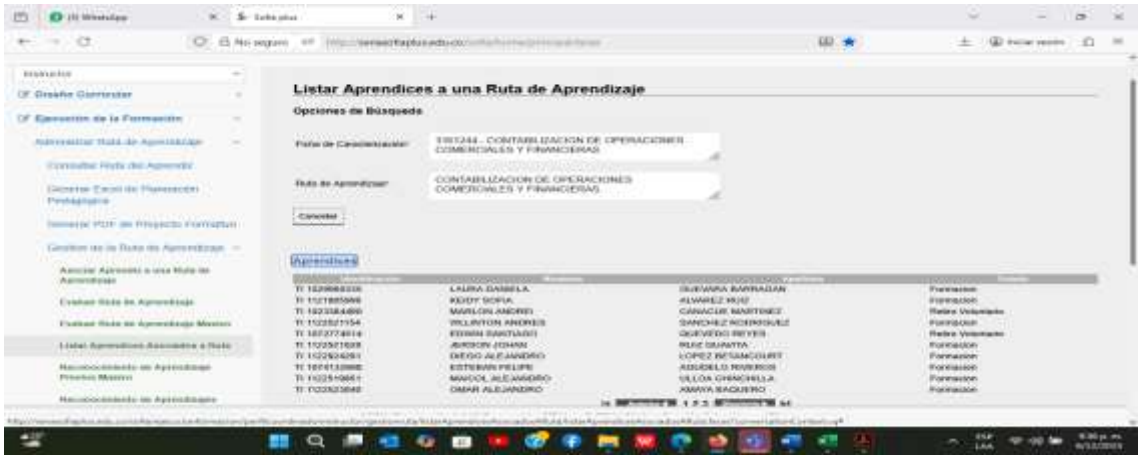


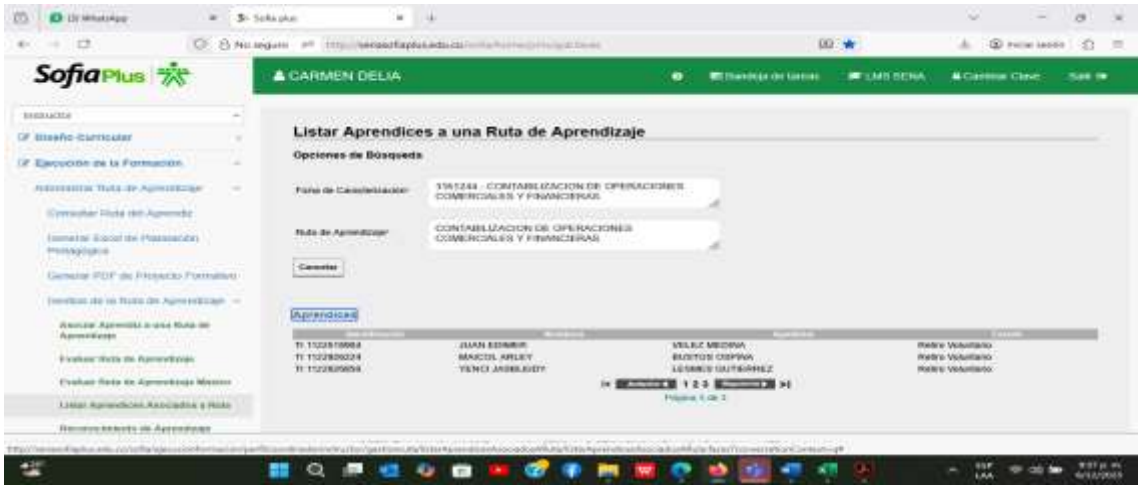




29 aprendices en formación

3161244-CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.





17 aprendices en formación

1 aprendiz pendiente por evaluar

16 aprendices evaluados y aprobados

Obligación Específica 14 Anexo 6

Apoyar al centro de formación en la promoción de la oferta institucional.

OFERTA INSTITUCIONAL SENA 2025



Obligación Específica 17 Anexo 7

Ejecutar un mínimo de 160 horas mensuales de formación directa de acuerdo con la programación de la formación del Centro.



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

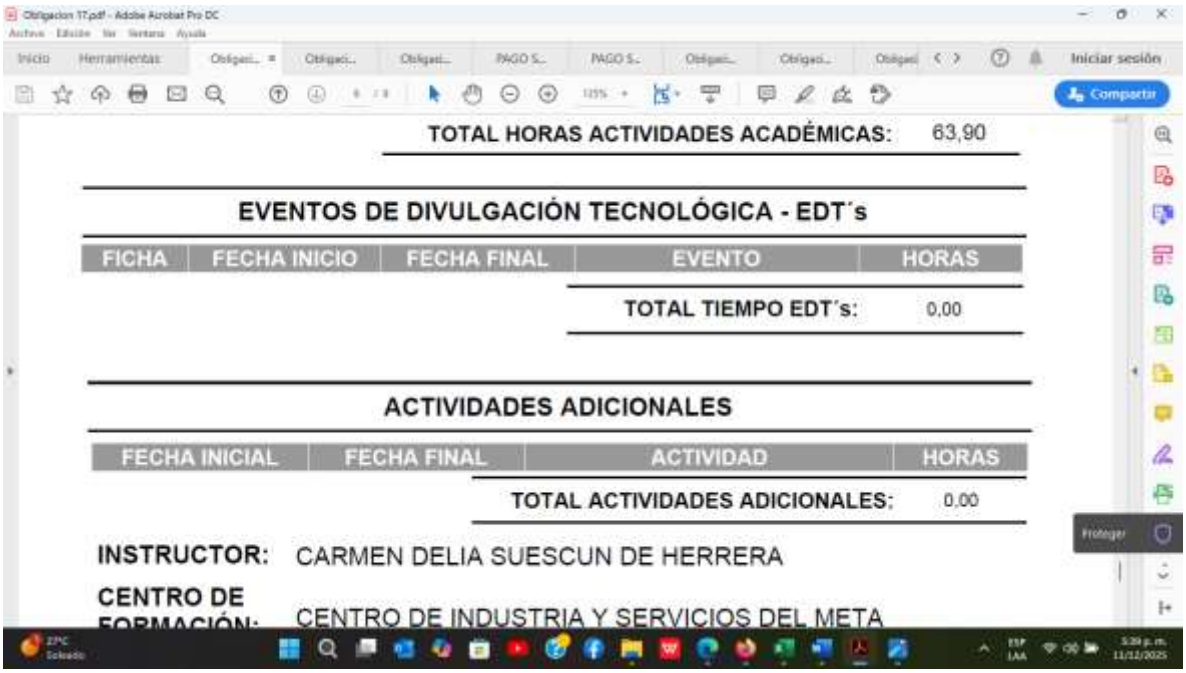
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

FECHA INICIAL: 01/12/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 11/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE:	3160384 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.



TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 63,90

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

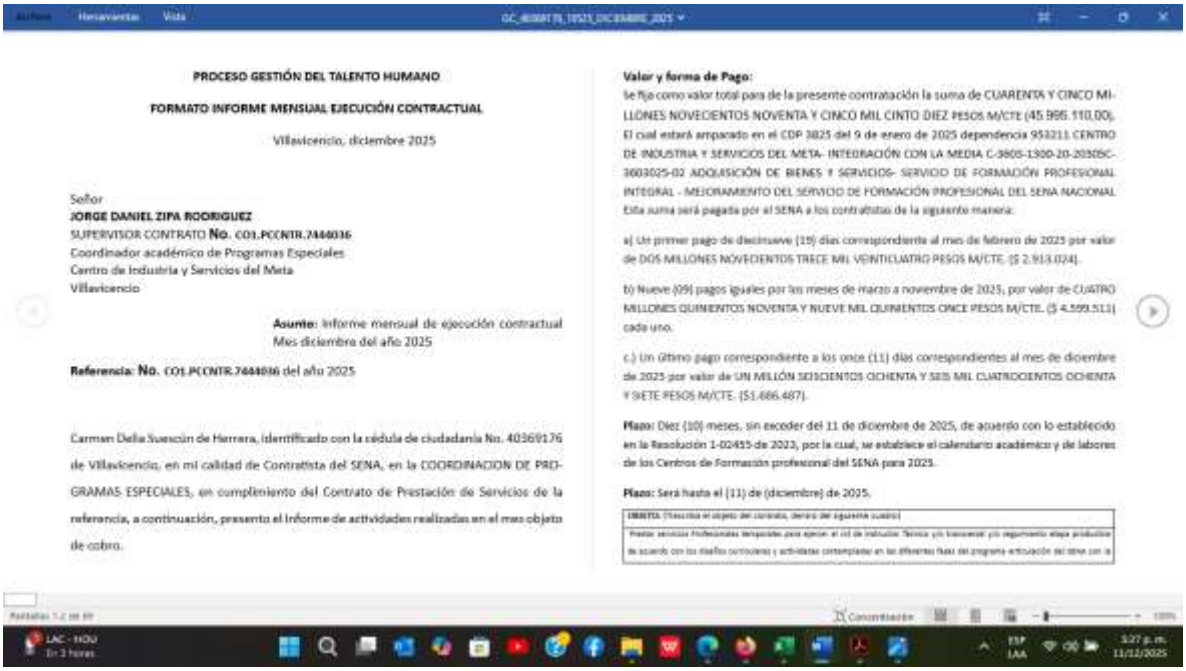
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

Obligación Específica 19 Anexo 8

Asistir y entregar los compromisos adquiridos de las reuniones que programe el ordenador del gasto y/o supervisor con ocasión al desarrollo de su objeto contractual.



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, diciembre 2025

Señor
JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
SUPERVISOR CONTRATO **No.** CO1.PCCNTR.7444036
Coordinador académico de Programas Especiales
Centro de Industria y Servicios del Meta
Villavicencio

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes diciembre del año 2025

Referencia: No. CO1.PCCNTR.7444036 del año 2025

Carmen Delia Suescún de Herrera, identificado con la cédula de ciudadanía No. 40369176 de Villavicencio, en mi calidad de Contratista del SENA, en la COORDINACION DE PROGRAMAS ESPECIALES, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago:
Se fija como valor total para de la presente contratación la suma de CUARENTA Y CINCO MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL CINTO DIEZ PESOS M/CTE (45.995.110,00). El cual estará amparado en el CDP 3825 del 9 de enero de 2025 dependencia 953211 CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META- INTEGRACIÓN CON LA MEDIA C-3805-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS- SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DEL SENA NACIONAL
Esta suma será pagada por el SENA a los contratistas de la siguiente manera:

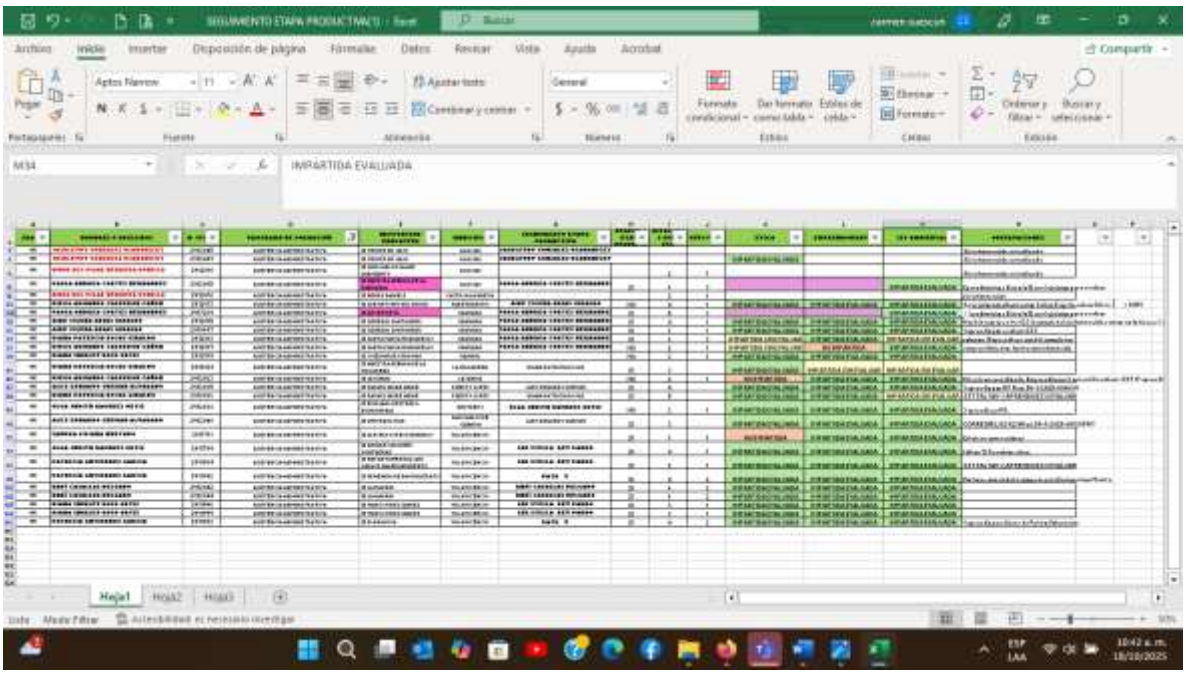
a) Un primer pago de diecinueve (19) días correspondiente al mes de febrero de 2025 por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS M/CTE. ($ 2.913.024).

b) Nueve (09) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($ 4.599.511) cada uno.

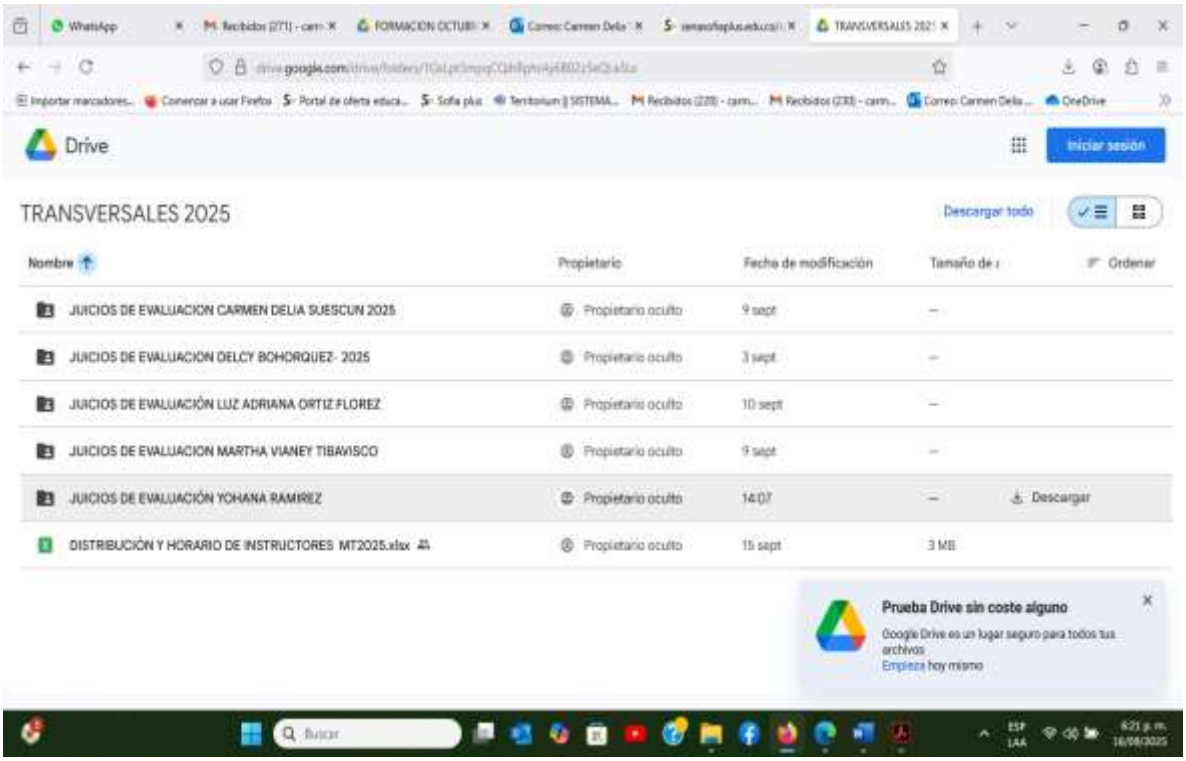
c.) Un último pago correspondiente a los once (11) días correspondientes al mes de diciembre de 2025 por valor de UN MILLÓN SEISCIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($1.686.487).

Plazo: Diez (10) meses, sin exceder del 11 de diciembre de 2025, de acuerdo con lo establecido en la Resolución 1-02455 de 2023, por la cual, se establece el calendario académico y de labores de los Centros de Formación profesional del SENA para 2025.

Plazo: Será hasta el (11) de (diciembre) de 2025.



Juicios Evaluativos: Transversal de emprendimiento **https://acortar.link/7tNY8X**



Obligación Específica 22 Anexo 9

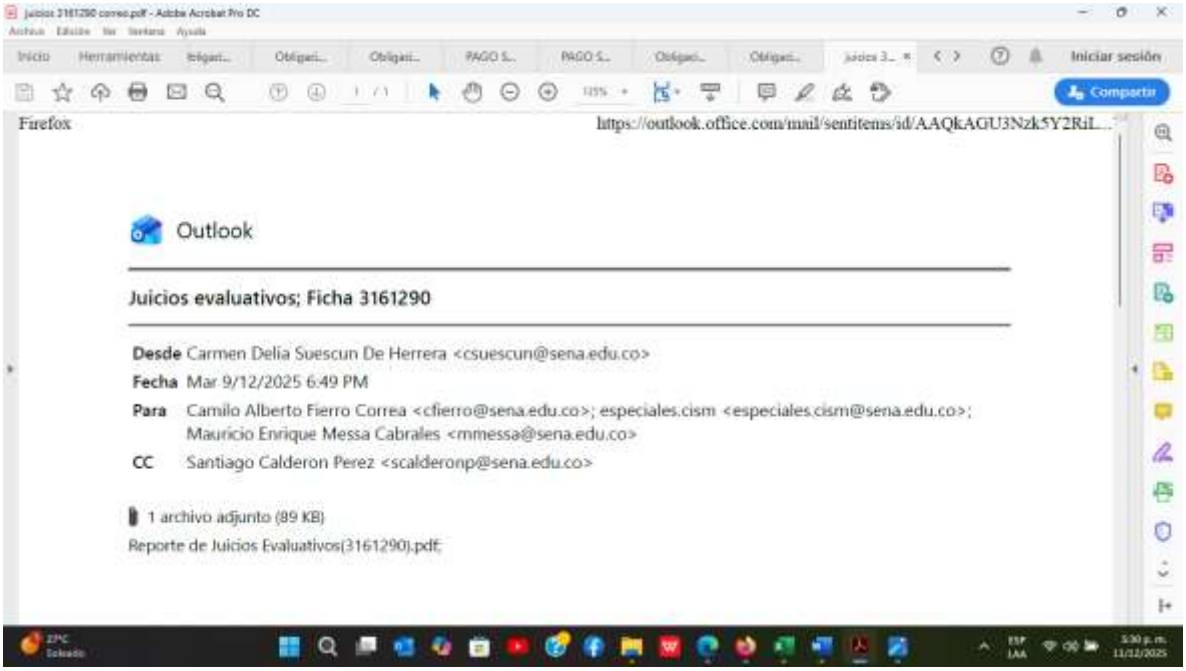
Promover, divulgar y participar cada mes las actividades y el material bibliográfico digital/físico a los aprendices enviado por el Sistema de Bibliotecas SENA. (incluir referencias bibliográficas, participar de talleres y eventos, entre otros).



Obligación Específica 24 Anexo 10

Diligenciar los formatos del archivo de gestión según los lineamientos de gestión documental acorde a la historia académica de cada aprendiz y cada ficha mensual. Migrar la información de

las historias académicas al archivo/espacio digital orientado por la Coordinación del Grupo de Formación Integral, Gestión Educativa y promoción y Relaciones Corporativas del Centro.



Nombre:
Ficha:
Técnico en

ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL

Descripción de la actividad:
"Cuesta abajo" es un cortometraje que se encuentra dentro del repositorio de la biblioteca del SENA en el espacio de Cinescuela, lo invitamos observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

Responda las siguientes preguntas: ¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE

Descripción de la actividad:
Ambiente requerido: Ambiente de formación
Desde sus conocimientos y saberes previos, defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Esas notas servirán para la construcción de una definición conjunta del término **emprendimiento**.

Luego con la misma metodología se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.

SOLUCIÓN

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuándo toman decisiones piden siempre opinión a otros?	
Tolerancia a la ambigüedad	6. ¿En general se caracterizan por ser tolerantes?	
Capacidad de aprendizaje	7. ¿Piensan que equivocarse es malo?	
	8. ¿Lo que aprenden lo ponen en práctica y lo recuerdan siempre?	
	9. ¿Piensan que es necesario cambiar lo que se ha aprendido antes para aprender algo nuevo ahora?	
Capacidad de identificar oportunidades	10. ¿Están informados de lo que ocurre en su comunidad, ciudad, país en términos sociales, económicos y políticos?	
	11. ¿Buscan datos y situaciones para aumentar sus oportunidades?	
Capacidad de trabajar en equipo	12. ¿Les gusta trabajar en equipo?	
	13. ¿Son más productivos (trabajan más) en equipo?	
Capacidad de administrar recursos	14. ¿Piensan que tienen una muy buena capacidad de administrar recursos (dinero, productos, personas)?	
	15. ¿Consideran que tienen capacidad para sacar el máximo provecho de los recursos disponibles?	
Planificar y sistematizar	16. ¿Les gusta planificar y sistematizar sus tareas, conocimientos e información en general?	
	17. ¿Se enfocan más en ver el panorama general y todas las razones que causan una situación?	
Habilidad creadora	18. ¿Frente a un problema buscan varias soluciones?	
	19. ¿Tiene la habilidad de mirar donde otros no ven?	

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
	20. ¿Unen conceptos y juntan ideas para crear algo nuevo?	
Perseverancia	21. ¿Son de los que siguen hasta el final, es decir, terminan todo lo que se proponen?	
	22. ¿Si se “caen” se levantan?	
	23. ¿Si no le resulta una idea o solución a la primera siguen hasta que les resulte y la solucionen?	
Capacidad de comunicar	24. ¿Les gusta contar historias?	
	25. ¿Se definen como personas comunicativas?	
	26. ¿Les gusta vender sus ideas a los demás?	
Autonomía	27. ¿Son los únicos responsables de sus decisiones?	
	28. ¿Si se equivocan no hay a nada a qué echarle la culpa más allá de ustedes mismos?	

Se suman los puntos y se toma la siguiente regla:

Entre 28 y 42 puntos; deben trabajar más en competencias emprendedoras. La recomendación es participar de otros emprendimientos relacionados con la actividad naranja que realizan para aprender, desarrollar competencias y después crear su emprendimiento propio.

Entre 43 y 63 puntos; están preparados para emprender, pero deben mejorar los puntos más débiles. Se recomienda buscar talentos complementarios en las competencias que sean más débiles. Por ejemplo, Perseverancia: Si perseverancia obtuvo una puntuación baja pueden convertir esas preguntas en actividades cotidianas para convertirlas en hábitos y posteriormente en competencias y continuar con el desarrollo de su emprendimiento.

Entre 64 y 84 puntos; ¡están hechos para emprender hoy mismo! Siempre se debe revisar que mejoras realizar para ser el mejor y confiar en el espíritu emprendedor.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA CATUMARE VILLAVICENCIO FICHA 3166984

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico Contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 2.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las instituciones educativas articuladas con el CISM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 645392 - 01 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- 645391 - 02 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- 645389 - 03 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- 645390 - 04 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento puede definirse como una forma de pensar y actuar en la creación de empresa y riqueza, centrada en las oportunidades, llevada a cabo mediante liderazgo y la gestión del riesgo, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. El emprendedor es una persona capaz de innovar y romper paradigmas, generando bienes y servicios con un alto componente creativo.



La presente guía ve fundamental propiciar las bases y herramientas para la generación de emprendimientos creativos en Colombia, emprendimientos que además de fundamentarse en actividades económicas tengan la visión tecnológica y digital como mecanismo transversal, desarrollen aptitudes y habilidades demandantes en el futuro rompiendo paradigmas y conceptos errados sobre los creativos, generen empleos, manejen conocimientos básicos legales y contables; sean incluyentes para mujeres y personas en condición de discapacidad y sean sostenibles. Los emprendimientos creativos se caracterizan por generar productos y servicios potencialmente diferenciables, con una alta capacidad innovadora, valor agregado y de transformación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD 1 – DESCUBRE SI ERES UNA PERSONA EMPRENDEDORA

Todos los seres humanos tienen un talento, aún, cuando no lo hayan descubierto. En el libro “El Elemento” de Sir Ken Robinson, explica que descubrir el talento hace la diferencia de sentirse como pez en el agua cada vez que es descubierto, y los casos que más se desarrollan son los deportivos y los creativos.

El talento debe ser fuente de abundancia. Es por ello que el emprendimiento se presenta como una solución de auto-sostenibilidad, aunque no todos lograrán ser emprendedores. Es necesario desarrollar competencias y habilidades necesarias para ser emprendedor.

Desde varios diagnósticos realizados en el mundo se ha podido concluir que existen por lo menos 10 características propias del sector que los hace buenos emprendedores y son las denominadas *características de un emprendedor:*

1. Creativos e Innovadores
2. Capacidad de aprendizaje e investigación:
3. Apasionados
4. Capacidad de enfrentar la adversidad
5. Trabajo en equipo
6. Colaboradores
7. Corren riesgos
8. Enfocados en los resultados
9. Independientes y autónomos
10. Comunicativos

Sin embargo, existe una serie de “paradigmas” que se convierten en verdaderas brechas para el emprendimiento, como la satanización del mercado como generador de oportunidades, creyendo al contrario que “se prostituye el arte” cuando se vende un producto o servicio creativo. Estas definiciones sociales son

tan antiguas como vestir a las niñas solo con rosado y a los niños solo con azul. Con el fin de identificar tu perfil de emprendedor realiza el siguiente TEST

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	**Etiqueta /pregunta**	**Puntuación 1 al 3**
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuándo toman decisiones piden siempre opinión a otros?	
Tolerancia a la ambigüedad	6. ¿En general se caracterizan por ser tolerantes?	
Capacidad de aprendizaje	7. ¿Piensan que equivocarse es malo?	
	8. ¿Lo que aprenden lo ponen en práctica y lo recuerdan siempre?	
	9. ¿Piensan que es necesario cambiar lo que se ha aprendido antes para aprender algo nuevo ahora?	
Capacidad de identificar oportunidades	10. ¿Están informados de lo que ocurre en su comunidad, ciudad, país en términos sociales, económicos y políticos?	
	11. ¿Buscan datos y situaciones para aumentar sus oportunidades?	
Capacidad de trabajar en equipo	12. ¿Les gusta trabajar en equipo?	
	13. ¿Son más productivos (trabajan más) en equipo?	
	14. ¿Piensan que tienen una muy buena capacidad de administrar recursos (dinero, productos, personas)?	

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Capacidad de administrar recursos	15. ¿Consideran que tienen capacidad para sacar el máximo provecho de los recursos disponibles?	
Planificar y sistematizar	16. ¿Les gusta planificar y sistematizar sus tareas, conocimientos e información en general?	
	17. ¿Se enfocan más en ver el panorama general y todas las razones que causan una situación?	
Habilidad creadora	18. ¿Frente a un problema buscan varias soluciones?	
	19. ¿Tiene la habilidad de mirar donde otros no ven?	
	20. ¿Unen conceptos y juntan ideas para crear algo nuevo?	
Perseverancia	21. ¿Son de los que siguen hasta el final, es decir, terminan todo lo que se proponen?	
	22. ¿Si se “caen” se levantan?	
	23. ¿Si no le resulta una idea o solución a la primera siguen hasta que les resulte y la solucionen?	
Capacidad de comunicar	24. ¿Les gusta contar historias?	
	25. ¿Se definen como personas comunicativas?	
	26. ¿Les gusta vender sus ideas a los demás?	
Autonomía	27. ¿Son los únicos responsables de sus decisiones?	
	28. ¿Si se equivocan no hay a nada a qué echarle la culpa más allá de ustedes mismos?	

Se suman los puntos y se toma la siguiente regla:

Entre 28 y 42 puntos; deben trabajar más en competencias emprendedoras. La recomendación es participar de otros emprendimientos relacionados con la actividad naranja que realizan para aprender, desarrollar competencias y después crear su emprendimiento propio.

Entre 43 y 63 puntos; están preparados para emprender pero deben mejorar los puntos más débiles. Se recomienda buscar talentos complementarios en las competencias que sean más débiles. Por ejemplo, Perseverancia: Si perseverancia obtuvo una puntuación baja pueden convertir esas preguntas en actividades cotidianas para convertirlas en hábitos y posteriormente en competencias y continuar con el desarrollo de su emprendimiento.

Entre 64 y 84 puntos; están hechos para emprender hoy mismo! Siempre se debe revisar que mejoras realizar para ser el mejor y confiar en el espíritu emprendedor.

ACTIVIDAD 2 – IDENTIFICA TU IDEA DE NEGOCIO

Busca que los emprendedores-as sean capaces de reconocer su entorno para identificar problemas, necesidades u oportunidades que puedan suplirse en un contexto determinado y con base en ello proponer ideas de negocio . También busca interpretar el concepto de empresa y reflexionar en torno a la organización operativa y funcional de la microempresa en relación con una idea de negocio, con énfasis en la empresa, y los mecanismos de protección del talento (derechos de propiedad intelectual y derechos de autor). Así mismo, busca reconocer la importancia y el uso de técnicas para mejorar la creatividad en relación con la definición de la idea de negocio y con la microempresa.

¿Qué es una idea de negocio?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw

La idea de negocio es una solución a un problema, una tarea, a una necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado. Alguien estará dispuesto a pagar por esta solución únicamente si la valora, si percibe que le genera algún tipo de beneficio. Por lo general cumple con los siguientes atributos:

- Debe ser la respuesta a una necesidad.
- Tener claridad respecto a las características del bien o servicio a ofrecer.
- Debe sugerir el perfil de los clientes potenciales.
- Conocer en detalle la manera cómo funciona el sector o la actividad.
- Debe permitir poner en práctica las capacidades, conocimientos e intereses del emprendedor-a (Burkirk, 2004) (Rodriguez & Moreno, 2006).

Fuentes generadoras de ideas de negocio: Para generar una idea de negocio es necesario estudiar las necesidades del mercado y comprender a fondo el entorno y el contexto donde se encuentran inmersos los clientes potenciales.

Algunas preguntas clave que ayudarán a crear nuevas ideas de negocio son:

- ¿Qué tareas, problemas o necesidades están tratando de resolver los clientes en su vida laboral, personal o familiar? ¿Cómo podrían resolverse?
- ¿Con qué no pueden vivir los clientes? ¿Qué podría ayudar a que logren cumplir con esa necesidad o tarea?
- ¿Qué necesidades emocionales o sociales están tratando de resolver? ¿Cómo quieren que otros piensen de ellos o los perciban? ¿Cómo se podría ayudarlos a que lo logren?
- ¿Hay necesidades de las que no son conscientes y que podrían resolverse? ¿Cómo podrían resolverse?

Para entender el contexto e identificar oportunidades es clave empatizar con los clientes, para lo cual se pueden usar diversas técnicas como:

- Búsqueda de información secundaria: acudir a fuentes secundarias de información y datos de clientes que ya existan provenientes de fuentes gubernamentales, de las empresas, de entidades gremiales, académicas o de cualquier otra fuente.

- Datos de fuentes estadísticas e institucionales como los departamentos de estadística, bancos centrales, universidades, observatorios y centros de pensamiento.
- Búsqueda de tendencias relacionadas con la idea en buscadores electrónicos.
- Búsqueda de los términos más buscados relacionados con la idea en buscadores como Google, Yahoo, Bing, entre otros.
- Informes, reportes e investigaciones de firmas y consultoras.
- Revistas, portales de tendencias, periódicos, redes sociales y otros medios.
- Recopilación de información primaria obtenida con entrevistas o entrevistas etnográficas: esta técnica busca que se hable directamente con los clientes recopilando información primaria desde la fuente. Sobre esta técnica vale la pena recordar, que el cliente no siempre hace lo que dice que hará, por lo que hay que analizar esta información con cierta reserva. Esta técnica aporta información útil para construir mapas de experiencia, para construir Personas o perfiles que representan un segmento de clientes o retratos de empatía.
- Observación directa: se observa a los clientes en un entorno real para determinar sus comportamientos, se leer el entorno, se entiende el contexto. Algunas de las técnicas que propone Osterwalder at al. (2014), por ejemplo son, la observación de hábitos de compra o seguir al cliente.
- Interacción: escuchar, conversar y entender las preocupaciones y deseos de usuarios-as y clientes.
- Inmersión: experimentar directamente, entender las necesidades poniéndose en los zapatos del otro, actuar como el otro, vivir sus dolencias, relacionarse con sus preocupaciones y comprender a fondo sus deseos y aspiraciones. Por ejemplo, viviendo en el entorno familiar del cliente o acompañando al cliente en su entorno laboral.
- Personificación: se personifica al cliente, poniéndose en sus zapatos en el uso activo de un producto o servicio.
- Co-creación: esta técnica integra al cliente en el diseño de producto/servicio para aprender con él, explorando alternativas, materiales, escenarios y posibilidades.
- Experimentación: esta técnica busca que el cliente participe de manera intencionada en experimentos (conociendo o no que hace parte activa de uno), de forma que se aprenda del resultado obtenido.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

TALLER SCAMPER

¿Qué es y por qué hacerlo?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Dj1ZAlOR3Z8

Es una técnica de generación de ideas que consiste en hacer preguntas pre establecidas sobre determinado tema. En total el SCAMPER se compone de 7 preguntas, una por cada letra que compone la palabra.

Para la utilización de esta técnica, además de seguir el orden establecido por las iniciales a las que responde la palabra SCAMPER, se establecen tres pasos:

Paso 1. Establecer el tema a tratar *(Emprendimiento, creación de una empresa o emprendimiento que le gustaría volver realidad)* **redacte su idea de negocio detalladamente** inluyendo los resultados de las respuestas del ejercicio anterior, si es un producto realice un dibujo del mismo. (Arial 12, mínimo 1 hoja).

Paso 2. Teniendo en cuenta el escrito anterior de su idea de negocio deben realizar preguntas SCAMPER que se relacionen con el tema y que permitan reformular más cuestionamientos encaminados a la generación de ideas, deben ser abiertas y en caso de que no se pueda responder una se continúe con la siguiente.

Paso 3. Después de un tiempo para las respuestas se evalúa y decide cuáles ideas son las que mejor se adecuan a la temática planteada.

SCAMPER

Substituir. ¿Qué puede ser sustituido/reemplazado en nuestro producto o servicio para mejorarlo?	
Combinar. ¿Qué otro producto/servicio/proceso puede ser combinado con el nuestro para crear algo diferente y novedoso para los posibles clientes?	
Adaptar. ¿Qué puede ser adaptado de otro producto/servicio/entorno que suponga una mejora en el nuestro?	
Modificar; Magnificar. ¿Qué elementos de nuestro producto pueden ser modificados que mejoren su posicionamiento? ¿Hay algún elemento de este producto que pensemos que es intocable y sin embargo su modificación pueda permitir obtener una ventaja frente a otros? ¿Se puede maximizar o incluso exagerar algún elemento de nuestro producto que se traduzca en una mejora considerable?	
Proponer otros usos. ¿Nuestro producto, puede ser utilizado en otro contexto diferente a aquel para el que fue creado?	
Eliminar. ¿Existe alguna función que pueda ser eliminada o reducida al mínimo? ¿Hay algún dispositivo que dificulte el uso de nuestro producto a algunas personas y en consecuencia la ampliación de nuestro objetivo y que además pueda ser eliminado?	
Reordenar. ¿Se puede reordenar la secuencia de instrucciones de manejo de nuestro producto de tal forma que facilite su uso? ¿Es apropiado el orden de lo establecido para la utilización de nuestro producto o se puede revertir dicho orden?	

ACTIVIDAD 3- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=7_04-l7hWIY

Mercado: lugar físico o virtual donde se encuentra quienes ofrecen (oferta) y quienes compran (demanda), además de varios otros actores relevantes incluidos en el entorno.

- **Oferta:** aquella cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.
- **Demanda:** cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más.

Variables Económicas: tendencias que tendrán impacto en su entorno

- **Inflación:** aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios
- **Tasa de Interés:** precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube
- **Crecimiento sectorial:** crecimiento del sector, cuanto crecen las ventas y cuánto la producción.
- **Ventas del comercio**: reflejan la demanda de los consumidores.
- **Consumo de hogares:** permite observar la evolución de las compras y las expectativas de consumo de los hogares

Variables Tecnológicas: incluyen los adelantos de las ciencias básicas, por ejemplo la física, así como los nuevos progresos en productos, procesos y materiales. El grado de tecnología de una sociedad o una industria específica determina, en gran medida, los productos y servicios que se producirán, el equipo que se usará y la forma en que se manejan las operaciones.

Variables legales: Abarca la aplicación de la ciencia del Derecho, incluyendo el Laboral, que se refiere a las relaciones entre propietarios y empleados, al Derecho Comercial, que complementa al Marketing, al Derecho Civil y al Societario que establecen reglas referidas a la propiedad, a los contratos, a los derechos de las personas y de las instituciones, etc., al Derecho Público, referido a las relaciones entre los particulares y el Estado y entre los diversos estamentos de este y, finalmente pero no por ello menos importante, el Derecho Internacional, de creciente importancia dado un proceso de globalización en absoluta vigencia.

Competencia: Competencia se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto (son oferentes) en un mercado determinado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores o demandantes, las cuales, según sus preferencias y necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes. En algunos casos la competencia se presenta con distinta intensidad y en diferentes niveles, que hacen que aparezca un sistema de clasificación diferente. Esta clasificación depende también de la cantidad de control que sobre los precios puedan tener tanto oferentes como consumidores, de la variedad de los bienes que se encuentran en el mercado y de la facilidad con la que nuevos oferentes entran al mercado.

Tipos de competencia: Existen dos tipos de competencia: la competencia perfecta y la competencia imperfecta.

La primera se refiere a una situación en que el número de personas o empresas que ofrecen y demandan un determinado producto es tan grande que se puede considerar infinito; así mismo, no existen barreras a la entrada de nuevos oferentes del mismo producto y de esta forma ningún oferente o demandante tiene control

sobre el mercado ni sobre el precio con el cual se negocia el producto, ya que la cantidad que cada uno aporta a la cantidad total del producto negociado es tan insignificante que se hace imposible tener control sobre el precio y la cantidad de producto negociada. En este caso, tanto los productores como los consumidores serían "tomadores de precios" porque aceptan y negocian con los precios que se presenten en el mercado para los diferentes bienes. Tendríamos, entonces, un mercado perfectamente competitivo, que se presenta más como un desarrollo teórico que como una situación real.

TALLER CONOCIENDO MI MERCADO

Consulte periódicos, revistas económicas, informes, expertos, tesis o trabajos ya elaborados sobre el comportamiento del sector al cual pertenece su idea de negocio identificada en el escrito de la primera actividad, y describa sus características generales. Con base en esta información, diligencie el siguiente cuadro, escribiendo o dibujando.

¿Qué saben sobre su mercado? ¿Cuáles son las características principales? ¿Es un mercado local o comunidad, regional, nacional o global? ¿Hacia dónde creen que va a crecer?
¿Cuáles son los segmentos de clientes y sus necesidades? ¿Cuáles son los segmentos de clientes más importantes? ¿Cuáles son los segmentos menos importantes? ¿Hay segmentos de clientes no atendidos? ¿Qué tareas, problemas o necesidades necesitan resolver los clientes? ¿Cuáles son las tareas, problemas o necesidades no satisfechas?
¿Qué productos y servicios se venden en ese mercado? ¿Qué productos o servicios podrían reemplazar los nuestros? ¿Cómo acceden los clientes a estos productos o servicios?
¿Por cuáles productos o servicios los clientes están dispuestos a pagar? ¿En qué segmentos se podrían vender a mejores precios y conseguir mejores márgenes?
¿Existen competidores en el mercado? ¿Quiénes son? ¿Cuántos son? ¿Quiénes son los dominantes? ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Qué los hace diferentes? ¿Qué segmentos de clientes están atendiendo? Competidores: Empresas que tienen objetivos de clientes similares o que venden productos o servicios parecidos en el mercado.
¿Qué oportunidades o amenazas tiene el mercado? Oportunidad: que situación favorable para mi negocio encuentro en el mercado Amenaza: que riesgos existen en el mercado que pongan en peligro mi negocio

TALLER ANALIZA TU COMPETENCIA

¿Qué es la competencia?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw

La competencia surge cuando dos o más negocios que ofrecen productos o servicios similares coinciden en un mismo lugar y "luchan" por el mismo cliente. Es importante entonces que sepas quién es tu competencia. Esta información te será útil para crear un mejor producto o servicio, venderlo mejor y diseñar estrategias para el crecimiento de tu negocio.
Para analizar tu competencia es importante que busques información de **fuentes secundarias**, como lo hiciste para definir tu mercado potencial, pero también puedes usar **fuentes primarias**, como encuestas o entrevistas a tus clientes.

Para analizar su competencia y competidores deben responder primero las siguientes preguntas en la tabla:

a. ¿Cuántos personas realizan el mismo producto o servicio, hay en su entorno?
b. ¿Dónde se ubican?
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios artísticos que ofrecen?
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
a. Nombre competidor			
b. ¿Dónde se ubica?			
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios que ofrecen?			
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?			
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?			
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?			
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?			

TALLER CONOCIENDO MIS CLIENTES

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Ue2JZRDbqMM

El éxito de la innovación se basa en una profunda comprensión de los clientes, su entorno, sus rutinas diarias, sus preocupaciones y sus aspiraciones. Para poder diseñar el modelo de negocio considerando la óptica de los clientes, se debería poder responder a las siguientes preguntas:

¿Qué servicios necesitan nuestros clientes y cómo podemos ayudarles?
¿Qué aspiraciones tienen nuestros clientes y cómo podemos ayudarles a alcanzarlas?
¿Qué trato prefieren los clientes?
¿cómo podemos adaptarnos mejor a sus actividades cotidianas?
¿Qué relación esperan los clientes que establezcamos con ellos?
¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿cuánto?

De esta manera el mapa de empatía del cliente (*Caracteristicas que nos permiten conocer a nuestros clientes)* nos orientará en el diseño de propuestas de valor, canales comerciales y relaciones con los clientes más adecuados. Describe fácilmente el mapa de empatía del cliente contestando a los 7 bloques de preguntas del mapa de empatía.

Guía de preguntas

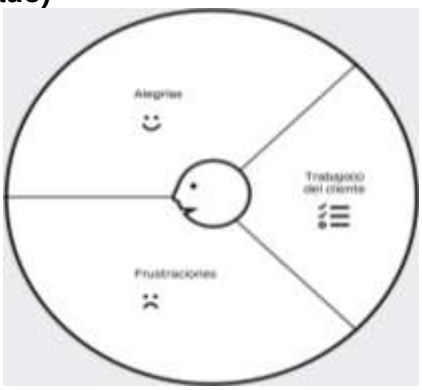
Bloque 1. ¿Quién es? Describe o dibuja:
¿Cómo se llama?
¿Cuántos años tiene?
¿Cuál es su sexo?
¿Dónde vive?
¿Es casado-a o soltero-a?
¿Tiene hijos?
Bloque 2. ¿Qué ve? Describe o dibuja qué ve el cliente en su entorno:
¿Cómo es su casa? ¿Cómo es su barrio? ¿Quiénes son sus amigos? ¿Cómo es el lugar donde trabaja?
Bloque 3. ¿Qué oye? Describe o dibuja cómo afecta el entorno al cliente:
¿Qué dicen sus amigos? ¿Qué dice su pareja? ¿Qué dicen sus hijos? ¿Quiénes son sus modelos a seguir (personas familiares, amigos, la farándula, su guía religioso o espiritual, modas, revistas, etc.)? ¿Cómo influyen en su comportamiento y en las cosas que cree? ¿Tiene acceso a internet? ¿Usa teléfono inteligente? ¿Le gustan las redes sociales? ¿usa Facebook, Twitter, Instagram, YouTube u otros?
Bloque 4. ¿Qué piensa y siente en realidad? Describe o dibuja lo que pasa por la mente del cliente:
¿Qué es lo más importante para el cliente? ¿Qué lo preocupa? ¿Qué lo emociona? ¿Qué lo trasnocha? ¿Con qué sueña?
Bloque 5. ¿Qué dice y hace? Describe o dibuja qué diría o cómo se comportaría el cliente en público:
¿Qué dice y qué hace frente a otros? Si tuviera un problema con algún producto o servicio ¿qué pensaría? ¿qué haría? ¿qué diría? ¿qué no diría?
Bloque 6. ¿Qué le duele? Describe o dibuja sus temores, necesidades y frustraciones:
¿A qué le teme? ¿Qué lo frustra? ¿Cuáles son sus problemas? ¿Qué necesita para resolver esos problemas? ¿Se pueden resolver con un producto o servicio?
Bloque 7. ¿Qué espera ganar? Describe o dibuja sus necesidades y deseos:
¿Qué desea? ¿Cómo podría ayudársele para que haga realidad sus deseos? ¿Podría ayudársele a través de un producto o servicio?

TALLER PROPUESTA DE VALOR

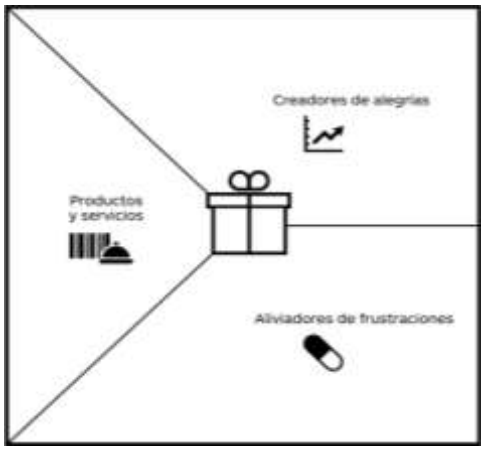
VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=5KK0-syTfO0

Teniendo en cuenta la descripción de sus clientes y/o segmento de mercado complete los siguientes cuadros:

a. **Segmento del mercado (pensando en el cliente, teniendo en cuenta lo que existe actualmente en el mercado)**



b. Propuesta de valor (pensando en el emprendimiento)



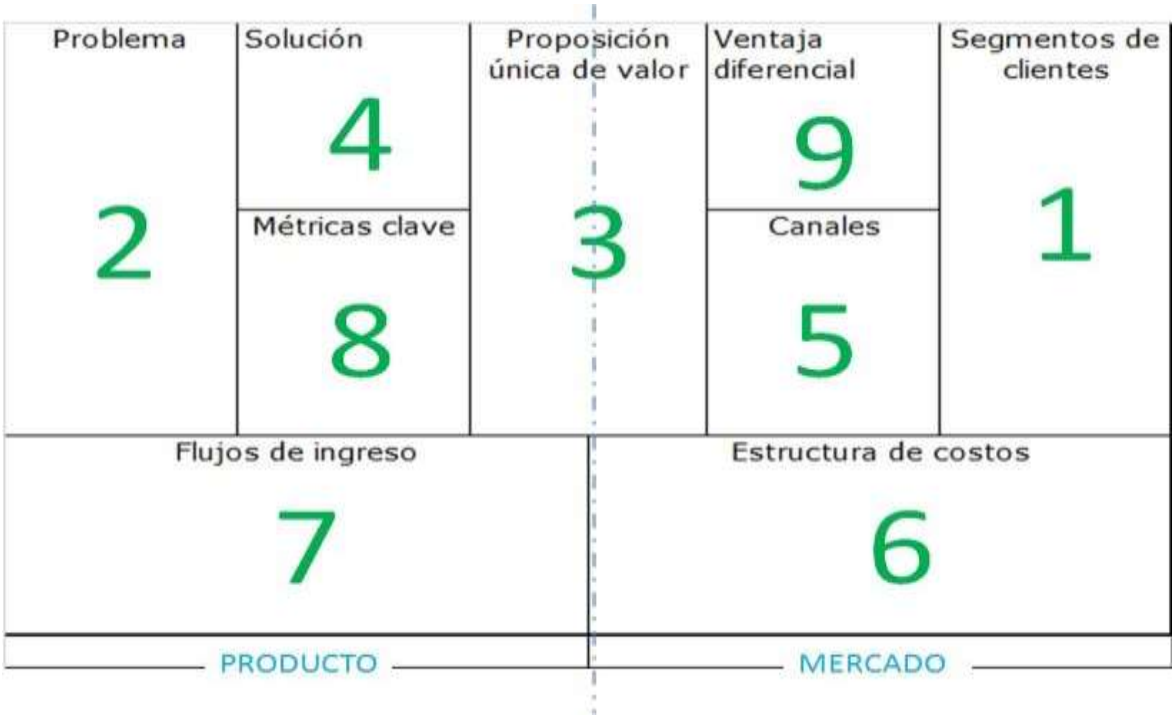
ACTIVIDAD 4- LIENZO CANVAS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Wl1Fo2_FOvQ

Es una herramienta para construir el modelo de negocio que nace de la metodología Lean Startup, fue creada por Eric Ries. Se basa en que una "startup" no es una empresa, sino una organización temporal que debe encontrar un modelo de negocio que tenga viabilidad y escalabilidad. Tiene como principios VALIDACIÓN, PRODUCTO MÍNIMO VIABLE, LANZAMIENTO, MEDICIÓN y APRENDIZAJE. Por lo tanto está muy relacionado con el DESIGN THINKING.



De la combinación del Lean Startup y el Business Model Generation nace el LEAN CANVAS, que es un lienzo de rápida construcción para saber si existe un modelo de negocio sustentable o no.
Teniendo en cuenta su idea de negocios realice el lienzo CANVAS el cual a su vez le servirá como herramienta para la presentación de un PITCH.



1. Segmento de Clientes:	Define cuáles son sus clientes objetivo, tipos de clientes según sus necesidades, entorno, características y clasificarlos si son clientes potenciales o posibles, ocasionales o que están conociendo el producto o servicio. (Utilizar el mapa de empatía)
2. Problemas:	Identificar los problemas que tiene el cliente.
3. Proposición única de valor:	Propuesta de producto o servicio para los clientes que sea diferente y mejor entre sus competidores. Ej. Novedad, Desempeño, calidad, personalización, facilitar el trabajo, diseño, marca, precio, menor costo, menor riesgo, accesibilidad, usabilidad.
2. Solución:	Identificar las soluciones que tiene el producto o servicio, es decir las características principales del producto o servicio.
3. Canales:	Son los medios por los cuales se comunicarán y alcanzará a los clientes. Ej. Ventas físicas, Ventas por internet, ventas asociadas o con otras personas, ventas mayoristas. Y evaluar en el cliente su percepción o idea del producto, su evaluación, el proceso de compra, la entrega y finalmente el soporte de venta o post-venta.
4. Estructura de costos:	Son todos los gastos a los que deben incurrir para producir/crear/realizar su producto o servicio.
5. Flujos de ingreso:	Son las fuentes de ingresos que recibirán a través del tiempo, define cómo vas a ganar dinero. Ej. Ingresos por pagos puntuales de los clientes, ingresos por pagos periódicos, venta de activos (Bienes de la empresa), cuota por suscripción.
6. Métricas Clave:	Identifica todas las actividades que se pueden medir, es decir tener estadísticas de ellas y que sirvan de indicadores para tomar decisiones sobre la empresa.
7. Ventaja diferencial:	Definir la idea principal de porque la idea de negocio es especial frente a los competidores.

Puedes consultar los siguientes videos en YouTube:

https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8

https://www.youtube.com/watch?v=vC0V2lT26Gw

https://www.youtube.com/watch?v=Mkj2WBWqkgM&t=1s

- Ambiente Requerido: Ambiente de formación
- Materiales: computador, internet, cartulinas, marcadores

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales	presenta la reflexión inicial y Analiza el video “cuesta abajo” Desarrolla el test de perfil emprendedor, identificando las características que puede tener. Realiza talleres que le permiten identificar la idea de negocio frente a la competencia y le permitirá ser mas objetivo en la toma de decisiones. Através del estudio de caso Gaston Acurio puede observar características emprendedoras	Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras Cuadro de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora Elaboración del Lienzo Canvas	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ÁNGELES INVERSIONISTAS Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas

BORN GLOBAL Nombre que se le da a las empresas que se internacionalizan rápidamente o que se introducen al mercado del exterior en sus primeros años de vida. Su aparición se da a través de la construcción de tres componentes: Factor Empresario, Factores Internos y Factores Externos.

CAPITAL INTELECTUAL Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

CAPITAL SEMILLA Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

COMITÉ DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

COWORKING

Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

CULTURA La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.

EARLY STAGE Modelo de negocio probado, cartera de clientes, estructura operativa probada, la compañía es sostenible.

- Tiempo: 2 – 5 años
- Montos: COP 500 – 2.000 millones.
- *Montos USA: USD 5,81 millones.

EBT- EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA Es una empresa que sustenta su modelo de gestión y sus líneas de bienes y servicios en nuevas tecnologías. Las empresas de base tecnológica mejoran sustancialmente la forma de hacer las cosas, habilitan las capacidades competitivas de otras industrias y satisfacen con efectividad necesidades reales o potenciales del mercado.

E-BUSSINESS Negocios electrónicos. Vinculación de las nuevas tecnologías de la información a los conceptos administrativos y operacionales de una organización en el proceso del negocio

ENTREPRENEUR Entrepreneur define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimenados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podriamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

EMPRENDEDOR Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa

EMPRESA Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

EMPRESAS EN EDAD TEMPRANA De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, que lidera el Babson College, una empresa en etapa temprana o de reciente creación es aquella que no tiene más de 3 años y medio de existencia.

EMPRESARISMO Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe mas como una acción que como un resultado. Actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

EXPANSIÓN Identificación de nuevas oportunidades en el mercado, genera flujos de caja que es posible escalarlos, nueva generación en equipos directivos, repotenciación de compañías.

FUENTES DE FINANCIACIÓN Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

GESTIÓN Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.

GLOBALIZACIÓN Aumento de la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y comunicacionales.

INCUBADORA Entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las ultimas tecnologías existentes.

INNOVACIÓN Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

INVESTIGACIÓN Búsqueda arriesgada pero metodológica de insumos para los procesos de innovación. La investigación es una forma de vida para el empresario de la época.

LIQUIDEZ Capacidad para hacer frente a las obligaciones económicas en la fecha de su vencimiento; se puede hacer por conversión de un activo en dinero efectivo o equivalente.

MARCASigno utilizados para distinguir los productos y servicios de una empresa de los de otra.

MARCO ESTRATÉGICO El marco Estratégico comprende la Misión, las Estrategias Básicas y los Valores Corporativos.

MARKETING Muestreo de mercados para iniciar y completar (intercambiar) transacciones que satisfagan las necesidades de los compradores; en muchos casos, se trata de una función dentro de la empresa (Departamento de Marketing); también es la filosofía que orienta las actividades de la empresa sistemáticamente en función de las exigencias del mercado.

MERCADO OBJETIVO Segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

MODELO DE NEGOCIO Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

NETWORKING Es el arte de construir y mantener relaciones (personales) a largo plazo que impliquen (siempre) un beneficio para ambas personas.

PLAN DE NEGOCIO Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

PLANEACIÓN EMPRESARIAL Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.

PREINCUBACIÓN / PREACELERACIÓN Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

PROCESOS DE SELECCIÓN Actividad estructurada y planificada que permite atraer, evaluar e identificar las características personales de un conjunto de sujetos a los que se denomina "candidatos", las cuales los diferencian de otros y los hacen más idóneos, más aptos o más cercanos a un conjunto de características y capacidades determinadas de antemano como requerimientos críticos para el desempeño eficaz y eficiente de una cierta tarea profesional.

PROPIEDAD INTELECTUAL Conjunto de derechos de exclusividad sobre obras creadas por una persona natural, fruto de su ingenio y creatividad, aplicadas a la industria, el comercio y las artes, con efectos económicos y sociales, en un área geográfica determinada.

La propiedad Intelectual se divide en Propiedad Industrial y Derechos de Autor. A su vez, la Propiedad Industrial se divide en: Signos distintivos, en donde encontramos las marcas, los lemas comerciales y los nombres comerciales. La segunda división corresponde a nuevas creaciones, que corresponden a las

patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales y los secretos industriales. Los Derechos de Autor se dividen en obras artísticas, obras científicas, obras literarias y software

PRUEBAS DE HABILIDADES ESPECÍFICAS **Tipos de pruebas que buscan obtener información útil, tanto en los procesos selectivos como de orientación, acerca de los trabajos relacionados con las funciones gerenciales o administrativas.**

PRUEBAS DE PERSONALIDAD **Pruebas psicológicas que permiten analizar los rasgos de personalidad de un individuo y que posibilitan tener una comprensión y predicción más certera del presente y futuro comportamiento del candidato.**

PÚBLICO OBJETIVO **Conjunto de personas a las cuales van dirigidas las actividades y programas de generación de cultura emprendedora ambiental.**

REDES INTEGRADAS DE TRABAJO **Comprenden el grupo de interconexiones que posee la empresa y que le generan valor competitivo de futuro. Se hace referencia a las redes de colaboración que establece la compañía con sus proveedores y con sus clientes, a la red interna para la tercerización de los negocios**

RENTABILIDAD Beneficios que obtiene una empresa en relación con sus ingresos de ventas o con el capital empleado

RIESGO Condición en la que existen posibilidades de que ocurra algo adverso que no permita el resultado positivo que se espera. Es el cálculo conjugado y anticipado de las posibles pérdidas ocasionadas de las amenazas y de las debilidades

ROL **Nombre que enmarca las funciones y responsabilidades derivadas del buen desempeño de un puesto o cargo dentro de una empresa**

SENSIBILIZACIÓN **Proceso que despierta el interés por profundizar en temas específicos de emprendimiento empresarial, mediante diferentes estrategias y programas, cuya finalidad es motivar al público objetivo para que participe activamente en el proceso de creación de nuevas empresas.**

SISTEMAS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS **Desarrollan una plataforma de gestión que permite a las empresas apalancarse para conseguir sus objetivos de tipo empresarial. Generan estrategias que le permiten ofrecer infraestructura de servicios empresariales**

STAR (ESTRELLA CONDUCTUAL): Método en el que se basa la entrevista de Incidentes Críticos y que busca se investigue progresivamente cada uno de los aspectos referentes a la situación que el candidato narra: Situación, Tarea, Acción y Resultado

TALENTO HUMANO Activo base de una organización para alcanzar el éxito empresarial, ha suplantado al capital físico como fuente de riqueza en la economía de la época en el mundo

TECNOLOGÍA Transformación del conocimiento en herramientas que facilitan las diversas actividades humanas e industriales. Comprende la aplicación de los conocimientos científicos con fines específicos, que se traduce en el reemplazo de los distintos tipos de trabajo por modernas máquinas, procedimientos y técnicas de producción más eficientes

TECNOLOGÍA ORGANIZACIONAL Se refiere a la suma de conocimientos y métodos utilizados para transformar los insumos en los productos deseados

TECNOLOGÍAS BLANDAS Conocidas como software. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo intangible

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN Involucran las aplicaciones del conocimiento administrativo y económico con el objeto de proponer nuevas formas del que hacer empresarial

TECNOLOGÍAS DURAS Conocidas como hardware. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo tangible. Por ejemplo, máquinas, computadores

TECNOLOGÍAS PUNTA Son el último enfoque de solución que se le da a un problema

VALIDACIÓN Actividad mediante la cual se confrontan los aspectos técnicos y de mercados identificados en la investigación y la cohesión del equipo emprendedor con la información presentada por ellos en el formulario para la selección de proyectos. Como resultado final, el Gestor Empresarial obtiene los argumentos que se presentarán ante el comité de evaluación y selección.

VALIDACIÓN COMERCIAL Proceso de interacción con competidores, clientes y proveedores para validar y retroalimentar las estrategias comerciales formuladas.

VALORACIÓN DE EMPRESAS **Estudio financiero completo de la empresa que contempla el rango de valor de transacción bajo diferentes metodologías, evaluando y determinando instrumentos de gerencia del valor.**

RED DE ÁNGELES INVERSIONISTAS **Las Redes de Ángeles Inversionistas son una forma de agrupación que genera ambientes profesionales adecuados para poner en contacto a los Ángeles Inversionistas con los Entrepreneurs, brindando apoyo, capacitación y acompañamiento a ambas partes antes, durante y después de una negociación.**

Tomado de http://glosariocreame.blogspot.com/

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Guia del emprendimiento en Colombia https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/

Ley 1014: Fomento a la cultura del Emprendimiento https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-94653.html

La economía y el emprendimiento, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD

Innovación Empresarial. Colciencias, 2017. http://www.colciencias.gov.co/innovacion/empresarial

¿Qué es el precio en las 4p del marketing? https://www.webyempresas.com/que-es-el-precio-en-las-4p-del-marketing/

Margen de Ganancia https://es.shopify.com/enciclopedia/margen-de-ganancia

SENA . (2018). ¿Que es Red Tecnoparque Colombia? Obtenido de http://tecnoparque.sena.edu.co/quienes/quees/Paginas/default.aspx

8. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ADRIANA ARCE SUAREZ**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M**	**14 DE ABRIL 2020**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**CARMEN DELIA SUESCÚN DE HERRERA**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M. MEDIA TECNICA**	**20 DE FEBRERO 2024**	**ACTUALIZACION DE FORMATO**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA ANTONIA SANTOS CASD FICHA 3161270

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico Contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 2.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las instituciones educativas articuladas con el CISM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 645392 - 01 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- 645391 - 02 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- 645389 - 03 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- 645390 - 04 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento puede definirse como una forma de pensar y actuar en la creación de empresa y riqueza, centrada en las oportunidades, llevada a cabo mediante liderazgo y la gestión del riesgo, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. El emprendedor es una persona capaz de innovar y romper paradigmas, generando bienes y servicios con un alto componente creativo.



La presente guía ve fundamental propiciar las bases y herramientas para la generación de emprendimientos creativos en Colombia, emprendimientos que además de fundamentarse en actividades económicas tengan la visión tecnológica y digital como mecanismo transversal, desarrollen aptitudes y habilidades demandantes en el futuro rompiendo paradigmas y conceptos errados sobre los creativos, generen empleos, manejen conocimientos básicos legales y contables; sean incluyentes para mujeres y personas en condición de discapacidad y sean sostenibles. Los emprendimientos creativos se caracterizan por generar productos y servicios potencialmente diferenciables, con una alta capacidad innovadora, valor agregado y de transformación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD 1 – DESCUBRE SI ERES UNA PERSONA EMPRENDEDORA

Todos los seres humanos tienen un talento, aún, cuando no lo hayan descubierto. En el libro “El Elemento” de Sir Ken Robinson, explica que descubrir el talento hace la diferencia de sentirse como pez en el agua cada vez que es descubierto, y los casos que más se desarrollan son los deportivos y los creativos.

El talento debe ser fuente de abundancia. Es por ello que el emprendimiento se presenta como una solución de auto-sostenibilidad, aunque no todos lograrán ser emprendedores. Es necesario desarrollar competencias y habilidades necesarias para ser emprendedor.

Desde varios diagnósticos realizados en el mundo se ha podido concluir que existen por lo menos 10 características propias del sector que los hace buenos emprendedores y son las denominadas *características de un emprendedor:*

1. Creativos e Innovadores
2. Capacidad de aprendizaje e investigación:
3. Apasionados
4. Capacidad de enfrentar la adversidad
5. Trabajo en equipo
6. Colaboradores
7. Corren riesgos
8. Enfocados en los resultados
9. Independientes y autónomos
10. Comunicativos

Sin embargo, existe una serie de “paradigmas” que se convierten en verdaderas brechas para el emprendimiento, como la satanización del mercado como generador de oportunidades, creyendo al contrario que “se prostituye el arte” cuando se vende un producto o servicio creativo. Estas definiciones sociales son

tan antiguas como vestir a las niñas solo con rosado y a los niños solo con azul. Con el fin de identificar tu perfil de emprendedor realiza el siguiente TEST

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	**Etiqueta /pregunta**	**Puntuación 1 al 3**
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuándo toman decisiones piden siempre opinión a otros?	
Tolerancia a la ambigüedad	6. ¿En general se caracterizan por ser tolerantes?	
Capacidad de aprendizaje	7. ¿Piensan que equivocarse es malo?	
	8. ¿Lo que aprenden lo ponen en práctica y lo recuerdan siempre?	
	9. ¿Piensan que es necesario cambiar lo que se ha aprendido antes para aprender algo nuevo ahora?	
Capacidad de identificar oportunidades	10. ¿Están informados de lo que ocurre en su comunidad, ciudad, país en términos sociales, económicos y políticos?	
	11. ¿Buscan datos y situaciones para aumentar sus oportunidades?	
Capacidad de trabajar en equipo	12. ¿Les gusta trabajar en equipo?	
	13. ¿Son más productivos (trabajan más) en equipo?	
	14. ¿Piensan que tienen una muy buena capacidad de administrar recursos (dinero, productos, personas)?	

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Capacidad de administrar recursos	15. ¿Consideran que tienen capacidad para sacar el máximo provecho de los recursos disponibles?	
Planificar y sistematizar	16. ¿Les gusta planificar y sistematizar sus tareas, conocimientos e información en general?	
	17. ¿Se enfocan más en ver el panorama general y todas las razones que causan una situación?	
Habilidad creadora	18. ¿Frente a un problema buscan varias soluciones?	
	19. ¿Tiene la habilidad de mirar donde otros no ven?	
	20. ¿Unen conceptos y juntan ideas para crear algo nuevo?	
Perseverancia	21. ¿Son de los que siguen hasta el final, es decir, terminan todo lo que se proponen?	
	22. ¿Si se “caen” se levantan?	
	23. ¿Si no le resulta una idea o solución a la primera siguen hasta que les resulte y la solucionen?	
Capacidad de comunicar	24. ¿Les gusta contar historias?	
	25. ¿Se definen como personas comunicativas?	
	26. ¿Les gusta vender sus ideas a los demás?	
Autonomía	27. ¿Son los únicos responsables de sus decisiones?	
	28. ¿Si se equivocan no hay a nada a qué echarle la culpa más allá de ustedes mismos?	

Se suman los puntos y se toma la siguiente regla:

Entre 28 y 42 puntos; deben trabajar más en competencias emprendedoras. La recomendación es participar de otros emprendimientos relacionados con la actividad naranja que realizan para aprender, desarrollar competencias y después crear su emprendimiento propio.

Entre 43 y 63 puntos; están preparados para emprender pero deben mejorar los puntos más débiles. Se recomienda buscar talentos complementarios en las competencias que sean más débiles. Por ejemplo, Perseverancia: Si perseverancia obtuvo una puntuación baja pueden convertir esas preguntas en actividades cotidianas para convertirlas en hábitos y posteriormente en competencias y continuar con el desarrollo de su emprendimiento.

Entre 64 y 84 puntos; están hechos para emprender hoy mismo! Siempre se debe revisar que mejoras realizar para ser el mejor y confiar en el espíritu emprendedor.

ACTIVIDAD 2 – IDENTIFICA TU IDEA DE NEGOCIO

Busca que los emprendedores-as sean capaces de reconocer su entorno para identificar problemas, necesidades u oportunidades que puedan suplirse en un contexto determinado y con base en ello proponer ideas de negocio . También busca interpretar el concepto de empresa y reflexionar en torno a la organización operativa y funcional de la microempresa en relación con una idea de negocio, con énfasis en la empresa, y los mecanismos de protección del talento (derechos de propiedad intelectual y derechos de autor). Así mismo, busca reconocer la importancia y el uso de técnicas para mejorar la creatividad en relación con la definición de la idea de negocio y con la microempresa.

¿Qué es una idea de negocio?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw

La idea de negocio es una solución a un problema, una tarea, a una necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado. Alguien estará dispuesto a pagar por esta solución únicamente si la valora, si percibe que le genera algún tipo de beneficio. Por lo general cumple con los siguientes atributos:

- Debe ser la respuesta a una necesidad.
- Tener claridad respecto a las características del bien o servicio a ofrecer.
- Debe sugerir el perfil de los clientes potenciales.
- Conocer en detalle la manera cómo funciona el sector o la actividad.
- Debe permitir poner en práctica las capacidades, conocimientos e intereses del emprendedor-a (Burkirk, 2004) (Rodriguez & Moreno, 2006).

Fuentes generadoras de ideas de negocio: Para generar una idea de negocio es necesario estudiar las necesidades del mercado y comprender a fondo el entorno y el contexto donde se encuentran inmersos los clientes potenciales.

Algunas preguntas clave que ayudarán a crear nuevas ideas de negocio son:

- ¿Qué tareas, problemas o necesidades están tratando de resolver los clientes en su vida laboral, personal o familiar? ¿Cómo podrían resolverse?
- ¿Con qué no pueden vivir los clientes? ¿Qué podría ayudar a que logren cumplir con esa necesidad o tarea?
- ¿Qué necesidades emocionales o sociales están tratando de resolver? ¿Cómo quieren que otros piensen de ellos o los perciban? ¿Cómo se podría ayudarlos a que lo logren?
- ¿Hay necesidades de las que no son conscientes y que podrían resolverse? ¿Cómo podrían resolverse?

Para entender el contexto e identificar oportunidades es clave empatizar con los clientes, para lo cual se pueden usar diversas técnicas como:

- Búsqueda de información secundaria: acudir a fuentes secundarias de información y datos de clientes que ya existan provenientes de fuentes gubernamentales, de las empresas, de entidades gremiales, académicas o de cualquier otra fuente.

- Datos de fuentes estadísticas e institucionales como los departamentos de estadística, bancos centrales, universidades, observatorios y centros de pensamiento.
- Búsqueda de tendencias relacionadas con la idea en buscadores electrónicos.
- Búsqueda de los términos más buscados relacionados con la idea en buscadores como Google, Yahoo, Bing, entre otros.
- Informes, reportes e investigaciones de firmas y consultoras.
- Revistas, portales de tendencias, periódicos, redes sociales y otros medios.
- Recopilación de información primaria obtenida con entrevistas o entrevistas etnográficas: esta técnica busca que se hable directamente con los clientes recopilando información primaria desde la fuente. Sobre esta técnica vale la pena recordar, que el cliente no siempre hace lo que dice que hará, por lo que hay que analizar esta información con cierta reserva. Esta técnica aporta información útil para construir mapas de experiencia, para construir Personas o perfiles que representan un segmento de clientes o retratos de empatía.
- Observación directa: se observa a los clientes en un entorno real para determinar sus comportamientos, se leer el entorno, se entiende el contexto. Algunas de las técnicas que propone Osterwalder at al. (2014), por ejemplo son, la observación de hábitos de compra o seguir al cliente.
- Interacción: escuchar, conversar y entender las preocupaciones y deseos de usuarios-as y clientes.
- Inmersión: experimentar directamente, entender las necesidades poniéndose en los zapatos del otro, actuar como el otro, vivir sus dolencias, relacionarse con sus preocupaciones y comprender a fondo sus deseos y aspiraciones. Por ejemplo, viviendo en el entorno familiar del cliente o acompañando al cliente en su entorno laboral.
- Personificación: se personifica al cliente, poniéndose en sus zapatos en el uso activo de un producto o servicio.
- Co-creación: esta técnica integra al cliente en el diseño de producto/servicio para aprender con él, explorando alternativas, materiales, escenarios y posibilidades.
- Experimentación: esta técnica busca que el cliente participe de manera intencionada en experimentos (conociendo o no que hace parte activa de uno), de forma que se aprenda del resultado obtenido.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

TALLER SCAMPER

¿Qué es y por qué hacerlo?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Dj1ZAlOR3Z8

Es una técnica de generación de ideas que consiste en hacer preguntas pre establecidas sobre determinado tema. En total el SCAMPER se compone de 7 preguntas, una por cada letra que compone la palabra.

Para la utilización de esta técnica, además de seguir el orden establecido por las iniciales a las que responde la palabra SCAMPER, se establecen tres pasos:

Paso 1. Establecer el tema a tratar *(Emprendimiento, creación de una empresa o emprendimiento que le gustaría volver realidad)* **redacte su idea de negocio detalladamente** inluyendo los resultados de las respuestas del ejercicio anterior, si es un producto realice un dibujo del mismo. (Arial 12, mínimo 1 hoja).

Paso 2. Teniendo en cuenta el escrito anterior de su idea de negocio deben realizar preguntas SCAMPER que se relacionen con el tema y que permitan reformular más cuestionamientos encaminados a la generación de ideas, deben ser abiertas y en caso de que no se pueda responder una se continúe con la siguiente.

Paso 3. Después de un tiempo para las respuestas se evalúa y decide cuáles ideas son las que mejor se adecuan a la temática planteada.

SCAMPER

Substituir. ¿Qué puede ser sustituido/reemplazado en nuestro producto o servicio para mejorarlo?	
Combinar. ¿Qué otro producto/servicio/proceso puede ser combinado con el nuestro para crear algo diferente y novedoso para los posibles clientes?	
Adaptar. ¿Qué puede ser adaptado de otro producto/servicio/entorno que suponga una mejora en el nuestro?	
Modificar; Magnificar. ¿Qué elementos de nuestro producto pueden ser modificados que mejoren su posicionamiento? ¿Hay algún elemento de este producto que pensemos que es intocable y sin embargo su modificación pueda permitir obtener una ventaja frente a otros? ¿Se puede maximizar o incluso exagerar algún elemento de nuestro producto que se traduzca en una mejora considerable?	
Proponer otros usos. ¿Nuestro producto, puede ser utilizado en otro contexto diferente a aquel para el que fue creado?	
Eliminar. ¿Existe alguna función que pueda ser eliminada o reducida al mínimo? ¿Hay algún dispositivo que dificulte el uso de nuestro producto a algunas personas y en consecuencia la ampliación de nuestro objetivo y que además pueda ser eliminado?	
Reordenar. ¿Se puede reordenar la secuencia de instrucciones de manejo de nuestro producto de tal forma que facilite su uso? ¿Es apropiado el orden de lo establecido para la utilización de nuestro producto o se puede revertir dicho orden?	

ACTIVIDAD 3- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=7_04-l7hWIY

Mercado: lugar físico o virtual donde se encuentra quienes ofrecen (oferta) y quienes compran (demanda), además de varios otros actores relevantes incluidos en el entorno.

- **Oferta:** aquella cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.
- **Demanda:** cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más.

Variables Económicas: tendencias que tendrán impacto en su entorno

- **Inflación:** aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios
- **Tasa de Interés:** precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube
- **Crecimiento sectorial:** crecimiento del sector, cuanto crecen las ventas y cuánto la producción.
- **Ventas del comercio**: reflejan la demanda de los consumidores.
- **Consumo de hogares:** permite observar la evolución de las compras y las expectativas de consumo de los hogares

Variables Tecnológicas: incluyen los adelantos de las ciencias básicas, por ejemplo la física, así como los nuevos progresos en productos, procesos y materiales. El grado de tecnología de una sociedad o una industria específica determina, en gran medida, los productos y servicios que se producirán, el equipo que se usará y la forma en que se manejan las operaciones.

Variables legales: Abarca la aplicación de la ciencia del Derecho, incluyendo el Laboral, que se refiere a las relaciones entre propietarios y empleados, al Derecho Comercial, que complementa al Marketing, al Derecho Civil y al Societario que establecen reglas referidas a la propiedad, a los contratos, a los derechos de las personas y de las instituciones, etc., al Derecho Público, referido a las relaciones entre los particulares y el Estado y entre los diversos estamentos de este y, finalmente pero no por ello menos importante, el Derecho Internacional, de creciente importancia dado un proceso de globalización en absoluta vigencia.

Competencia: Competencia se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto (son oferentes) en un mercado determinado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores o demandantes, las cuales, según sus preferencias y necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes. En algunos casos la competencia se presenta con distinta intensidad y en diferentes niveles, que hacen que aparezca un sistema de clasificación diferente. Esta clasificación depende también de la cantidad de control que sobre los precios puedan tener tanto oferentes como consumidores, de la variedad de los bienes que se encuentran en el mercado y de la facilidad con la que nuevos oferentes entran al mercado.

Tipos de competencia: Existen dos tipos de competencia: la competencia perfecta y la competencia imperfecta.

La primera se refiere a una situación en que el número de personas o empresas que ofrecen y demandan un determinado producto es tan grande que se puede considerar infinito; así mismo, no existen barreras a la entrada de nuevos oferentes del mismo producto y de esta forma ningún oferente o demandante tiene control

sobre el mercado ni sobre el precio con el cual se negocia el producto, ya que la cantidad que cada uno aporta a la cantidad total del producto negociado es tan insignificante que se hace imposible tener control sobre el precio y la cantidad de producto negociada. En este caso, tanto los productores como los consumidores serían "tomadores de precios" porque aceptan y negocian con los precios que se presenten en el mercado para los diferentes bienes. Tendríamos, entonces, un mercado perfectamente competitivo, que se presenta más como un desarrollo teórico que como una situación real.

TALLER CONOCIENDO MI MERCADO

Consulte periódicos, revistas económicas, informes, expertos, tesis o trabajos ya elaborados sobre el comportamiento del sector al cual pertenece su idea de negocio identificada en el escrito de la primera actividad, y describa sus características generales. Con base en esta información, diligencie el siguiente cuadro, escribiendo o dibujando.

¿Qué saben sobre su mercado? ¿Cuáles son las características principales? ¿Es un mercado local o comunidad, regional, nacional o global? ¿Hacia dónde creen que va a crecer?
¿Cuáles son los segmentos de clientes y sus necesidades? ¿Cuáles son los segmentos de clientes más importantes? ¿Cuáles son los segmentos menos importantes? ¿Hay segmentos de clientes no atendidos? ¿Qué tareas, problemas o necesidades necesitan resolver los clientes? ¿Cuáles son las tareas, problemas o necesidades no satisfechas?
¿Qué productos y servicios se venden en ese mercado? ¿Qué productos o servicios podrían reemplazar los nuestros? ¿Cómo acceden los clientes a estos productos o servicios?
¿Por cuáles productos o servicios los clientes están dispuestos a pagar? ¿En qué segmentos se podrían vender a mejores precios y conseguir mejores márgenes?
¿Existen competidores en el mercado? ¿Quiénes son? ¿Cuántos son? ¿Quiénes son los dominantes? ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Qué los hace diferentes? ¿Qué segmentos de clientes están atendiendo? Competidores: Empresas que tienen objetivos de clientes similares o que venden productos o servicios parecidos en el mercado.
¿Qué oportunidades o amenazas tiene el mercado? Oportunidad: que situación favorable para mi negocio encuentro en el mercado Amenaza: que riesgos existen en el mercado que pongan en peligro mi negocio

TALLER ANALIZA TU COMPETENCIA

¿Qué es la competencia?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw

La competencia surge cuando dos o más negocios que ofrecen productos o servicios similares coinciden en un mismo lugar y "luchan" por el mismo cliente. Es importante entonces que sepas quién es tu competencia. Esta información te será útil para crear un mejor producto o servicio, venderlo mejor y diseñar estrategias para el crecimiento de tu negocio.
Para analizar tu competencia es importante que busques información de **fuentes secundarias**, como lo hiciste para definir tu mercado potencial, pero también puedes usar **fuentes primarias**, como encuestas o entrevistas a tus clientes.

Para analizar su competencia y competidores deben responder primero las siguientes preguntas en la tabla:

a. ¿Cuántos personas realizan el mismo producto o servicio, hay en su entorno?
b. ¿Dónde se ubican?
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios artísticos que ofrecen?
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
a. Nombre competidor			
b. ¿Dónde se ubica?			
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios que ofrecen?			
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?			
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?			
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?			
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?			

TALLER CONOCIENDO MIS CLIENTES

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Ue2JZRDbqMM

El éxito de la innovación se basa en una profunda comprensión de los clientes, su entorno, sus rutinas diarias, sus preocupaciones y sus aspiraciones. Para poder diseñar el modelo de negocio considerando la óptica de los clientes, se debería poder responder a las siguientes preguntas:

¿Qué servicios necesitan nuestros clientes y cómo podemos ayudarles?
¿Qué aspiraciones tienen nuestros clientes y cómo podemos ayudarles a alcanzarlas?
¿Qué trato prefieren los clientes?
¿cómo podemos adaptarnos mejor a sus actividades cotidianas?
¿Qué relación esperan los clientes que establezcamos con ellos?
¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿cuánto?

De esta manera el mapa de empatía del cliente (*Caracteristicas que nos permiten conocer a nuestros clientes)* nos orientará en el diseño de propuestas de valor, canales comerciales y relaciones con los clientes más adecuados. Describe fácilmente el mapa de empatía del cliente contestando a los 7 bloques de preguntas del mapa de empatía.

Guía de preguntas

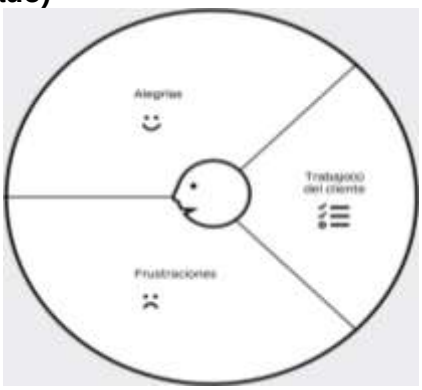
Bloque 1. ¿Quién es? Describe o dibuja:
¿Cómo se llama?
¿Cuántos años tiene?
¿Cuál es su sexo?
¿Dónde vive?
¿Es casado-a o soltero-a?
¿Tiene hijos?
Bloque 2. ¿Qué ve? Describe o dibuja qué ve el cliente en su entorno:
¿Cómo es su casa? ¿Cómo es su barrio? ¿Quiénes son sus amigos? ¿Cómo es el lugar donde trabaja?
Bloque 3. ¿Qué oye? Describe o dibuja cómo afecta el entorno al cliente:
¿Qué dicen sus amigos? ¿Qué dice su pareja? ¿Qué dicen sus hijos? ¿Quiénes son sus modelos a seguir (personas familiares, amigos, la farándula, su guía religioso o espiritual, modas, revistas, etc.)? ¿Cómo influyen en su comportamiento y en las cosas que cree? ¿Tiene acceso a internet? ¿Usa teléfono inteligente? ¿Le gustan las redes sociales? ¿usa Facebook, Twitter, Instagram, YouTube u otros?
Bloque 4. ¿Qué piensa y siente en realidad? Describe o dibuja lo que pasa por la mente del cliente:
¿Qué es lo más importante para el cliente? ¿Qué lo preocupa? ¿Qué lo emociona? ¿Qué lo trasnocha? ¿Con qué sueña?
Bloque 5. ¿Qué dice y hace? Describe o dibuja qué diría o cómo se comportaría el cliente en público:
¿Qué dice y qué hace frente a otros? Si tuviera un problema con algún producto o servicio ¿qué pensaría? ¿qué haría? ¿qué diría? ¿qué no diría?
Bloque 6. ¿Qué le duele? Describe o dibuja sus temores, necesidades y frustraciones:
¿A qué le teme? ¿Qué lo frustra? ¿Cuáles son sus problemas? ¿Qué necesita para resolver esos problemas? ¿Se pueden resolver con un producto o servicio?
Bloque 7. ¿Qué espera ganar? Describe o dibuja sus necesidades y deseos:
¿Qué desea? ¿Cómo podría ayudársele para que haga realidad sus deseos? ¿Podría ayudársele a través de un producto o servicio?

TALLER PROPUESTA DE VALOR

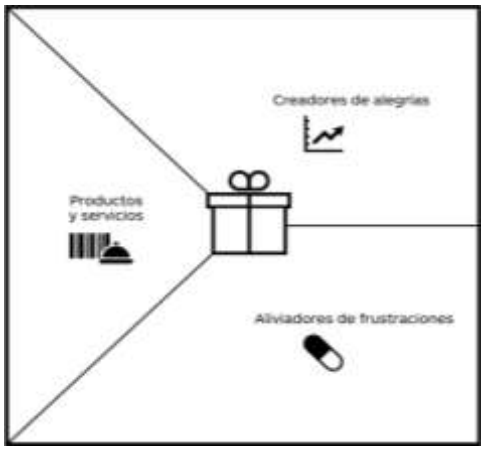
VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=5KK0-syTfO0

Teniendo en cuenta la descripción de sus clientes y/o segmento de mercado complete los siguientes cuadros:

a. **Segmento del mercado (pensando en el cliente, teniendo en cuenta lo que existe actualmente en el mercado)**



b. Propuesta de valor (pensando en el emprendimiento)



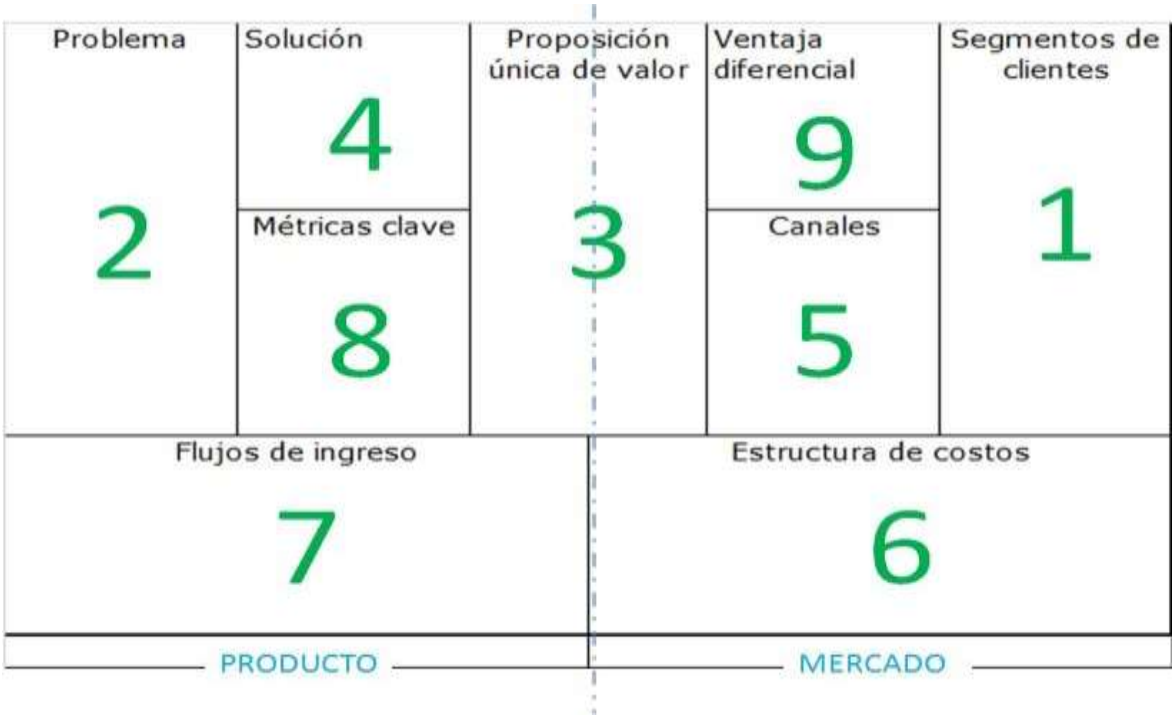
ACTIVIDAD 4- LIENZO CANVAS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Wl1Fo2_FOvQ

Es una herramienta para construir el modelo de negocio que nace de la metodología Lean Startup, fue creada por Eric Ries. Se basa en que una "startup" no es una empresa, sino una organización temporal que debe encontrar un modelo de negocio que tenga viabilidad y escalabilidad. Tiene como principios VALIDACIÓN, PRODUCTO MÍNIMO VIABLE, LANZAMIENTO, MEDICIÓN y APRENDIZAJE. Por lo tanto está muy relacionado con el DESIGN THINKING.



De la combinación del Lean Startup y el Business Model Generation nace el LEAN CANVAS, que es un lienzo de rápida construcción para saber si existe un modelo de negocio sustentable o no.
Teniendo en cuenta su idea de negocios realice el lienzo CANVAS el cual a su vez le servirá como herramienta para la presentación de un PITCH.



1. Segmento de Clientes:	Define cuáles son sus clientes objetivo, tipos de clientes según sus necesidades, entorno, características y clasificarlos si son clientes potenciales o posibles, ocasionales o que están conociendo el producto o servicio. (Utilizar el mapa de empatía)
2. Problemas:	Identificar los problemas que tiene el cliente.
3. Proposición única de valor:	Propuesta de producto o servicio para los clientes que sea diferente y mejor entre sus competidores. Ej. Novedad, Desempeño, calidad, personalización, facilitar el trabajo, diseño, marca, precio, menor costo, menor riesgo, accesibilidad, usabilidad.
2. Solución:	Identificar las soluciones que tiene el producto o servicio, es decir las características principales del producto o servicio.
3. Canales:	Son los medios por los cuales se comunicarán y alcanzará a los clientes. Ej. Ventas físicas, Ventas por internet, ventas asociadas o con otras personas, ventas mayoristas. Y evaluar en el cliente su percepción o idea del producto, su evaluación, el proceso de compra, la entrega y finalmente el soporte de venta o post-venta.
4. Estructura de costos:	Son todos los gastos a los que deben incurrir para producir/crear/realizar su producto o servicio.
5. Flujos de ingreso:	Son las fuentes de ingresos que recibirán a través del tiempo, define cómo vas a ganar dinero. Ej. Ingresos por pagos puntuales de los clientes, ingresos por pagos periódicos, venta de activos (Bienes de la empresa), cuota por suscripción.
6. Métricas Clave:	Identifica todas las actividades que se pueden medir, es decir tener estadísticas de ellas y que sirvan de indicadores para tomar decisiones sobre la empresa.
7. Ventaja diferencial:	Definir la idea principal de porque la idea de negocio es especial frente a los competidores.

Puedes consultar los siguientes videos en YouTube:

https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8

https://www.youtube.com/watch?v=vC0V2lT26Gw

https://www.youtube.com/watch?v=Mkj2WBWqkgM&t=1s

- Ambiente Requerido: Ambiente de formación
- Materiales: computador, internet, cartulinas, marcadores

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales	presenta la reflexión inicial y Analiza el video “cuesta abajo” Desarrolla el test de perfil emprendedor, identificando las características que puede tener. Realiza talleres que le permiten identificar la idea de negocio frente a la competencia y le permitirá ser mas objetivo en la toma de decisiones. Através del estudio de caso Gaston Acurio puede observar características emprendedoras	Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras Cuadro de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora Elaboración del Lienzo Canvas	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ÁNGELES INVERSIONISTAS Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas

BORN GLOBAL Nombre que se le da a las empresas que se internacionalizan rápidamente o que se introducen al mercado del exterior en sus primeros años de vida. Su aparición se da a través de la construcción de tres componentes: Factor Empresario, Factores Internos y Factores Externos.

CAPITAL INTELECTUAL Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

CAPITAL SEMILLA Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

COMITÉ DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

COWORKING

Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

CULTURA La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.

EARLY STAGE Modelo de negocio probado, cartera de clientes, estructura operativa probada, la compañía es sostenible.

- Tiempo: 2 – 5 años
- Montos: COP 500 – 2.000 millones.
- *Montos USA: USD 5,81 millones.

EBT- EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA Es una empresa que sustenta su modelo de gestión y sus líneas de bienes y servicios en nuevas tecnologías. Las empresas de base tecnológica mejoran sustancialmente la forma de hacer las cosas, habilitan las capacidades competitivas de otras industrias y satisfacen con efectividad necesidades reales o potenciales del mercado.

E-BUSSINESS Negocios electrónicos. Vinculación de las nuevas tecnologías de la información a los conceptos administrativos y operacionales de una organización en el proceso del negocio

ENTREPRENEUR Entrepreneur define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimenados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podriamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

EMPRENDEDOR Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa

EMPRESA Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

EMPRESAS EN EDAD TEMPRANA De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, que lidera el Babson College, una empresa en etapa temprana o de reciente creación es aquella que no tiene más de 3 años y medio de existencia.

EMPRESARISMO Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe mas como una acción que como un resultado. Actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

EXPANSIÓN Identificación de nuevas oportunidades en el mercado, genera flujos de caja que es posible escalarlos, nueva generación en equipos directivos, repotenciación de compañías.

FUENTES DE FINANCIACIÓN Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

GESTIÓN Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.

GLOBALIZACIÓN Aumento de la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y comunicacionales.

INCUBADORA Entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las ultimas tecnologías existentes.

INNOVACIÓN Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

INVESTIGACIÓN Búsqueda arriesgada pero metodológica de insumos para los procesos de innovación. La investigación es una forma de vida para el empresario de la época.

LIQUIDEZ Capacidad para hacer frente a las obligaciones económicas en la fecha de su vencimiento; se puede hacer por conversión de un activo en dinero efectivo o equivalente.

MARCASigno utilizados para distinguir los productos y servicios de una empresa de los de otra.

MARCO ESTRATÉGICO El marco Estratégico comprende la Misión, las Estrategias Básicas y los Valores Corporativos.

MARKETING Muestreo de mercados para iniciar y completar (intercambiar) transacciones que satisfagan las necesidades de los compradores; en muchos casos, se trata de una función dentro de la empresa (Departamento de Marketing); también es la filosofía que orienta las actividades de la empresa sistemáticamente en función de las exigencias del mercado.

MERCADO OBJETIVO Segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

MODELO DE NEGOCIO Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

NETWORKING Es el arte de construir y mantener relaciones (personales) a largo plazo que impliquen (siempre) un beneficio para ambas personas.

PLAN DE NEGOCIO Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

PLANEACIÓN EMPRESARIAL Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.

PREINCUBACIÓN / PREACELERACIÓN Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

PROCESOS DE SELECCIÓN Actividad estructurada y planificada que permite atraer, evaluar e identificar las características personales de un conjunto de sujetos a los que se denomina "candidatos", las cuales los diferencian de otros y los hacen más idóneos, más aptos o más cercanos a un conjunto de características y capacidades determinadas de antemano como requerimientos críticos para el desempeño eficaz y eficiente de una cierta tarea profesional.

PROPIEDAD INTELECTUAL Conjunto de derechos de exclusividad sobre obras creadas por una persona natural, fruto de su ingenio y creatividad, aplicadas a la industria, el comercio y las artes, con efectos económicos y sociales, en un área geográfica determinada.

La propiedad Intelectual se divide en Propiedad Industrial y Derechos de Autor. A su vez, la Propiedad Industrial se divide en: Signos distintivos, en donde encontramos las marcas, los lemas comerciales y los nombres comerciales. La segunda división corresponde a nuevas creaciones, que corresponden a las

patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales y los secretos industriales. Los Derechos de Autor se dividen en obras artísticas, obras científicas, obras literarias y software

PRUEBAS DE HABILIDADES ESPECÍFICAS **Tipos de pruebas que buscan obtener información útil, tanto en los procesos selectivos como de orientación, acerca de los trabajos relacionados con las funciones gerenciales o administrativas.**

PRUEBAS DE PERSONALIDAD **Pruebas psicológicas que permiten analizar los rasgos de personalidad de un individuo y que posibilitan tener una comprensión y predicción más certera del presente y futuro comportamiento del candidato.**

PÚBLICO OBJETIVO **Conjunto de personas a las cuales van dirigidas las actividades y programas de generación de cultura emprendedora ambiental.**

REDES INTEGRADAS DE TRABAJO **Comprenden el grupo de interconexiones que posee la empresa y que le generan valor competitivo de futuro. Se hace referencia a las redes de colaboración que establece la compañía con sus proveedores y con sus clientes, a la red interna para la tercerización de los negocios**

RENTABILIDAD Beneficios que obtiene una empresa en relación con sus ingresos de ventas o con el capital empleado

RIESGO Condición en la que existen posibilidades de que ocurra algo adverso que no permita el resultado positivo que se espera. Es el cálculo conjugado y anticipado de las posibles pérdidas ocasionadas de las amenazas y de las debilidades

ROL **Nombre que enmarca las funciones y responsabilidades derivadas del buen desempeño de un puesto o cargo dentro de una empresa**

SENSIBILIZACIÓN **Proceso que despierta el interés por profundizar en temas específicos de emprendimiento empresarial, mediante diferentes estrategias y programas, cuya finalidad es motivar al público objetivo para que participe activamente en el proceso de creación de nuevas empresas.**

SISTEMAS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS **Desarrollan una plataforma de gestión que permite a las empresas apalancarse para conseguir sus objetivos de tipo empresarial. Generan estrategias que le permiten ofrecer infraestructura de servicios empresariales**

STAR (ESTRELLA CONDUCTUAL): Método en el que se basa la entrevista de Incidentes Críticos y que busca se investigue progresivamente cada uno de los aspectos referentes a la situación que el candidato narra: Situación, Tarea, Acción y Resultado

TALENTO HUMANO Activo base de una organización para alcanzar el éxito empresarial, ha suplantado al capital físico como fuente de riqueza en la economía de la época en el mundo

TECNOLOGÍA Transformación del conocimiento en herramientas que facilitan las diversas actividades humanas e industriales. Comprende la aplicación de los conocimientos científicos con fines específicos, que se traduce en el reemplazo de los distintos tipos de trabajo por modernas máquinas, procedimientos y técnicas de producción más eficientes

TECNOLOGÍA ORGANIZACIONAL Se refiere a la suma de conocimientos y métodos utilizados para transformar los insumos en los productos deseados

TECNOLOGÍAS BLANDAS Conocidas como software. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo intangible

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN Involucran las aplicaciones del conocimiento administrativo y económico con el objeto de proponer nuevas formas del que hacer empresarial

TECNOLOGÍAS DURAS Conocidas como hardware. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo tangible. Por ejemplo, máquinas, computadores

TECNOLOGÍAS PUNTA Son el último enfoque de solución que se le da a un problema

VALIDACIÓN Actividad mediante la cual se confrontan los aspectos técnicos y de mercados identificados en la investigación y la cohesión del equipo emprendedor con la información presentada por ellos en el formulario para la selección de proyectos. Como resultado final, el Gestor Empresarial obtiene los argumentos que se presentarán ante el comité de evaluación y selección.

VALIDACIÓN COMERCIAL Proceso de interacción con competidores, clientes y proveedores para validar y retroalimentar las estrategias comerciales formuladas.

VALORACIÓN DE EMPRESAS **Estudio financiero completo de la empresa que contempla el rango de valor de transacción bajo diferentes metodologías, evaluando y determinando instrumentos de gerencia del valor.**

RED DE ÁNGELES INVERSIONISTAS **Las Redes de Ángeles Inversionistas son una forma de agrupación que genera ambientes profesionales adecuados para poner en contacto a los Ángeles Inversionistas con los Entrepreneurs, brindando apoyo, capacitación y acompañamiento a ambas partes antes, durante y después de una negociación.**

Tomado de http://glosariocreame.blogspot.com/

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Guia del emprendimiento en Colombia https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/

Ley 1014: Fomento a la cultura del Emprendimiento https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-94653.html

La economía y el emprendimiento, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD

Innovación Empresarial. Colciencias, 2017. http://www.colciencias.gov.co/innovacion/empresarial

¿Qué es el precio en las 4p del marketing? https://www.webyempresas.com/que-es-el-precio-en-las-4p-del-marketing/

Margen de Ganancia https://es.shopify.com/enciclopedia/margen-de-ganancia

SENA . (2018). ¿Que es Red Tecnoparque Colombia? Obtenido de http://tecnoparque.sena.edu.co/quienes/quees/Paginas/default.aspx

8. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ADRIANA ARCE SUAREZ**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M**	**14 DE ABRIL 2020**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**CARMEN DELIA SUESCÚN DE HERRERA**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M. MEDIA TECNICA**	**20 DE FEBRERO 2024**	**ACTUALIZACION DE FORMATO**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IE CASD FICHA 3160384

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.**
- Código del Programa de Formación: 524704
- Nombre del Proyecto : Realización de piezas gráficas digitales y audiovisuales para fortalecer la identidad institucional de las i.e articuladas con la media técnica del sena del programa integracion de contenidos digitales
- Fase del proyecto: Evaluación
- Actividad del Proyecto: realizar un seguimiento yevaluación periódica del impacto del material gráfico digital y audiovisual en la percepción y el reconocimiento de la identidad institucional de la institución educativa
- Competencia: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 584196 Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
- 584197 Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
- 584195 Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
- 548543 Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento puede definirse como una forma de pensar y actuar en la creación de empresa y riqueza, centrada en las oportunidades, llevada a cabo mediante liderazgo y la gestión del riesgo, su resultado es la

creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. El emprendedor es una persona capaz de innovar y romper paradigmas, generando bienes y servicios con un alto componente creativo.



La presente guía ve fundamental propiciar las bases y herramientas para la generación de emprendimientos creativos en Colombia, emprendimientos que además de fundamentarse en actividades económicas tengan la visión tecnológica y digital como mecanismo transversal, desarrollen aptitudes y habilidades demandantes en el futuro rompiendo paradigmas y conceptos errados sobre los creativos, generen empleos, manejen conocimientos básicos legales y contables; sean incluyentes para mujeres y personas en condición de discapacidad y sean sostenibles. Los emprendimientos creativos se caracterizan por generar productos y servicios potencialmente diferenciables, con una alta capacidad innovadora, valor agregado y de transformación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD 1 – DESCUBRE SI ERES UNA PERSONA EMPRENDEDORA

Todos los seres humanos tienen un talento, aún, cuando no lo hayan descubierto. En el libro “El Elemento” de Sir Ken Robinson, explica que descubrir el talento hace la diferencia de sentirse como pez en el agua cada vez que es descubierto, y los casos que más se desarrollan son los deportivos y los creativos.

El talento debe ser fuente de abundancia. Es por ello que el emprendimiento se presenta como una solución de auto-sostenibilidad, aunque no todos lograrán ser emprendedores. Es necesario desarrollar competencias y habilidades necesarias para ser emprendedor.

Desde varios diagnósticos realizados en el mundo se ha podido concluir que existen por lo menos 10 características propias del sector que los hace buenos emprendedores y son las denominadas *características de un emprendedor:*

1. Creativos e Innovadores
2. Capacidad de aprendizaje e investigación:
3. Apasionados
4. Capacidad de enfrentar la adversidad
5. Trabajo en equipo
6. Colaboradores
7. Corren riesgos
8. Enfocados en los resultados
9. Independientes y autónomos
10. Comunicativos

Sin embargo, existe una serie de “paradigmas” que se convierten en verdaderas brechas para el emprendimiento, como la satanización del mercado como generador de oportunidades, creyendo al contrario que “se prostituye el arte” cuando se vende un producto o servicio creativo. Estas definiciones sociales son

tan antiguas como vestir a las niñas solo con rosado y a los niños solo con azul. Con el fin de identificar tu perfil de emprendedor realiza el siguiente TEST

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	**Etiqueta /pregunta**	**Puntuación 1 al 3**
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuándo toman decisiones piden siempre opinión a otros?	
Tolerancia a la ambigüedad	6. ¿En general se caracterizan por ser tolerantes?	
Capacidad de aprendizaje	7. ¿Piensan que equivocarse es malo?	
	8. ¿Lo que aprenden lo ponen en práctica y lo recuerdan siempre?	
	9. ¿Piensan que es necesario cambiar lo que se ha aprendido antes para aprender algo nuevo ahora?	
Capacidad de identificar oportunidades	10. ¿Están informados de lo que ocurre en su comunidad, ciudad, país en términos sociales, económicos y políticos?	
	11. ¿Buscan datos y situaciones para aumentar sus oportunidades?	
Capacidad de trabajar en equipo	12. ¿Les gusta trabajar en equipo?	
	13. ¿Son más productivos (trabajan más) en equipo?	
	14. ¿Piensan que tienen una muy buena capacidad de administrar recursos (dinero, productos, personas)?	

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Capacidad de administrar recursos	15. ¿Consideran que tienen capacidad para sacar el máximo provecho de los recursos disponibles?	
Planificar y sistematizar	16. ¿Les gusta planificar y sistematizar sus tareas, conocimientos e información en general?	
	17. ¿Se enfocan más en ver el panorama general y todas las razones que causan una situación?	
Habilidad creadora	18. ¿Frente a un problema buscan varias soluciones?	
	19. ¿Tiene la habilidad de mirar donde otros no ven?	
	20. ¿Unen conceptos y juntan ideas para crear algo nuevo?	
Perseverancia	21. ¿Son de los que siguen hasta el final, es decir, terminan todo lo que se proponen?	
	22. ¿Si se “caen” se levantan?	
	23. ¿Si no le resulta una idea o solución a la primera siguen hasta que les resulte y la solucionen?	
Capacidad de comunicar	24. ¿Les gusta contar historias?	
	25. ¿Se definen como personas comunicativas?	
	26. ¿Les gusta vender sus ideas a los demás?	
Autonomía	27. ¿Son los únicos responsables de sus decisiones?	
	28. ¿Si se equivocan no hay a nada a qué echarle la culpa más allá de ustedes mismos?	

Se suman los puntos y se toma la siguiente regla:

Entre 28 y 42 puntos; deben trabajar más en competencias emprendedoras. La recomendación es participar de otros emprendimientos relacionados con la actividad naranja que realizan para aprender, desarrollar competencias y después crear su emprendimiento propio.

Entre 43 y 63 puntos; están preparados para emprender pero deben mejorar los puntos más débiles. Se recomienda buscar talentos complementarios en las competencias que sean más débiles. Por ejemplo, Perseverancia: Si perseverancia obtuvo una puntuación baja pueden convertir esas preguntas en actividades cotidianas para convertirlas en hábitos y posteriormente en competencias y continuar con el desarrollo de su emprendimiento.

Entre 64 y 84 puntos; están hechos para emprender hoy mismo! Siempre se debe revisar que mejoras realizar para ser el mejor y confiar en el espíritu emprendedor.

ACTIVIDAD 2 – IDENTIFICA TU IDEA DE NEGOCIO

Busca que los emprendedores-as sean capaces de reconocer su entorno para identificar problemas, necesidades u oportunidades que puedan suplirse en un contexto determinado y con base en ello proponer ideas de negocio . También busca interpretar el concepto de empresa y reflexionar en torno a la organización operativa y funcional de la microempresa en relación con una idea de negocio, con énfasis en la empresa, y los mecanismos de protección del talento (derechos de propiedad intelectual y derechos de autor). Así mismo, busca reconocer la importancia y el uso de técnicas para mejorar la creatividad en relación con la definición de la idea de negocio y con la microempresa.

¿Qué es una idea de negocio?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw

La idea de negocio es una solución a un problema, una tarea, a una necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado. Alguien estará dispuesto a pagar por esta solución únicamente si la valora, si percibe que le genera algún tipo de beneficio. Por lo general cumple con los siguientes atributos:

- Debe ser la respuesta a una necesidad.
- Tener claridad respecto a las características del bien o servicio a ofrecer.
- Debe sugerir el perfil de los clientes potenciales.
- Conocer en detalle la manera cómo funciona el sector o la actividad.
- Debe permitir poner en práctica las capacidades, conocimientos e intereses del emprendedor-a (Burkirk, 2004) (Rodriguez & Moreno, 2006).

Fuentes generadoras de ideas de negocio: Para generar una idea de negocio es necesario estudiar las necesidades del mercado y comprender a fondo el entorno y el contexto donde se encuentran inmersos los clientes potenciales.

Algunas preguntas clave que ayudarán a crear nuevas ideas de negocio son:

- ¿Qué tareas, problemas o necesidades están tratando de resolver los clientes en su vida laboral, personal o familiar? ¿Cómo podrían resolverse?
- ¿Con qué no pueden vivir los clientes? ¿Qué podría ayudar a que logren cumplir con esa necesidad o tarea?
- ¿Qué necesidades emocionales o sociales están tratando de resolver? ¿Cómo quieren que otros piensen de ellos o los perciban? ¿Cómo se podría ayudarlos a que lo logren?
- ¿Hay necesidades de las que no son conscientes y que podrían resolverse? ¿Cómo podrían resolverse?

Para entender el contexto e identificar oportunidades es clave empatizar con los clientes, para lo cual se pueden usar diversas técnicas como:

- Búsqueda de información secundaria: acudir a fuentes secundarias de información y datos de clientes que ya existan provenientes de fuentes gubernamentales, de las empresas, de entidades gremiales, académicas o de cualquier otra fuente.
- Datos de fuentes estadísticas e institucionales como los departamentos de estadística, bancos centrales, universidades, observatorios y centros de pensamiento.
- Búsqueda de tendencias relacionadas con la idea en buscadores electrónicos.
- Búsqueda de los términos más buscados relacionados con la idea en buscadores como Google, Yahoo, Bing, entre otros.
- Informes, reportes e investigaciones de firmas y consultoras.
- Revistas, portales de tendencias, periódicos, redes sociales y otros medios.
- Recopilación de información primaria obtenida con entrevistas o entrevistas etnográficas: esta técnica busca que se hable directamente con los clientes recopilando información primaria desde la fuente. Sobre esta técnica vale la pena recordar, que el cliente no siempre hace lo que dice que hará, por lo que hay que analizar esta información con cierta reserva. Esta técnica aporta información útil para construir mapas de experiencia, para construir Personas o perfiles que representan un segmento de clientes o retratos de empatía.
- Observación directa: se observa a los clientes en un entorno real para determinar sus comportamientos, se leer el entorno, se entiende el contexto. Algunas de las técnicas que propone Osterwalder at al. (2014), por ejemplo son, la observación de hábitos de compra o seguir al cliente.
- Interacción: escuchar, conversar y entender las preocupaciones y deseos de usuarios-as y clientes.
- Inmersión: experimentar directamente, entender las necesidades poniéndose en los zapatos del otro, actuar como el otro, vivir sus dolencias, relacionarse con sus preocupaciones y comprender a fondo sus deseos y aspiraciones. Por ejemplo, viviendo en el entorno familiar del cliente o acompañando al cliente en su entorno laboral.
- Personificación: se personifica al cliente, poniéndose en sus zapatos en el uso activo de un producto o servicio.
- Co-creación: esta técnica integra al cliente en el diseño de producto/servicio para aprender con él, explorando alternativas, materiales, escenarios y posibilidades.
- Experimentación: esta técnica busca que el cliente participe de manera intencionada en experimentos (conociendo o no que hace parte activa de uno), de forma que se aprenda del resultado obtenido.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

TALLER SCAMPER

¿Qué es y por qué hacerlo?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Dj1ZAlOR3Z8

Es una técnica de generación de ideas que consiste en hacer preguntas pre establecidas sobre determinado tema. En total el SCAMPER se compone de 7 preguntas, una por cada letra que compone la palabra.

Para la utilización de esta técnica, además de seguir el orden establecido por las iniciales a las que responde la palabra SCAMPER, se establecen tres pasos:

Paso 1. Establecer el tema a tratar *(Emprendimiento, creación de una empresa o emprendimiento que le gustaría volver realidad)* **redacte su idea de negocio detalladamente** inluyendo los resultados de las respuestas del ejercicio anterior, si es un producto realice un dibujo del mismo. (Arial 12, mínimo 1 hoja).

Paso 2. Teniendo en cuenta el escrito anterior de su idea de negocio deben realizar preguntas SCAMPER que se relacionen con el tema y que permitan reformular más cuestionamientos encaminados a la generación de ideas, deben ser abiertas y en caso de que no se pueda responder una se continúe con la siguiente.

Paso 3. Después de un tiempo para las respuestas se evalúa y decide cuáles ideas son las que mejor se adecuan a la temática planteada.

SCAMPER

Substituir. ¿Qué puede ser sustituido/reemplazado en nuestro producto o servicio para mejorarlo?	
Combinar. ¿Qué otro producto/servicio/proceso puede ser combinado con el nuestro para crear algo diferente y novedoso para los posibles clientes?	
Adaptar. ¿Qué puede ser adaptado de otro producto/servicio/entorno que suponga una mejora en el nuestro?	
Modificar; Magnificar. ¿Qué elementos de nuestro producto pueden ser modificados que mejoren su posicionamiento? ¿Hay algún elemento de este producto que pensemos que es intocable y sin embargo su modificación pueda permitir obtener una ventaja frente a otros? ¿Se puede maximizar o incluso exagerar algún elemento de nuestro producto que se traduzca en una mejora considerable?	
Proponer otros usos. ¿Nuestro producto, puede ser utilizado en otro contexto diferente a aquel para el que fue creado?	
Eliminar. ¿Existe alguna función que pueda ser eliminada o reducida al mínimo? ¿Hay algún dispositivo que dificulte el uso de nuestro producto a algunas personas y en consecuencia la ampliación de nuestro objetivo y que además pueda ser eliminado?	

Reordenar. ¿Se puede reordenar la secuencia de instrucciones de manejo de nuestro producto de tal forma que facilite su uso? ¿Es apropiado el orden de lo establecido para la utilización de nuestro producto o se puede revertir dicho orden?	

ACTIVIDAD 3- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=7_04-l7hWIY

Mercado: lugar físico o virtual donde se encuentra quienes ofrecen (oferta) y quienes compran (demanda), además de varios otros actores relevantes incluidos en el entorno.

- **Oferta:** aquella cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.
- **Demanda:** cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más.

Variables Económicas: tendencias que tendrán impacto en su entorno

- **Inflación:** aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios
- **Tasa de Interés:** precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube
- **Crecimiento sectorial:** crecimiento del sector, cuanto crecen las ventas y cuánto la producción.
- **Ventas del comercio**: reflejan la demanda de los consumidores.
- **Consumo de hogares:** permite observar la evolución de las compras y las expectativas de consumo de los hogares

Variables Tecnológicas: incluyen los adelantos de las ciencias básicas, por ejemplo la física, así como los nuevos progresos en productos, procesos y materiales. El grado de tecnología de una sociedad o una industria específica determina, en gran medida, los productos y servicios que se producirán, el equipo que se usará y la forma en que se manejan las operaciones.

Variables legales: Abarca la aplicación de la ciencia del Derecho, incluyendo el Laboral, que se refiere a las relaciones entre propietarios y empleados, al Derecho Comercial, que complementa al Marketing, al Derecho Civil y al Societario que establecen reglas referidas a la propiedad, a los contratos, a los derechos de las personas y de las instituciones, etc., al Derecho Público, referido a las relaciones entre los particulares y el Estado y entre los diversos estamentos de este y, finalmente pero no por ello menos importante, el Derecho Internacional, de creciente importancia dado un proceso de globalización en absoluta vigencia.

Competencia: Competencia se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto (son oferentes) en un mercado determinado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores o demandantes, las cuales, según sus preferencias y necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes. En algunos casos la competencia se presenta con distinta intensidad y en diferentes niveles, que hacen que aparezca un sistema

de clasificación diferente. Esta clasificación depende también de la cantidad de control que sobre los precios puedan tener tanto oferentes como consumidores, de la variedad de los bienes que se encuentran en el mercado y de la facilidad con la que nuevos oferentes entran al mercado.

Tipos de competencia: Existen dos tipos de competencia: la competencia perfecta y la competencia imperfecta.

La primera se refiere a una situación en que el número de personas o empresas que ofrecen y demandan un determinado producto es tan grande que se puede considerar infinito; así mismo, no existen barreras a la entrada de nuevos oferentes del mismo producto y de esta forma ningún oferente o demandante tiene control sobre el mercado ni sobre el precio con el cual se negocia el producto, ya que la cantidad que cada uno aporta a la cantidad total del producto negociado es tan insignificante que se hace imposible tener control sobre el precio y la cantidad de producto negociada. En este caso, tanto los productores como los consumidores serían "tomadores de precios" porque aceptan y negocian con los precios que se presenten en el mercado para los diferentes bienes. Tendríamos, entonces, un mercado perfectamente competitivo, que se presenta más como un desarrollo teórico que como una situación real.

TALLER CONOCIENDO MI MERCADO

Consulte periódicos, revistas económicas, informes, expertos, tesis o trabajos ya elaborados sobre el comportamiento del sector al cual pertenece su idea de negocio identificada en el escrito de la primera actividad, y describa sus características generales. Con base en esta información, diligencie el siguiente cuadro, escribiendo o dibujando.

¿Qué saben sobre su mercado? ¿Cuáles son las características principales? ¿Es un mercado local o comunidad, regional, nacional o global? ¿Hacia dónde creen que va a crecer?
¿Cuáles son los segmentos de clientes y sus necesidades? ¿Cuáles son los segmentos de clientes más importantes? ¿Cuáles son los segmentos menos importantes? ¿Hay segmentos de clientes no atendidos? ¿Qué tareas, problemas o necesidades necesitan resolver los clientes? ¿Cuáles son las tareas, problemas o necesidades no satisfechas?
¿Qué productos y servicios se venden en ese mercado? ¿Qué productos o servicios podrían reemplazar los nuestros? ¿Cómo acceden los clientes a estos productos o servicios?
¿Por cuáles productos o servicios los clientes están dispuestos a pagar? ¿En qué segmentos se podrían vender a mejores precios y conseguir mejores márgenes?
¿Existen competidores en el mercado? ¿Quiénes son? ¿Cuántos son? ¿Quiénes son los dominantes? ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Qué los hace diferentes? ¿Qué segmentos de clientes están atendiendo? Competidores: Empresas que tienen objetivos de clientes similares o que venden productos o servicios parecidos en el mercado.

¿Qué oportunidades o amenazas tiene el mercado? Oportunidad: que situación favorable para mi negocio encuentro en el mercado Amenaza: que riesgos existen en el mercado que pongan en peligro mi negocio

TALLER ANALIZA TU COMPETENCIA

¿Qué es la competencia?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw

La competencia surge cuando dos o más negocios que ofrecen productos o servicios similares coinciden en un mismo lugar y "luchan" por el mismo cliente. Es importante entonces que sepas quién es tu competencia. Esta información te será útil para crear un mejor producto o servicio, venderlo mejor y diseñar estrategias para el crecimiento de tu negocio.
Para analizar tu competencia es importante que busques información de **fuentes secundarias**, como lo hiciste para definir tu mercado potencial, pero también puedes usar **fuentes primarias**, como encuestas o entrevistas a tus clientes.

Para analizar su competencia y competidores deben responder primero las siguientes preguntas en la tabla:

a. ¿Cuántos personas realizan el mismo producto o servicio, hay en su entorno?
b. ¿Dónde se ubican?
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios artísticos que ofrecen?
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

	Competidor 1	**Competidor 2**	**Competidor 3**
a. Nombre competidor			
b. ¿Dónde se ubica?			
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios que ofrecen?			
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?			
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?			

f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?			
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?			

TALLER CONOCIENDO MIS CLIENTES

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Ue2JZRDbqMM

El éxito de la innovación se basa en una profunda comprensión de los clientes, su entorno, sus rutinas diarias, sus preocupaciones y sus aspiraciones. Para poder diseñar el modelo de negocio considerando la óptica de los clientes, se debería poder responder a las siguientes preguntas:

¿Qué servicios necesitan nuestros clientes y cómo podemos ayudarles?
¿Qué aspiraciones tienen nuestros clientes y cómo podemos ayudarles a alcanzarlas?
¿Qué trato prefieren los clientes?
¿cómo podemos adaptarnos mejor a sus actividades cotidianas?
¿Qué relación esperan los clientes que establezcamos con ellos?
¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿cuánto?

De esta manera el mapa de empatía del cliente (*Caracteristicas que nos permiten conocer a nuestros clientes)* nos orientará en el diseño de propuestas de valor, canales comerciales y relaciones con los clientes más adecuados. Describe fácilmente el mapa de empatía del cliente contestando a los 7 bloques de preguntas del mapa de empatía.

Guía de preguntas

Bloque 1. ¿Quién es? Describe o dibuja:
¿Cómo se llama?
¿Cuántos años tiene?
¿Cuál es su sexo?
¿Dónde vive?
¿Es casado-a o soltero-a?
¿Tiene hijos?
Bloque 2. ¿Qué ve? Describe o dibuja qué ve el cliente en su entorno:
¿Cómo es su casa? ¿Cómo es su barrio? ¿Quiénes son sus amigos? ¿Cómo es el lugar donde trabaja?
Bloque 3. ¿Qué oye? Describe o dibuja cómo afecta el entorno al cliente:
¿Qué dicen sus amigos? ¿Qué dice su pareja? ¿Qué dicen sus hijos? ¿Quiénes son sus modelos a seguir (personas familiares, amigos, la farándula, su guía religioso o espiritual, modas, revistas, etc.)? ¿Cómo influyen en su comportamiento y en las cosas que cree? ¿Tiene acceso a internet? ¿Usa teléfono inteligente? ¿Le gustan las redes sociales? ¿usa Facebook, Twitter, Instagram, YouTube u otros?
Bloque 4. ¿Qué piensa y siente en realidad? Describe o dibuja lo que pasa por la mente del cliente:
¿Qué es lo más importante para el cliente? ¿Qué lo preocupa? ¿Qué lo emociona? ¿Qué lo trasnocha? ¿Con qué sueña?
Bloque 5. ¿Qué dice y hace? Describe o dibuja qué diría o cómo se comportaría el cliente en público:

¿Qué dice y qué hace frente a otros? Si tuviera un problema con algún producto o servicio ¿qué pensaría? ¿qué haría? ¿qué diría? ¿qué no diría?

Bloque 6. ¿Qué le duele? Describe o dibuja sus temores, necesidades y frustraciones:

¿A qué le teme? ¿Qué lo frustra? ¿Cuáles son sus problemas? ¿Qué necesita para resolver esos problemas? ¿Se pueden resolver con un producto o servicio?

Bloque 7. ¿Qué espera ganar? Describe o dibuja sus necesidades y deseos:

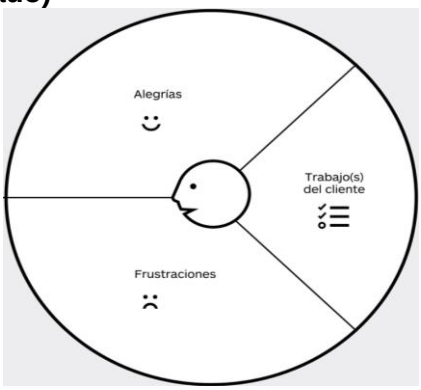
¿Qué desea? ¿Cómo podría ayudársele para que haga realidad sus deseos? ¿Podría ayudársele a través de un producto o servicio?

TALLER PROPUESTA DE VALOR

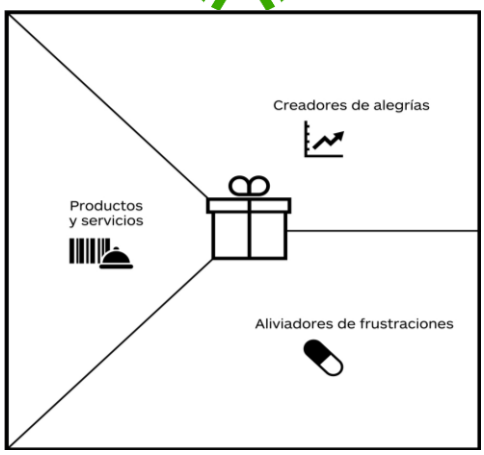
VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=5KK0-syTfO0

Teniendo en cuenta la descripción de sus clientes y/o segmento de mercado complete los siguientes cuadros:

a. **Segmento del mercado (pensando en el cliente, teniendo en cuenta lo que existe actualmente en el mercado)**



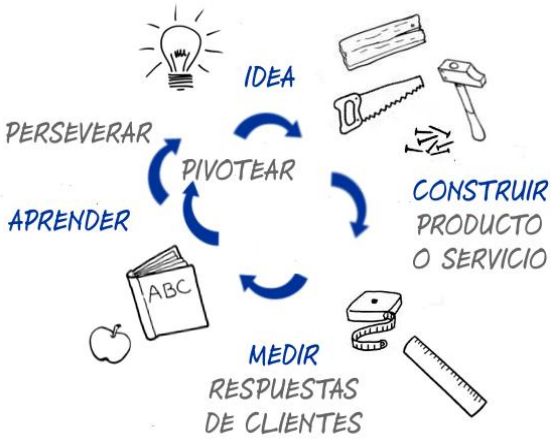
b. Propuesta de valor (pensando en el emprendimiento)



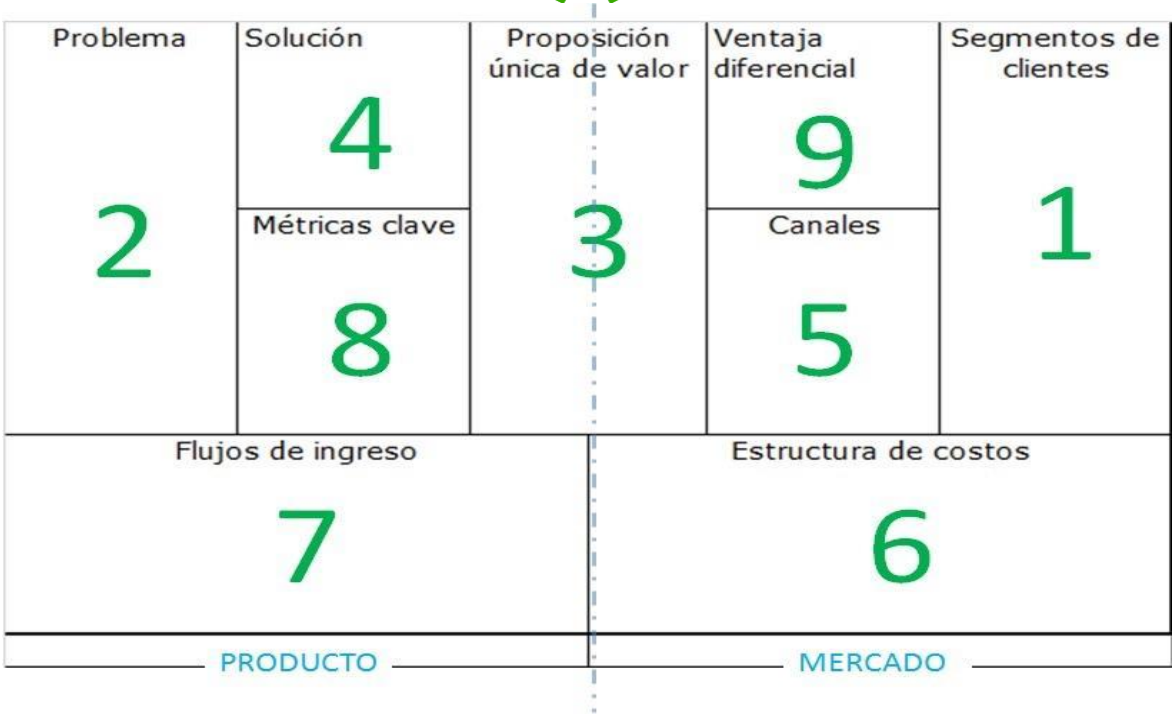
ACTIVIDAD 4- LIENZO CANVAS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Wl1Fo2_FOvQ

Es una herramienta para construir el modelo de negocio que nace de la metodología Lean Startup, fue creada por Eric Ries. Se basa en que una "startup" no es una empresa, sino una organización temporal que debe encontrar un modelo de negocio que tenga viabilidad y escalabilidad. Tiene como principios VALIDACIÓN, PRODUCTO MÍNIMO VIABLE, LANZAMIENTO, MEDICIÓN y APRENDIZAJE. Por lo tanto está muy relacionado con el DESIGN THINKING.



De la combinación del Lean Startup y el Business Model Generation nace el LEAN CANVAS, que es un lienzo de rápida construcción para saber si existe un modelo de negocio sustentable o no.
Teniendo en cuenta su idea de negocios realice el lienzo CANVAS el cual a su vez le servirá como herramienta para la presentación de un PITCH.



1. Segmento de Clientes:	Define cuáles son sus clientes objetivo, tipos de clientes según sus necesidades, entorno, características y clasificarlos si son clientes potenciales o posibles, ocasionales o que están conociendo el producto o servicio. (Utilizar el mapa de empatía)
2. Problemas:	Identificar los problemas que tiene el cliente.
3. Proposición única de valor:	Propuesta de producto o servicio para los clientes que sea diferente y mejor entre sus competidores. Ej. Novedad, Desempeño, calidad, personalización, facilitar el trabajo, diseño, marca, precio, menor costo, menor riesgo, accesibilidad, usabilidad.
2. Solución:	Identificar las soluciones que tiene el producto o servicio, es decir las características principales del producto o servicio.
3. Canales:	Son los medios por los cuales se comunicarán y alcanzará a los clientes. Ej. Ventas físicas, Ventas por internet, ventas asociadas o con otras personas, ventas mayoristas. Y evaluar en el cliente su percepción o idea del producto, su evaluación, el proceso de compra, la entrega y finalmente el soporte de venta o post-venta.
4. Estructura de costos:	Son todos los gastos a los que deben incurrir para producir/crear/realizar su producto o servicio.
5. Flujos de ingreso:	Son las fuentes de ingresos que recibirán a través del tiempo, define cómo vas a ganar dinero. Ej. Ingresos por pagos puntuales de los clientes, ingresos por pagos periódicos, venta de activos (Bienes de la empresa), cuota por suscripción.

6. Métricas Clave:	Identifica todas las actividades que se pueden medir, es decir tener estadísticas de ellas y que sirvan de indicadores para tomar decisiones sobre la empresa.
7. Ventaja diferencial:	Definir la idea principal de porque la idea de negocio es especial frente a los competidores.

Puedes consultar los siguientes videos en YouTube:

https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8
https://www.youtube.com/watch?v=vC0V2lT26Gw
https://www.youtube.com/watch?v=Mkj2WBWqkgM&t=1s

- Ambiente Requerido: Ambiente de formación
- Materiales: computador, internet, cartulinas, marcadores

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Planeación	Verificar la funcionalidad de los elementos integrados al proyecto alineados a las necesidades de las MiPymes	presenta la reflexión inicial y Analiza el video “cuesta abajo” Desarrolla el test de perfil emprendedor, identificando las características que puede tener. Realiza talleres que le permiten identificar la idea de negocio frente a la competencia y le permitirá ser mas	Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras Cuadro de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto.

		objetivo en la toma de decisiones. Através del estudio de caso Gaston Acurio puede observar características emprendedoras	Elaboración del Lienzo Canvas	emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ÁNGELES INVERSIONISTAS Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas

BORN GLOBAL Nombre que se le da a las empresas que se internacionalizan rápidamente o que se introducen al mercado del exterior en sus primeros años de vida. Su aparición se da a través de la construcción de tres componentes: Factor Empresario, Factores Internos y Factores Externos.

CAPITAL INTELECTUAL Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

CAPITAL SEMILLA Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

COMITÉ DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

COWORKING

Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

CULTURA La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y

condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.

EARLY STAGE Modelo de negocio probado, cartera de clientes, estructura operativa probada, la compañía es sostenible.

- **Tiempo: 2 – 5 años**
- **Montos: COP 500 – 2.000 millones.**
- ***Montos USA: USD 5,81 millones.**

EBT- EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA Es una empresa que sustenta su modelo de gestión y sus líneas de bienes y servicios en nuevas tecnologías. Las empresas de base tecnológica mejoran sustancialmente la forma de hacer las cosas, habilitan las capacidades competitivas de otras industrias y satisfacen con efectividad necesidades reales o potenciales del mercado.

E-BUSSINESS Negocios electrónicos. Vinculación de las nuevas tecnologías de la información a los conceptos administrativos y operacionales de una organización en el proceso del negocio

ENTREPRENEUR Entrepreneur define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimenados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podriamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

EMPRENDEDOR Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa

EMPRESA Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

EMPRESAS EN EDAD TEMPRANA **De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, que lidera el Babson College, una empresa en etapa temprana o de reciente creación es aquella que no tiene más de 3 años y medio de existencia.**

EMPRESARISMO **Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe mas como una acción que como un resultado. Actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.**

EXPANSIÓN **Identificación de nuevas oportunidades en el mercado, genera flujos de caja que es posible escalarlos, nueva generación en equipos directivos, repotenciación de compañías.**

FUENTES DE FINANCIACIÓN **Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.**

GESTIÓN **Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.**

GLOBALIZACIÓN **Aumento de la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y comunicacionales.**

INCUBADORA **Entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las ultimas tecnologías existentes.**

INNOVACIÓN **Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.**

INVESTIGACIÓN **Búsqueda arriesgada pero metodológica de insumos para los procesos de innovación. La investigación es una forma de vida para el empresario de la época.**

LIQUIDEZ Capacidad para hacer frente a las obligaciones económicas en la fecha de su vencimiento; se puede hacer por conversión de un activo en dinero efectivo o equivalente.

MARCASigno utilizados para distinguir los productos y servicios de una empresa de los de otra.

MARCO ESTRATÉGICO El marco Estratégico comprende la Misión, las Estrategias Básicas y los Valores Corporativos.

MARKETING Muestreo de mercados para iniciar y completar (intercambiar) transacciones que satisfagan las necesidades de los compradores; en muchos casos, se trata de una función dentro de la empresa (Departamento de Marketing); también es la filosofía que orienta las actividades de la empresa sistemáticamente en función de las exigencias del mercado.

MERCADO OBJETIVO Segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

MODELO DE NEGOCIO Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

NETWORKING Es el arte de construir y mantener relaciones (personales) a largo plazo que impliquen (siempre) un beneficio para ambas personas.

PLAN DE NEGOCIO Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

PLANEACIÓN EMPRESARIAL Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.

PREINCUBACIÓN / PREACELERACIÓN Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

PROCESOS DE SELECCIÓN Actividad estructurada y planificada que permite atraer, evaluar e identificar las características personales de un conjunto de sujetos a los que se denomina “candidatos”, las

cuales los diferencian de otros y los hacen más idóneos, más aptos o más cercanos a un conjunto de características y capacidades determinadas de antemano como requerimientos críticos para el desempeño eficaz y eficiente de una cierta tarea profesional.

PROPIEDAD INTELECTUAL Conjunto de derechos de exclusividad sobre obras creadas por una persona natural, fruto de su ingenio y creatividad, aplicadas a la industria, el comercio y las artes, con efectos económicos y sociales, en un área geográfica determinada.

La propiedad Intelectual se divide en Propiedad Industrial y Derechos de Autor. A su vez, la Propiedad Industrial se divide en: Signos distintivos, en donde encontramos las marcas, los lemas comerciales y los nombres comerciales. La segunda división corresponde a nuevas creaciones, que corresponden a las patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales y los secretos industriales. Los Derechos de Autor se dividen en obras artísticas, obras científicas, obras literarias y software

PRUEBAS DE HABILIDADES ESPECÍFICAS Tipos de pruebas que buscan obtener información útil, tanto en los procesos selectivos como de orientación, acerca de los trabajos relacionados con las funciones gerenciales o administrativas.

PRUEBAS DE PERSONALIDAD Pruebas psicológicas que permiten analizar los rasgos de personalidad de un individuo y que posibilitan tener una comprensión y predicción más certera del presente y futuro comportamiento del candidato.

PÚBLICO OBJETIVO Conjunto de personas a las cuales van dirigidas las actividades y programas de generación de cultura emprendedora ambiental.

REDES INTEGRADAS DE TRABAJO Comprenden el grupo de interconexiones que posee la empresa y que le generan valor competitivo de futuro. Se hace referencia a las redes de colaboración que establece la compañía con sus proveedores y con sus clientes, a la red interna para la tercerización de los negocios

RENTABILIDAD Beneficios que obtiene una empresa en relación con sus ingresos de ventas o con el capital empleado

RIESGO Condición en la que existen posibilidades de que ocurra algo adverso que no permita el resultado positivo que se espera. Es el cálculo conjugado y anticipado de las posibles pérdidas ocasionadas de las amenazas y de las debilidades

ROL Nombre que enmarca las funciones y responsabilidades derivadas del buen desempeño de un puesto o cargo dentro de una empresa

SENSIBILIZACIÓN Proceso que despierta el interés por profundizar en temas específicos de emprendimiento empresarial, mediante diferentes estrategias y programas, cuya finalidad es motivar al público objetivo para que participe activamente en el proceso de creación de nuevas empresas.

SISTEMAS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS Desarrollan una plataforma de gestión que permite a las empresas apalancarse para conseguir sus objetivos de tipo empresarial. Generan estrategias que le permiten ofrecer infraestructura de servicios empresariales

STAR (ESTRELLA CONDUCTUAL): Método en el que se basa la entrevista de Incidentes Críticos y que busca se investigue progresivamente cada uno de los aspectos referentes a la situación que el candidato narra: Situación, Tarea, Acción y Resultado

TALENTO HUMANO Activo base de una organización para alcanzar el éxito empresarial, ha suplantado al capital físico como fuente de riqueza en la economía de la época en el mundo

TECNOLOGÍA Transformación del conocimiento en herramientas que facilitan las diversas actividades humanas e industriales. Comprende la aplicación de los conocimientos científicos con fines específicos, que se traduce en el reemplazo de los distintos tipos de trabajo por modernas máquinas, procedimientos y técnicas de producción más eficientes

TECNOLOGÍA ORGANIZACIONAL Se refiere a la suma de conocimientos y métodos utilizados para transformar los insumos en los productos deseados

TECNOLOGÍAS BLANDAS Conocidas como software. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo intangible

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN Involucran las aplicaciones del conocimiento administrativo y económico con el objeto de proponer nuevas formas del que hacer empresarial

TECNOLOGÍAS DURAS Conocidas como hardware. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo tangible. Por ejemplo, máquinas, computadores

TECNOLOGÍAS PUNTA Son el último enfoque de solución que se le da a un problema

VALIDACIÓN **Actividad mediante la cual se confrontan los aspectos técnicos y de mercados identificados en la investigación y la cohesión del equipo emprendedor con la información presentada por ellos en el formulario para la selección de proyectos. Como resultado final, el Gestor Empresarial obtiene los argumentos que se presentarán ante el comité de evaluación y selección.**

VALIDACIÓN COMERCIAL **Proceso de interacción con competidores, clientes y proveedores para validar y retroalimentar las estrategias comerciales formuladas.**

VALORACIÓN DE EMPRESAS **Estudio financiero completo de la empresa que contempla el rango de valor de transacción bajo diferentes metodologías, evaluando y determinando instrumentos de gerencia del valor.**

RED DE ÁNGELES INVERSIONISTAS **Las Redes de Ángeles Inversionistas son una forma de agrupación que genera ambientes profesionales adecuados para poner en contacto a los Ángeles Inversionistas con los Entrepreneurs, brindando apoyo, capacitación y acompañamiento a ambas partes antes, durante y después de una negociación.**

Tomado de http://glosariocreame.blogspot.com/

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Guia del emprendimiento en Colombia https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/

Ley 1014: Fomento a la cultura del Emprendimiento https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-94653.html

La economía y el emprendimiento, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD

Innovación Empresarial. Colciencias, 2017. http://www.colciencias.gov.co/innovacion/empresarial

¿Qué es el precio en las 4p del marketing? https://www.webyempresas.com/que-es-el-precio-en-las-4p-del-marketing/

Margen de Ganancia https://es.shopify.com/enciclopedia/margen-de-ganancia

SENA . (2018). ¿Que es Red Tecnoparque Colombia? Obtenido de http://tecnoparque.sena.edu.co/quienes/quees/Paginas/default.aspx

8. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ADRIANA ARCE SUAREZ	INSTRUCTOR	C.I.S.M	14 DE ABRIL 2020

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	CARMEN DELIA SUESCÚN DE HERRERA	INSTRUCTOR	C.I.S.M. MEDIA TECNICA	20 DE FEBRERO 2024	ACTUALIZACION DE FORMATO

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA JOSE ANTONIO GALAN FICHA 3161222

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico Contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 2.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las instituciones educativas articuladas con el CISM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 645392 - 01 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- 645391 - 02 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- 645389 - 03 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- 645390 - 04 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento puede definirse como una forma de pensar y actuar en la creación de empresa y riqueza, centrada en las oportunidades, llevada a cabo mediante liderazgo y la gestión del riesgo, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. El emprendedor es una persona capaz de innovar y romper paradigmas, generando bienes y servicios con un alto componente creativo.



La presente guía ve fundamental propiciar las bases y herramientas para la generación de emprendimientos creativos en Colombia, emprendimientos que además de fundamentarse en actividades económicas tengan la visión tecnológica y digital como mecanismo transversal, desarrollen aptitudes y habilidades demandantes en el futuro rompiendo paradigmas y conceptos errados sobre los creativos, generen empleos, manejen conocimientos básicos legales y contables; sean incluyentes para mujeres y personas en condición de discapacidad y sean sostenibles. Los emprendimientos creativos se caracterizan por generar productos y servicios potencialmente diferenciables, con una alta capacidad innovadora, valor agregado y de transformación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD 1 – DESCUBRE SI ERES UNA PERSONA EMPRENDEDORA

Todos los seres humanos tienen un talento, aún, cuando no lo hayan descubierto. En el libro “El Elemento” de Sir Ken Robinson, explica que descubrir el talento hace la diferencia de sentirse como pez en el agua cada vez que es descubierto, y los casos que más se desarrollan son los deportivos y los creativos.

El talento debe ser fuente de abundancia. Es por ello que el emprendimiento se presenta como una solución de auto-sostenibilidad, aunque no todos lograrán ser emprendedores. Es necesario desarrollar competencias y habilidades necesarias para ser emprendedor.

Desde varios diagnósticos realizados en el mundo se ha podido concluir que existen por lo menos 10 características propias del sector que los hace buenos emprendedores y son las denominadas *características de un emprendedor:*

1. Creativos e Innovadores
2. Capacidad de aprendizaje e investigación:
3. Apasionados
4. Capacidad de enfrentar la adversidad
5. Trabajo en equipo
6. Colaboradores
7. Corren riesgos
8. Enfocados en los resultados
9. Independientes y autónomos
10. Comunicativos

Sin embargo, existe una serie de “paradigmas” que se convierten en verdaderas brechas para el emprendimiento, como la satanización del mercado como generador de oportunidades, creyendo al contrario que “se prostituye el arte” cuando se vende un producto o servicio creativo. Estas definiciones sociales son

tan antiguas como vestir a las niñas solo con rosado y a los niños solo con azul. Con el fin de identificar tu perfil de emprendedor realiza el siguiente TEST

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	**Etiqueta /pregunta**	**Puntuación 1 al 3**
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuándo toman decisiones piden siempre opinión a otros?	
Tolerancia a la ambigüedad	6. ¿En general se caracterizan por ser tolerantes?	
Capacidad de aprendizaje	7. ¿Piensan que equivocarse es malo?	
	8. ¿Lo que aprenden lo ponen en práctica y lo recuerdan siempre?	
	9. ¿Piensan que es necesario cambiar lo que se ha aprendido antes para aprender algo nuevo ahora?	
Capacidad de identificar oportunidades	10. ¿Están informados de lo que ocurre en su comunidad, ciudad, país en términos sociales, económicos y políticos?	
	11. ¿Buscan datos y situaciones para aumentar sus oportunidades?	
Capacidad de trabajar en equipo	12. ¿Les gusta trabajar en equipo?	
	13. ¿Son más productivos (trabajan más) en equipo?	
	14. ¿Piensan que tienen una muy buena capacidad de administrar recursos (dinero, productos, personas)?	

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Capacidad de administrar recursos	15. ¿Consideran que tienen capacidad para sacar el máximo provecho de los recursos disponibles?	
Planificar y sistematizar	16. ¿Les gusta planificar y sistematizar sus tareas, conocimientos e información en general?	
	17. ¿Se enfocan más en ver el panorama general y todas las razones que causan una situación?	
Habilidad creadora	18. ¿Frente a un problema buscan varias soluciones?	
	19. ¿Tiene la habilidad de mirar donde otros no ven?	
	20. ¿Unen conceptos y juntan ideas para crear algo nuevo?	
Perseverancia	21. ¿Son de los que siguen hasta el final, es decir, terminan todo lo que se proponen?	
	22. ¿Si se “caen” se levantan?	
	23. ¿Si no le resulta una idea o solución a la primera siguen hasta que les resulte y la solucionen?	
Capacidad de comunicar	24. ¿Les gusta contar historias?	
	25. ¿Se definen como personas comunicativas?	
	26. ¿Les gusta vender sus ideas a los demás?	
Autonomía	27. ¿Son los únicos responsables de sus decisiones?	
	28. ¿Si se equivocan no hay a nada a qué echarle la culpa más allá de ustedes mismos?	

Se suman los puntos y se toma la siguiente regla:

Entre 28 y 42 puntos; deben trabajar más en competencias emprendedoras. La recomendación es participar de otros emprendimientos relacionados con la actividad naranja que realizan para aprender, desarrollar competencias y después crear su emprendimiento propio.

Entre 43 y 63 puntos; están preparados para emprender pero deben mejorar los puntos más débiles. Se recomienda buscar talentos complementarios en las competencias que sean más débiles. Por ejemplo, Perseverancia: Si perseverancia obtuvo una puntuación baja pueden convertir esas preguntas en actividades cotidianas para convertirlas en hábitos y posteriormente en competencias y continuar con el desarrollo de su emprendimiento.

Entre 64 y 84 puntos; están hechos para emprender hoy mismo! Siempre se debe revisar que mejoras realizar para ser el mejor y confiar en el espíritu emprendedor.

ACTIVIDAD 2 – IDENTIFICA TU IDEA DE NEGOCIO

Busca que los emprendedores-as sean capaces de reconocer su entorno para identificar problemas, necesidades u oportunidades que puedan suplirse en un contexto determinado y con base en ello proponer ideas de negocio . También busca interpretar el concepto de empresa y reflexionar en torno a la organización operativa y funcional de la microempresa en relación con una idea de negocio, con énfasis en la empresa, y los mecanismos de protección del talento (derechos de propiedad intelectual y derechos de autor). Así mismo, busca reconocer la importancia y el uso de técnicas para mejorar la creatividad en relación con la definición de la idea de negocio y con la microempresa.

¿Qué es una idea de negocio?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw

La idea de negocio es una solución a un problema, una tarea, a una necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado. Alguien estará dispuesto a pagar por esta solución únicamente si la valora, si percibe que le genera algún tipo de beneficio. Por lo general cumple con los siguientes atributos:

- Debe ser la respuesta a una necesidad.
- Tener claridad respecto a las características del bien o servicio a ofrecer.
- Debe sugerir el perfil de los clientes potenciales.
- Conocer en detalle la manera cómo funciona el sector o la actividad.
- Debe permitir poner en práctica las capacidades, conocimientos e intereses del emprendedor-a (Burkirk, 2004) (Rodriguez & Moreno, 2006).

Fuentes generadoras de ideas de negocio: Para generar una idea de negocio es necesario estudiar las necesidades del mercado y comprender a fondo el entorno y el contexto donde se encuentran inmersos los clientes potenciales.

Algunas preguntas clave que ayudarán a crear nuevas ideas de negocio son:

- ¿Qué tareas, problemas o necesidades están tratando de resolver los clientes en su vida laboral, personal o familiar? ¿Cómo podrían resolverse?
- ¿Con qué no pueden vivir los clientes? ¿Qué podría ayudar a que logren cumplir con esa necesidad o tarea?
- ¿Qué necesidades emocionales o sociales están tratando de resolver? ¿Cómo quieren que otros piensen de ellos o los perciban? ¿Cómo se podría ayudarlos a que lo logren?
- ¿Hay necesidades de las que no son conscientes y que podrían resolverse? ¿Cómo podrían resolverse?

Para entender el contexto e identificar oportunidades es clave empatizar con los clientes, para lo cual se pueden usar diversas técnicas como:

- Búsqueda de información secundaria: acudir a fuentes secundarias de información y datos de clientes que ya existan provenientes de fuentes gubernamentales, de las empresas, de entidades gremiales, académicas o de cualquier otra fuente.

- Datos de fuentes estadísticas e institucionales como los departamentos de estadística, bancos centrales, universidades, observatorios y centros de pensamiento.
- Búsqueda de tendencias relacionadas con la idea en buscadores electrónicos.
- Búsqueda de los términos más buscados relacionados con la idea en buscadores como Google, Yahoo, Bing, entre otros.
- Informes, reportes e investigaciones de firmas y consultoras.
- Revistas, portales de tendencias, periódicos, redes sociales y otros medios.
- Recopilación de información primaria obtenida con entrevistas o entrevistas etnográficas: esta técnica busca que se hable directamente con los clientes recopilando información primaria desde la fuente. Sobre esta técnica vale la pena recordar, que el cliente no siempre hace lo que dice que hará, por lo que hay que analizar esta información con cierta reserva. Esta técnica aporta información útil para construir mapas de experiencia, para construir Personas o perfiles que representan un segmento de clientes o retratos de empatía.
- Observación directa: se observa a los clientes en un entorno real para determinar sus comportamientos, se leer el entorno, se entiende el contexto. Algunas de las técnicas que propone Osterwalder at al. (2014), por ejemplo son, la observación de hábitos de compra o seguir al cliente.
- Interacción: escuchar, conversar y entender las preocupaciones y deseos de usuarios-as y clientes.
- Inmersión: experimentar directamente, entender las necesidades poniéndose en los zapatos del otro, actuar como el otro, vivir sus dolencias, relacionarse con sus preocupaciones y comprender a fondo sus deseos y aspiraciones. Por ejemplo, viviendo en el entorno familiar del cliente o acompañando al cliente en su entorno laboral.
- Personificación: se personifica al cliente, poniéndose en sus zapatos en el uso activo de un producto o servicio.
- Co-creación: esta técnica integra al cliente en el diseño de producto/servicio para aprender con él, explorando alternativas, materiales, escenarios y posibilidades.
- Experimentación: esta técnica busca que el cliente participe de manera intencionada en experimentos (conociendo o no que hace parte activa de uno), de forma que se aprenda del resultado obtenido.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

TALLER SCAMPER

¿Qué es y por qué hacerlo?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Dj1ZAlOR3Z8

Es una técnica de generación de ideas que consiste en hacer preguntas pre establecidas sobre determinado tema. En total el SCAMPER se compone de 7 preguntas, una por cada letra que compone la palabra.

Para la utilización de esta técnica, además de seguir el orden establecido por las iniciales a las que responde la palabra SCAMPER, se establecen tres pasos:

Paso 1. Establecer el tema a tratar *(Emprendimiento, creación de una empresa o emprendimiento que le gustaría volver realidad)* **redacte su idea de negocio detalladamente** inluyendo los resultados de las respuestas del ejercicio anterior, si es un producto realice un dibujo del mismo. (Arial 12, mínimo 1 hoja).

Paso 2. Teniendo en cuenta el escrito anterior de su idea de negocio deben realizar preguntas SCAMPER que se relacionen con el tema y que permitan reformular más cuestionamientos encaminados a la generación de ideas, deben ser abiertas y en caso de que no se pueda responder una se continúe con la siguiente.

Paso 3. Después de un tiempo para las respuestas se evalúa y decide cuáles ideas son las que mejor se adecuan a la temática planteada.

SCAMPER

Substituir. ¿Qué puede ser sustituido/reemplazado en nuestro producto o servicio para mejorarlo?	
Combinar. ¿Qué otro producto/servicio/proceso puede ser combinado con el nuestro para crear algo diferente y novedoso para los posibles clientes?	
Adaptar. ¿Qué puede ser adaptado de otro producto/servicio/entorno que suponga una mejora en el nuestro?	
Modificar; Magnificar. ¿Qué elementos de nuestro producto pueden ser modificados que mejoren su posicionamiento? ¿Hay algún elemento de este producto que pensemos que es intocable y sin embargo su modificación pueda permitir obtener una ventaja frente a otros? ¿Se puede maximizar o incluso exagerar algún elemento de nuestro producto que se traduzca en una mejora considerable?	
Proponer otros usos. ¿Nuestro producto, puede ser utilizado en otro contexto diferente a aquel para el que fue creado?	
Eliminar. ¿Existe alguna función que pueda ser eliminada o reducida al mínimo? ¿Hay algún dispositivo que dificulte el uso de nuestro producto a algunas personas y en consecuencia la ampliación de nuestro objetivo y que además pueda ser eliminado?	
Reordenar. ¿Se puede reordenar la secuencia de instrucciones de manejo de nuestro producto de tal forma que facilite su uso? ¿Es apropiado el orden de lo establecido para la utilización de nuestro producto o se puede revertir dicho orden?	

ACTIVIDAD 3- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=7_04-l7hWIY

Mercado: lugar físico o virtual donde se encuentra quienes ofrecen (oferta) y quienes compran (demanda), además de varios otros actores relevantes incluidos en el entorno.

- **Oferta:** aquella cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.
- **Demanda:** cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más.

Variables Económicas: tendencias que tendrán impacto en su entorno

- **Inflación:** aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios
- **Tasa de Interés:** precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube
- **Crecimiento sectorial:** crecimiento del sector, cuanto crecen las ventas y cuánto la producción.
- **Ventas del comercio**: reflejan la demanda de los consumidores.
- **Consumo de hogares:** permite observar la evolución de las compras y las expectativas de consumo de los hogares

Variables Tecnológicas: incluyen los adelantos de las ciencias básicas, por ejemplo la física, así como los nuevos progresos en productos, procesos y materiales. El grado de tecnología de una sociedad o una industria específica determina, en gran medida, los productos y servicios que se producirán, el equipo que se usará y la forma en que se manejan las operaciones.

Variables legales: Abarca la aplicación de la ciencia del Derecho, incluyendo el Laboral, que se refiere a las relaciones entre propietarios y empleados, al Derecho Comercial, que complementa al Marketing, al Derecho Civil y al Societario que establecen reglas referidas a la propiedad, a los contratos, a los derechos de las personas y de las instituciones, etc., al Derecho Público, referido a las relaciones entre los particulares y el Estado y entre los diversos estamentos de este y, finalmente pero no por ello menos importante, el Derecho Internacional, de creciente importancia dado un proceso de globalización en absoluta vigencia.

Competencia: Competencia se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto (son oferentes) en un mercado determinado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores o demandantes, las cuales, según sus preferencias y necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes. En algunos casos la competencia se presenta con distinta intensidad y en diferentes niveles, que hacen que aparezca un sistema de clasificación diferente. Esta clasificación depende también de la cantidad de control que sobre los precios puedan tener tanto oferentes como consumidores, de la variedad de los bienes que se encuentran en el mercado y de la facilidad con la que nuevos oferentes entran al mercado.

Tipos de competencia: Existen dos tipos de competencia: la competencia perfecta y la competencia imperfecta.

La primera se refiere a una situación en que el número de personas o empresas que ofrecen y demandan un determinado producto es tan grande que se puede considerar infinito; así mismo, no existen barreras a la entrada de nuevos oferentes del mismo producto y de esta forma ningún oferente o demandante tiene control

sobre el mercado ni sobre el precio con el cual se negocia el producto, ya que la cantidad que cada uno aporta a la cantidad total del producto negociado es tan insignificante que se hace imposible tener control sobre el precio y la cantidad de producto negociada. En este caso, tanto los productores como los consumidores serían "tomadores de precios" porque aceptan y negocian con los precios que se presenten en el mercado para los diferentes bienes. Tendríamos, entonces, un mercado perfectamente competitivo, que se presenta más como un desarrollo teórico que como una situación real.

TALLER CONOCIENDO MI MERCADO

Consulte periódicos, revistas económicas, informes, expertos, tesis o trabajos ya elaborados sobre el comportamiento del sector al cual pertenece su idea de negocio identificada en el escrito de la primera actividad, y describa sus características generales. Con base en esta información, diligencie el siguiente cuadro, escribiendo o dibujando.

¿Qué saben sobre su mercado? ¿Cuáles son las características principales? ¿Es un mercado local o comunidad, regional, nacional o global? ¿Hacia dónde creen que va a crecer?
¿Cuáles son los segmentos de clientes y sus necesidades? ¿Cuáles son los segmentos de clientes más importantes? ¿Cuáles son los segmentos menos importantes? ¿Hay segmentos de clientes no atendidos? ¿Qué tareas, problemas o necesidades necesitan resolver los clientes? ¿Cuáles son las tareas, problemas o necesidades no satisfechas?
¿Qué productos y servicios se venden en ese mercado? ¿Qué productos o servicios podrían reemplazar los nuestros? ¿Cómo acceden los clientes a estos productos o servicios?
¿Por cuáles productos o servicios los clientes están dispuestos a pagar? ¿En qué segmentos se podrían vender a mejores precios y conseguir mejores márgenes?
¿Existen competidores en el mercado? ¿Quiénes son? ¿Cuántos son? ¿Quiénes son los dominantes? ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Qué los hace diferentes? ¿Qué segmentos de clientes están atendiendo? Competidores: Empresas que tienen objetivos de clientes similares o que venden productos o servicios parecidos en el mercado.
¿Qué oportunidades o amenazas tiene el mercado? Oportunidad: que situación favorable para mi negocio encuentro en el mercado Amenaza: que riesgos existen en el mercado que pongan en peligro mi negocio

TALLER ANALIZA TU COMPETENCIA

¿Qué es la competencia?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw

La competencia surge cuando dos o más negocios que ofrecen productos o servicios similares coinciden en un mismo lugar y "luchan" por el mismo cliente. Es importante entonces que sepas quién es tu competencia. Esta información te será útil para crear un mejor producto o servicio, venderlo mejor y diseñar estrategias para el crecimiento de tu negocio.
Para analizar tu competencia es importante que busques información de **fuentes secundarias**, como lo hiciste para definir tu mercado potencial, pero también puedes usar **fuentes primarias**, como encuestas o entrevistas a tus clientes.

Para analizar su competencia y competidores deben responder primero las siguientes preguntas en la tabla:

a. ¿Cuántos personas realizan el mismo producto o servicio, hay en su entorno?
b. ¿Dónde se ubican?
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios artísticos que ofrecen?
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
a. Nombre competidor			
b. ¿Dónde se ubica?			
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios que ofrecen?			
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?			
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?			
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?			
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?			

TALLER CONOCIENDO MIS CLIENTES

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Ue2JZRDbqMM

El éxito de la innovación se basa en una profunda comprensión de los clientes, su entorno, sus rutinas diarias, sus preocupaciones y sus aspiraciones. Para poder diseñar el modelo de negocio considerando la óptica de los clientes, se debería poder responder a las siguientes preguntas:

¿Qué servicios necesitan nuestros clientes y cómo podemos ayudarles?
¿Qué aspiraciones tienen nuestros clientes y cómo podemos ayudarles a alcanzarlas?
¿Qué trato prefieren los clientes?
¿cómo podemos adaptarnos mejor a sus actividades cotidianas?
¿Qué relación esperan los clientes que establezcamos con ellos?
¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿cuánto?

De esta manera el mapa de empatía del cliente (*Caracteristicas que nos permiten conocer a nuestros clientes)* nos orientará en el diseño de propuestas de valor, canales comerciales y relaciones con los clientes más adecuados. Describe fácilmente el mapa de empatía del cliente contestando a los 7 bloques de preguntas del mapa de empatía.

Guía de preguntas

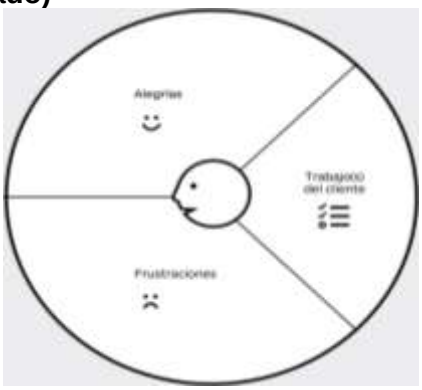
Bloque 1. ¿Quién es? Describe o dibuja:
¿Cómo se llama?
¿Cuántos años tiene?
¿Cuál es su sexo?
¿Dónde vive?
¿Es casado-a o soltero-a?
¿Tiene hijos?
Bloque 2. ¿Qué ve? Describe o dibuja qué ve el cliente en su entorno:
¿Cómo es su casa? ¿Cómo es su barrio? ¿Quiénes son sus amigos? ¿Cómo es el lugar donde trabaja?
Bloque 3. ¿Qué oye? Describe o dibuja cómo afecta el entorno al cliente:
¿Qué dicen sus amigos? ¿Qué dice su pareja? ¿Qué dicen sus hijos? ¿Quiénes son sus modelos a seguir (personas familiares, amigos, la farándula, su guía religioso o espiritual, modas, revistas, etc.)? ¿Cómo influyen en su comportamiento y en las cosas que cree? ¿Tiene acceso a internet? ¿Usa teléfono inteligente? ¿Le gustan las redes sociales? ¿usa Facebook, Twitter, Instagram, YouTube u otros?
Bloque 4. ¿Qué piensa y siente en realidad? Describe o dibuja lo que pasa por la mente del cliente:
¿Qué es lo más importante para el cliente? ¿Qué lo preocupa? ¿Qué lo emociona? ¿Qué lo trasnocha? ¿Con qué sueña?
Bloque 5. ¿Qué dice y hace? Describe o dibuja qué diría o cómo se comportaría el cliente en público:
¿Qué dice y qué hace frente a otros? Si tuviera un problema con algún producto o servicio ¿qué pensaría? ¿qué haría? ¿qué diría? ¿qué no diría?
Bloque 6. ¿Qué le duele? Describe o dibuja sus temores, necesidades y frustraciones:
¿A qué le teme? ¿Qué lo frustra? ¿Cuáles son sus problemas? ¿Qué necesita para resolver esos problemas? ¿Se pueden resolver con un producto o servicio?
Bloque 7. ¿Qué espera ganar? Describe o dibuja sus necesidades y deseos:
¿Qué desea? ¿Cómo podría ayudársele para que haga realidad sus deseos? ¿Podría ayudársele a través de un producto o servicio?

TALLER PROPUESTA DE VALOR

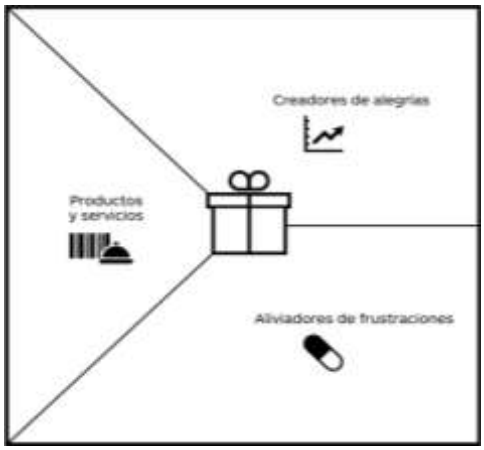
VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=5KK0-syTfO0

Teniendo en cuenta la descripción de sus clientes y/o segmento de mercado complete los siguientes cuadros:

a. **Segmento del mercado (pensando en el cliente, teniendo en cuenta lo que existe actualmente en el mercado)**



b. Propuesta de valor (pensando en el emprendimiento)



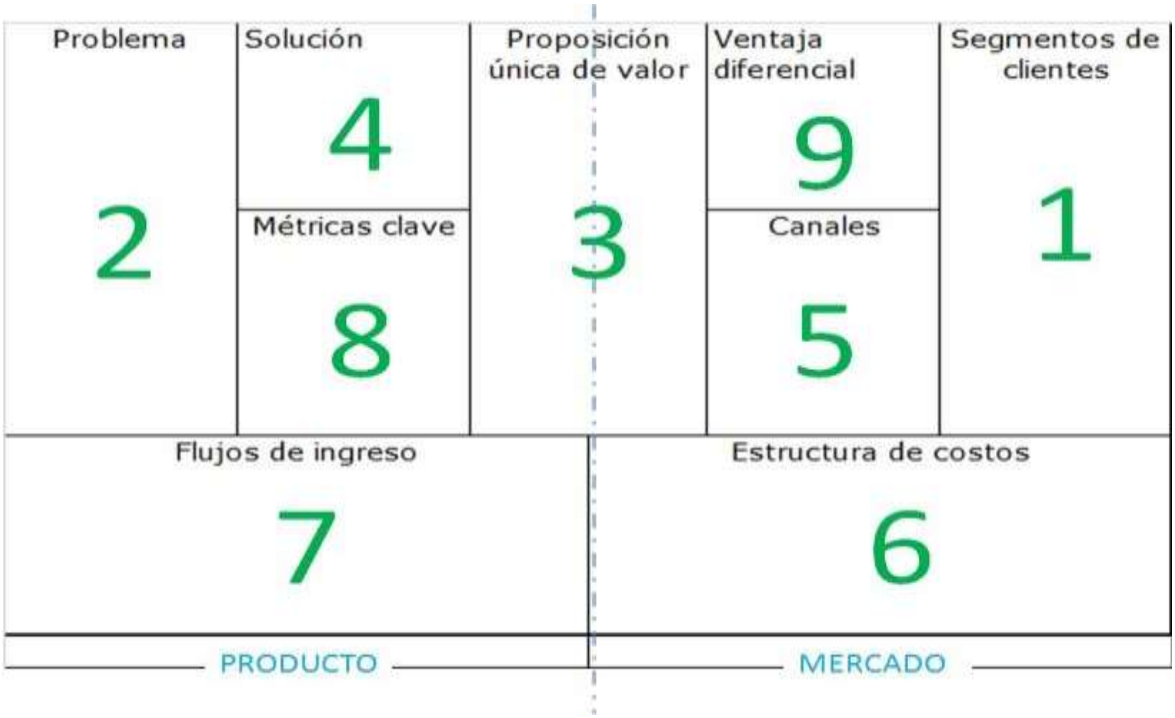
ACTIVIDAD 4- LIENZO CANVAS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Wl1Fo2_FOvQ

Es una herramienta para construir el modelo de negocio que nace de la metodología Lean Startup, fue creada por Eric Ries. Se basa en que una "startup" no es una empresa, sino una organización temporal que debe encontrar un modelo de negocio que tenga viabilidad y escalabilidad. Tiene como principios VALIDACIÓN, PRODUCTO MÍNIMO VIABLE, LANZAMIENTO, MEDICIÓN y APRENDIZAJE. Por lo tanto está muy relacionado con el DESIGN THINKING.



De la combinación del Lean Startup y el Business Model Generation nace el LEAN CANVAS, que es un lienzo de rápida construcción para saber si existe un modelo de negocio sustentable o no.
Teniendo en cuenta su idea de negocios realice el lienzo CANVAS el cual a su vez le servirá como herramienta para la presentación de un PITCH.



1. Segmento de Clientes:	Define cuáles son sus clientes objetivo, tipos de clientes según sus necesidades, entorno, características y clasificarlos si son clientes potenciales o posibles, ocasionales o que están conociendo el producto o servicio. (Utilizar el mapa de empatía)
2. Problemas:	Identificar los problemas que tiene el cliente.
3. Proposición única de valor:	Propuesta de producto o servicio para los clientes que sea diferente y mejor entre sus competidores. Ej. Novedad, Desempeño, calidad, personalización, facilitar el trabajo, diseño, marca, precio, menor costo, menor riesgo, accesibilidad, usabilidad.
2. Solución:	Identificar las soluciones que tiene el producto o servicio, es decir las características principales del producto o servicio.
3. Canales:	Son los medios por los cuales se comunicarán y alcanzará a los clientes. Ej. Ventas físicas, Ventas por internet, ventas asociadas o con otras personas, ventas mayoristas. Y evaluar en el cliente su percepción o idea del producto, su evaluación, el proceso de compra, la entrega y finalmente el soporte de venta o post-venta.
4. Estructura de costos:	Son todos los gastos a los que deben incurrir para producir/crear/realizar su producto o servicio.
5. Flujos de ingreso:	Son las fuentes de ingresos que recibirán a través del tiempo, define cómo vas a ganar dinero. Ej. Ingresos por pagos puntuales de los clientes, ingresos por pagos periódicos, venta de activos (Bienes de la empresa), cuota por suscripción.
6. Métricas Clave:	Identifica todas las actividades que se pueden medir, es decir tener estadísticas de ellas y que sirvan de indicadores para tomar decisiones sobre la empresa.
7. Ventaja diferencial:	Definir la idea principal de porque la idea de negocio es especial frente a los competidores.

Puedes consultar los siguientes videos en YouTube:

https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8

https://www.youtube.com/watch?v=vC0V2lT26Gw

https://www.youtube.com/watch?v=Mkj2WBWqkgM&t=1s

- Ambiente Requerido: Ambiente de formación
- Materiales: computador, internet, cartulinas, marcadores

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales	presenta la reflexión inicial y Analiza el video “cuesta abajo” Desarrolla el test de perfil emprendedor, identificando las características que puede tener. Realiza talleres que le permiten identificar la idea de negocio frente a la competencia y le permitirá ser mas objetivo en la toma de decisiones. Através del estudio de caso Gaston Acurio puede observar características emprendedoras	Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras Cuadro de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora Elaboración del Lienzo Canvas	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ÁNGELES INVERSIONISTAS Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas

BORN GLOBAL Nombre que se le da a las empresas que se internacionalizan rápidamente o que se introducen al mercado del exterior en sus primeros años de vida. Su aparición se da a través de la construcción de tres componentes: Factor Empresario, Factores Internos y Factores Externos.

CAPITAL INTELECTUAL Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

CAPITAL SEMILLA Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

COMITÉ DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

COWORKING

Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

CULTURA La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.

EARLY STAGE Modelo de negocio probado, cartera de clientes, estructura operativa probada, la compañía es sostenible.

- Tiempo: 2 – 5 años
- Montos: COP 500 – 2.000 millones.
- *Montos USA: USD 5,81 millones.

EBT- EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA Es una empresa que sustenta su modelo de gestión y sus líneas de bienes y servicios en nuevas tecnologías. Las empresas de base tecnológica mejoran sustancialmente la forma de hacer las cosas, habilitan las capacidades competitivas de otras industrias y satisfacen con efectividad necesidades reales o potenciales del mercado.

E-BUSSINESS Negocios electrónicos. Vinculación de las nuevas tecnologías de la información a los conceptos administrativos y operacionales de una organización en el proceso del negocio

ENTREPRENEUR Entrepreneur define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimenados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podriamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

EMPRENDEDOR Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa

EMPRESA Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

EMPRESAS EN EDAD TEMPRANA De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, que lidera el Babson College, una empresa en etapa temprana o de reciente creación es aquella que no tiene más de 3 años y medio de existencia.

EMPRESARISMO Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe mas como una acción que como un resultado. Actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

EXPANSIÓN Identificación de nuevas oportunidades en el mercado, genera flujos de caja que es posible escalarlos, nueva generación en equipos directivos, repotenciación de compañías.

FUENTES DE FINANCIACIÓN Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

GESTIÓN Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.

GLOBALIZACIÓN Aumento de la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y comunicacionales.

INCUBADORA Entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las ultimas tecnologías existentes.

INNOVACIÓN Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

INVESTIGACIÓN Búsqueda arriesgada pero metodológica de insumos para los procesos de innovación. La investigación es una forma de vida para el empresario de la época.

LIQUIDEZ Capacidad para hacer frente a las obligaciones económicas en la fecha de su vencimiento; se puede hacer por conversión de un activo en dinero efectivo o equivalente.

MARCASigno utilizados para distinguir los productos y servicios de una empresa de los de otra.

MARCO ESTRATÉGICO El marco Estratégico comprende la Misión, las Estrategias Básicas y los Valores Corporativos.

MARKETING Muestreo de mercados para iniciar y completar (intercambiar) transacciones que satisfagan las necesidades de los compradores; en muchos casos, se trata de una función dentro de la empresa (Departamento de Marketing); también es la filosofía que orienta las actividades de la empresa sistemáticamente en función de las exigencias del mercado.

MERCADO OBJETIVO Segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

MODELO DE NEGOCIO Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

NETWORKING Es el arte de construir y mantener relaciones (personales) a largo plazo que impliquen (siempre) un beneficio para ambas personas.

PLAN DE NEGOCIO Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

PLANEACIÓN EMPRESARIAL Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.

PREINCUBACIÓN / PREACELERACIÓN Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

PROCESOS DE SELECCIÓN Actividad estructurada y planificada que permite atraer, evaluar e identificar las características personales de un conjunto de sujetos a los que se denomina “candidatos”, las cuales los diferencian de otros y los hacen más idóneos, más aptos o más cercanos a un conjunto de características y capacidades determinadas de antemano como requerimientos críticos para el desempeño eficaz y eficiente de una cierta tarea profesional.

PROPIEDAD INTELECTUAL Conjunto de derechos de exclusividad sobre obras creadas por una persona natural, fruto de su ingenio y creatividad, aplicadas a la industria, el comercio y las artes, con efectos económicos y sociales, en un área geográfica determinada.

La propiedad Intelectual se divide en Propiedad Industrial y Derechos de Autor. A su vez, la Propiedad Industrial se divide en: Signos distintivos, en donde encontramos las marcas, los lemas comerciales y los nombres comerciales. La segunda división corresponde a nuevas creaciones, que corresponden a las

patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales y los secretos industriales. Los Derechos de Autor se dividen en obras artísticas, obras científicas, obras literarias y software

PRUEBAS DE HABILIDADES ESPECÍFICAS Tipos de pruebas que buscan obtener información útil, tanto en los procesos selectivos como de orientación, acerca de los trabajos relacionados con las funciones gerenciales o administrativas.

PRUEBAS DE PERSONALIDAD Pruebas psicológicas que permiten analizar los rasgos de personalidad de un individuo y que posibilitan tener una comprensión y predicción más certera del presente y futuro comportamiento del candidato.

PÚBLICO OBJETIVO Conjunto de personas a las cuales van dirigidas las actividades y programas de generación de cultura emprendedora ambiental.

REDES INTEGRADAS DE TRABAJO Comprenden el grupo de interconexiones que posee la empresa y que le generan valor competitivo de futuro. Se hace referencia a las redes de colaboración que establece la compañía con sus proveedores y con sus clientes, a la red interna para la tercerización de los negocios

RENTABILIDAD Beneficios que obtiene una empresa en relación con sus ingresos de ventas o con el capital empleado

RIESGO Condición en la que existen posibilidades de que ocurra algo adverso que no permita el resultado positivo que se espera. Es el cálculo conjugado y anticipado de las posibles pérdidas ocasionadas de las amenazas y de las debilidades

ROL Nombre que enmarca las funciones y responsabilidades derivadas del buen desempeño de un puesto o cargo dentro de una empresa

SENSIBILIZACIÓN Proceso que despierta el interés por profundizar en temas específicos de emprendimiento empresarial, mediante diferentes estrategias y programas, cuya finalidad es motivar al público objetivo para que participe activamente en el proceso de creación de nuevas empresas.

SISTEMAS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS Desarrollan una plataforma de gestión que permite a las empresas apalancarse para conseguir sus objetivos de tipo empresarial. Generan estrategias que le permiten ofrecer infraestructura de servicios empresariales

STAR (ESTRELLA CONDUCTUAL): Método en el que se basa la entrevista de Incidentes Críticos y que busca se investigue progresivamente cada uno de los aspectos referentes a la situación que el candidato narra: Situación, Tarea, Acción y Resultado

TALENTO HUMANO Activo base de una organización para alcanzar el éxito empresarial, ha suplantado al capital físico como fuente de riqueza en la economía de la época en el mundo

TECNOLOGÍA Transformación del conocimiento en herramientas que facilitan las diversas actividades humanas e industriales. Comprende la aplicación de los conocimientos científicos con fines específicos, que se traduce en el reemplazo de los distintos tipos de trabajo por modernas máquinas, procedimientos y técnicas de producción más eficientes

TECNOLOGÍA ORGANIZACIONAL Se refiere a la suma de conocimientos y métodos utilizados para transformar los insumos en los productos deseados

TECNOLOGÍAS BLANDAS Conocidas como software. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo intangible

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN Involucran las aplicaciones del conocimiento administrativo y económico con el objeto de proponer nuevas formas del que hacer empresarial

TECNOLOGÍAS DURAS Conocidas como hardware. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo tangible. Por ejemplo, máquinas, computadores

TECNOLOGÍAS PUNTA Son el último enfoque de solución que se le da a un problema

VALIDACIÓN Actividad mediante la cual se confrontan los aspectos técnicos y de mercados identificados en la investigación y la cohesión del equipo emprendedor con la información presentada por ellos en el formulario para la selección de proyectos. Como resultado final, el Gestor Empresarial obtiene los argumentos que se presentarán ante el comité de evaluación y selección.

VALIDACIÓN COMERCIAL Proceso de interacción con competidores, clientes y proveedores para validar y retroalimentar las estrategias comerciales formuladas.

VALORACIÓN DE EMPRESAS **Estudio financiero completo de la empresa que contempla el rango de valor de transacción bajo diferentes metodologías, evaluando y determinando instrumentos de gerencia del valor.**

RED DE ÁNGELES INVERSIONISTAS **Las Redes de Ángeles Inversionistas son una forma de agrupación que genera ambientes profesionales adecuados para poner en contacto a los Ángeles Inversionistas con los Entrepreneurs, brindando apoyo, capacitación y acompañamiento a ambas partes antes, durante y después de una negociación.**

Tomado de http://glosariocreame.blogspot.com/

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Guia del emprendimiento en Colombia https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/

Ley 1014: Fomento a la cultura del Emprendimiento https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-94653.html

La economía y el emprendimiento, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD

Innovación Empresarial. Colciencias, 2017. http://www.colciencias.gov.co/innovacion/empresarial

¿Qué es el precio en las 4p del marketing? https://www.webyempresas.com/que-es-el-precio-en-las-4p-del-marketing/

Margen de Ganancia https://es.shopify.com/enciclopedia/margen-de-ganancia

SENA . (2018). ¿Que es Red Tecnoparque Colombia? Obtenido de http://tecnoparque.sena.edu.co/quienes/quees/Paginas/default.aspx

8. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ADRIANA ARCE SUAREZ**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M**	**14 DE ABRIL 2020**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**CARMEN DELIA SUESCÚN DE HERRERA**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M. MEDIA TECNICA**	**20 DE FEBRERO 2024**	**ACTUALIZACION DE FORMATO**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

INSTITUCION EDUCATIVA CATUMARE VILLAVICENCIO FICHA 3166948

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico Contabilizacion de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V 2.
- Nombre del Proyecto : Creacion de una empresa y simulacion de contabilizacion de operaciones comerciales y financieras con aprendices de las instituciones educativas articuladas con el CISM.
- Fase del Proyecto Evaluación
- Actividad de Proyecto: Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 645392 - 01 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- 645391 - 02 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- 645389 - 03 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- 645390 - 04 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento puede definirse como una forma de pensar y actuar en la creación de empresa y riqueza, centrada en las oportunidades, llevada a cabo mediante liderazgo y la gestión del riesgo, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. El emprendedor es una persona capaz de innovar y romper paradigmas, generando bienes y servicios con un alto componente creativo.



La presente guía ve fundamental propiciar las bases y herramientas para la generación de emprendimientos creativos en Colombia, emprendimientos que además de fundamentarse en actividades económicas tengan la visión tecnológica y digital como mecanismo transversal, desarrollen aptitudes y habilidades demandantes en el futuro rompiendo paradigmas y conceptos errados sobre los creativos, generen empleos, manejen conocimientos básicos legales y contables; sean incluyentes para mujeres y personas en condición de discapacidad y sean sostenibles. Los emprendimientos creativos se caracterizan por generar productos y servicios potencialmente diferenciables, con una alta capacidad innovadora, valor agregado y de transformación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD 1 – DESCUBRE SI ERES UNA PERSONA EMPRENDEDORA

Todos los seres humanos tienen un talento, aún, cuando no lo hayan descubierto. En el libro “El Elemento” de Sir Ken Robinson, explica que descubrir el talento hace la diferencia de sentirse como pez en el agua cada vez que es descubierto, y los casos que más se desarrollan son los deportivos y los creativos.

El talento debe ser fuente de abundancia. Es por ello que el emprendimiento se presenta como una solución de auto-sostenibilidad, aunque no todos lograrán ser emprendedores. Es necesario desarrollar competencias y habilidades necesarias para ser emprendedor.

Desde varios diagnósticos realizados en el mundo se ha podido concluir que existen por lo menos 10 características propias del sector que los hace buenos emprendedores y son las denominadas *características de un emprendedor:*

1. Creativos e Innovadores
2. Capacidad de aprendizaje e investigación:
3. Apasionados
4. Capacidad de enfrentar la adversidad
5. Trabajo en equipo
6. Colaboradores
7. Corren riesgos
8. Enfocados en los resultados
9. Independientes y autónomos
10. Comunicativos

Sin embargo, existe una serie de “paradigmas” que se convierten en verdaderas brechas para el emprendimiento, como la satanización del mercado como generador de oportunidades, creyendo al contrario que “se prostituye el arte” cuando se vende un producto o servicio creativo. Estas definiciones sociales son

tan antiguas como vestir a las niñas solo con rosado y a los niños solo con azul. Con el fin de identificar tu perfil de emprendedor realiza el siguiente TEST

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	**Etiqueta /pregunta**	**Puntuación 1 al 3**
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuándo toman decisiones piden siempre opinión a otros?	
Tolerancia a la ambigüedad	6. ¿En general se caracterizan por ser tolerantes?	
Capacidad de aprendizaje	7. ¿Piensan que equivocarse es malo?	
	8. ¿Lo que aprenden lo ponen en práctica y lo recuerdan siempre?	
	9. ¿Piensan que es necesario cambiar lo que se ha aprendido antes para aprender algo nuevo ahora?	
Capacidad de identificar oportunidades	10. ¿Están informados de lo que ocurre en su comunidad, ciudad, país en términos sociales, económicos y políticos?	
	11. ¿Buscan datos y situaciones para aumentar sus oportunidades?	
Capacidad de trabajar en equipo	12. ¿Les gusta trabajar en equipo?	
	13. ¿Son más productivos (trabajan más) en equipo?	
	14. ¿Piensan que tienen una muy buena capacidad de administrar recursos (dinero, productos, personas)?	

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Capacidad de administrar recursos	15. ¿Consideran que tienen capacidad para sacar el máximo provecho de los recursos disponibles?	
Planificar y sistematizar	16. ¿Les gusta planificar y sistematizar sus tareas, conocimientos e información en general?	
	17. ¿Se enfocan más en ver el panorama general y todas las razones que causan una situación?	
Habilidad creadora	18. ¿Frente a un problema buscan varias soluciones?	
	19. ¿Tiene la habilidad de mirar donde otros no ven?	
	20. ¿Unen conceptos y juntan ideas para crear algo nuevo?	
Perseverancia	21. ¿Son de los que siguen hasta el final, es decir, terminan todo lo que se proponen?	
	22. ¿Si se “caen” se levantan?	
	23. ¿Si no le resulta una idea o solución a la primera siguen hasta que les resulte y la solucionen?	
Capacidad de comunicar	24. ¿Les gusta contar historias?	
	25. ¿Se definen como personas comunicativas?	
	26. ¿Les gusta vender sus ideas a los demás?	
Autonomía	27. ¿Son los únicos responsables de sus decisiones?	
	28. ¿Si se equivocan no hay a nada a qué echarle la culpa más allá de ustedes mismos?	

Se suman los puntos y se toma la siguiente regla:

Entre 28 y 42 puntos; deben trabajar más en competencias emprendedoras. La recomendación es participar de otros emprendimientos relacionados con la actividad naranja que realizan para aprender, desarrollar competencias y después crear su emprendimiento propio.

Entre 43 y 63 puntos; están preparados para emprender pero deben mejorar los puntos más débiles. Se recomienda buscar talentos complementarios en las competencias que sean más débiles. Por ejemplo, Perseverancia: Si perseverancia obtuvo una puntuación baja pueden convertir esas preguntas en actividades cotidianas para convertirlas en hábitos y posteriormente en competencias y continuar con el desarrollo de su emprendimiento.

Entre 64 y 84 puntos; están hechos para emprender hoy mismo! Siempre se debe revisar que mejoras realizar para ser el mejor y confiar en el espíritu emprendedor.

ACTIVIDAD 2 – IDENTIFICA TU IDEA DE NEGOCIO

Busca que los emprendedores-as sean capaces de reconocer su entorno para identificar problemas, necesidades u oportunidades que puedan suplirse en un contexto determinado y con base en ello proponer ideas de negocio . También busca interpretar el concepto de empresa y reflexionar en torno a la organización operativa y funcional de la microempresa en relación con una idea de negocio, con énfasis en la empresa, y los mecanismos de protección del talento (derechos de propiedad intelectual y derechos de autor). Así mismo, busca reconocer la importancia y el uso de técnicas para mejorar la creatividad en relación con la definición de la idea de negocio y con la microempresa.

¿Qué es una idea de negocio?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw

La idea de negocio es una solución a un problema, una tarea, a una necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado. Alguien estará dispuesto a pagar por esta solución únicamente si la valora, si percibe que le genera algún tipo de beneficio. Por lo general cumple con los siguientes atributos:

- Debe ser la respuesta a una necesidad.
- Tener claridad respecto a las características del bien o servicio a ofrecer.
- Debe sugerir el perfil de los clientes potenciales.
- Conocer en detalle la manera cómo funciona el sector o la actividad.
- Debe permitir poner en práctica las capacidades, conocimientos e intereses del emprendedor-a (Burkirk, 2004) (Rodriguez & Moreno, 2006).

Fuentes generadoras de ideas de negocio: Para generar una idea de negocio es necesario estudiar las necesidades del mercado y comprender a fondo el entorno y el contexto donde se encuentran inmersos los clientes potenciales.

Algunas preguntas clave que ayudarán a crear nuevas ideas de negocio son:

- ¿Qué tareas, problemas o necesidades están tratando de resolver los clientes en su vida laboral, personal o familiar? ¿Cómo podrían resolverse?
- ¿Con qué no pueden vivir los clientes? ¿Qué podría ayudar a que logren cumplir con esa necesidad o tarea?
- ¿Qué necesidades emocionales o sociales están tratando de resolver? ¿Cómo quieren que otros piensen de ellos o los perciban? ¿Cómo se podría ayudarlos a que lo logren?
- ¿Hay necesidades de las que no son conscientes y que podrían resolverse? ¿Cómo podrían resolverse?

Para entender el contexto e identificar oportunidades es clave empatizar con los clientes, para lo cual se pueden usar diversas técnicas como:

- Búsqueda de información secundaria: acudir a fuentes secundarias de información y datos de clientes que ya existan provenientes de fuentes gubernamentales, de las empresas, de entidades gremiales, académicas o de cualquier otra fuente.

- Datos de fuentes estadísticas e institucionales como los departamentos de estadística, bancos centrales, universidades, observatorios y centros de pensamiento.
- Búsqueda de tendencias relacionadas con la idea en buscadores electrónicos.
- Búsqueda de los términos más buscados relacionados con la idea en buscadores como Google, Yahoo, Bing, entre otros.
- Informes, reportes e investigaciones de firmas y consultoras.
- Revistas, portales de tendencias, periódicos, redes sociales y otros medios.
- Recopilación de información primaria obtenida con entrevistas o entrevistas etnográficas: esta técnica busca que se hable directamente con los clientes recopilando información primaria desde la fuente. Sobre esta técnica vale la pena recordar, que el cliente no siempre hace lo que dice que hará, por lo que hay que analizar esta información con cierta reserva. Esta técnica aporta información útil para construir mapas de experiencia, para construir Personas o perfiles que representan un segmento de clientes o retratos de empatía.
- Observación directa: se observa a los clientes en un entorno real para determinar sus comportamientos, se leer el entorno, se entiende el contexto. Algunas de las técnicas que propone Osterwalder at al. (2014), por ejemplo son, la observación de hábitos de compra o seguir al cliente.
- Interacción: escuchar, conversar y entender las preocupaciones y deseos de usuarios-as y clientes.
- Inmersión: experimentar directamente, entender las necesidades poniéndose en los zapatos del otro, actuar como el otro, vivir sus dolencias, relacionarse con sus preocupaciones y comprender a fondo sus deseos y aspiraciones. Por ejemplo, viviendo en el entorno familiar del cliente o acompañando al cliente en su entorno laboral.
- Personificación: se personifica al cliente, poniéndose en sus zapatos en el uso activo de un producto o servicio.
- Co-creación: esta técnica integra al cliente en el diseño de producto/servicio para aprender con él, explorando alternativas, materiales, escenarios y posibilidades.
- Experimentación: esta técnica busca que el cliente participe de manera intencionada en experimentos (conociendo o no que hace parte activa de uno), de forma que se aprenda del resultado obtenido.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

TALLER SCAMPER

¿Qué es y por qué hacerlo?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Dj1ZAlOR3Z8

Es una técnica de generación de ideas que consiste en hacer preguntas pre establecidas sobre determinado tema. En total el SCAMPER se compone de 7 preguntas, una por cada letra que compone la palabra.

Para la utilización de esta técnica, además de seguir el orden establecido por las iniciales a las que responde la palabra SCAMPER, se establecen tres pasos:

Paso 1. Establecer el tema a tratar *(Emprendimiento, creación de una empresa o emprendimiento que le gustaría volver realidad)* **redacte su idea de negocio detalladamente** inluyendo los resultados de las respuestas del ejercicio anterior, si es un producto realice un dibujo del mismo. (Arial 12, mínimo 1 hoja).

Paso 2. Teniendo en cuenta el escrito anterior de su idea de negocio deben realizar preguntas SCAMPER que se relacionen con el tema y que permitan reformular más cuestionamientos encaminados a la generación de ideas, deben ser abiertas y en caso de que no se pueda responder una se continúe con la siguiente.

Paso 3. Después de un tiempo para las respuestas se evalúa y decide cuáles ideas son las que mejor se adecuan a la temática planteada.

SCAMPER

Substituir. ¿Qué puede ser sustituido/reemplazado en nuestro producto o servicio para mejorarlo?	
Combinar. ¿Qué otro producto/servicio/proceso puede ser combinado con el nuestro para crear algo diferente y novedoso para los posibles clientes?	
Adaptar. ¿Qué puede ser adaptado de otro producto/servicio/entorno que suponga una mejora en el nuestro?	
Modificar; Magnificar. ¿Qué elementos de nuestro producto pueden ser modificados que mejoren su posicionamiento? ¿Hay algún elemento de este producto que pensemos que es intocable y sin embargo su modificación pueda permitir obtener una ventaja frente a otros? ¿Se puede maximizar o incluso exagerar algún elemento de nuestro producto que se traduzca en una mejora considerable?	
Proponer otros usos. ¿Nuestro producto, puede ser utilizado en otro contexto diferente a aquel para el que fue creado?	
Eliminar. ¿Existe alguna función que pueda ser eliminada o reducida al mínimo? ¿Hay algún dispositivo que dificulte el uso de nuestro producto a algunas personas y en consecuencia la ampliación de nuestro objetivo y que además pueda ser eliminado?	
Reordenar. ¿Se puede reordenar la secuencia de instrucciones de manejo de nuestro producto de tal forma que facilite su uso? ¿Es apropiado el orden de lo establecido para la utilización de nuestro producto o se puede revertir dicho orden?	

ACTIVIDAD 3- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=7_04-l7hWIY

Mercado: lugar físico o virtual donde se encuentra quienes ofrecen (oferta) y quienes compran (demanda), además de varios otros actores relevantes incluidos en el entorno.

- **Oferta:** aquella cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.
- **Demanda:** cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más.

Variables Económicas: tendencias que tendrán impacto en su entorno

- **Inflación:** aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios
- **Tasa de Interés:** precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube
- **Crecimiento sectorial:** crecimiento del sector, cuanto crecen las ventas y cuánto la producción.
- **Ventas del comercio**: reflejan la demanda de los consumidores.
- **Consumo de hogares:** permite observar la evolución de las compras y las expectativas de consumo de los hogares

Variables Tecnológicas: incluyen los adelantos de las ciencias básicas, por ejemplo la física, así como los nuevos progresos en productos, procesos y materiales. El grado de tecnología de una sociedad o una industria específica determina, en gran medida, los productos y servicios que se producirán, el equipo que se usará y la forma en que se manejan las operaciones.

Variables legales: Abarca la aplicación de la ciencia del Derecho, incluyendo el Laboral, que se refiere a las relaciones entre propietarios y empleados, al Derecho Comercial, que complementa al Marketing, al Derecho Civil y al Societario que establecen reglas referidas a la propiedad, a los contratos, a los derechos de las personas y de las instituciones, etc., al Derecho Público, referido a las relaciones entre los particulares y el Estado y entre los diversos estamentos de este y, finalmente pero no por ello menos importante, el Derecho Internacional, de creciente importancia dado un proceso de globalización en absoluta vigencia.

Competencia: Competencia se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto (son oferentes) en un mercado determinado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores o demandantes, las cuales, según sus preferencias y necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes. En algunos casos la competencia se presenta con distinta intensidad y en diferentes niveles, que hacen que aparezca un sistema de clasificación diferente. Esta clasificación depende también de la cantidad de control que sobre los precios puedan tener tanto oferentes como consumidores, de la variedad de los bienes que se encuentran en el mercado y de la facilidad con la que nuevos oferentes entran al mercado.

Tipos de competencia: Existen dos tipos de competencia: la competencia perfecta y la competencia imperfecta.

La primera se refiere a una situación en que el número de personas o empresas que ofrecen y demandan un determinado producto es tan grande que se puede considerar infinito; así mismo, no existen barreras a la entrada de nuevos oferentes del mismo producto y de esta forma ningún oferente o demandante tiene control

sobre el mercado ni sobre el precio con el cual se negocia el producto, ya que la cantidad que cada uno aporta a la cantidad total del producto negociado es tan insignificante que se hace imposible tener control sobre el precio y la cantidad de producto negociada. En este caso, tanto los productores como los consumidores serían "tomadores de precios" porque aceptan y negocian con los precios que se presenten en el mercado para los diferentes bienes. Tendríamos, entonces, un mercado perfectamente competitivo, que se presenta más como un desarrollo teórico que como una situación real.

TALLER CONOCIENDO MI MERCADO

Consulte periódicos, revistas económicas, informes, expertos, tesis o trabajos ya elaborados sobre el comportamiento del sector al cual pertenece su idea de negocio identificada en el escrito de la primera actividad, y describa sus características generales. Con base en esta información, diligencie el siguiente cuadro, escribiendo o dibujando.

¿Qué saben sobre su mercado? ¿Cuáles son las características principales? ¿Es un mercado local o comunidad, regional, nacional o global? ¿Hacia dónde creen que va a crecer?
¿Cuáles son los segmentos de clientes y sus necesidades? ¿Cuáles son los segmentos de clientes más importantes? ¿Cuáles son los segmentos menos importantes? ¿Hay segmentos de clientes no atendidos? ¿Qué tareas, problemas o necesidades necesitan resolver los clientes? ¿Cuáles son las tareas, problemas o necesidades no satisfechas?
¿Qué productos y servicios se venden en ese mercado? ¿Qué productos o servicios podrían reemplazar los nuestros? ¿Cómo acceden los clientes a estos productos o servicios?
¿Por cuáles productos o servicios los clientes están dispuestos a pagar? ¿En qué segmentos se podrían vender a mejores precios y conseguir mejores márgenes?
¿Existen competidores en el mercado? ¿Quiénes son? ¿Cuántos son? ¿Quiénes son los dominantes? ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Qué los hace diferentes? ¿Qué segmentos de clientes están atendiendo? Competidores: Empresas que tienen objetivos de clientes similares o que venden productos o servicios parecidos en el mercado.
¿Qué oportunidades o amenazas tiene el mercado? Oportunidad: que situación favorable para mi negocio encuentro en el mercado Amenaza: que riesgos existen en el mercado que pongan en peligro mi negocio

TALLER ANALIZA TU COMPETENCIA

¿Qué es la competencia?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw

La competencia surge cuando dos o más negocios que ofrecen productos o servicios similares coinciden en un mismo lugar y "luchan" por el mismo cliente. Es importante entonces que sepas quién es tu competencia. Esta información te será útil para crear un mejor producto o servicio, venderlo mejor y diseñar estrategias para el crecimiento de tu negocio.
Para analizar tu competencia es importante que busques información de **fuentes secundarias**, como lo hiciste para definir tu mercado potencial, pero también puedes usar **fuentes primarias**, como encuestas o entrevistas a tus clientes.

Para analizar su competencia y competidores deben responder primero las siguientes preguntas en la tabla:

a. ¿Cuántos personas realizan el mismo producto o servicio, hay en su entorno?
b. ¿Dónde se ubican?
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios artísticos que ofrecen?
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
a. Nombre competidor			
b. ¿Dónde se ubica?			
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios que ofrecen?			
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?			
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?			
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?			
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?			

TALLER CONOCIENDO MIS CLIENTES

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Ue2JZRDbqMM

El éxito de la innovación se basa en una profunda comprensión de los clientes, su entorno, sus rutinas diarias, sus preocupaciones y sus aspiraciones. Para poder diseñar el modelo de negocio considerando la óptica de los clientes, se debería poder responder a las siguientes preguntas:

¿Qué servicios necesitan nuestros clientes y cómo podemos ayudarles?
¿Qué aspiraciones tienen nuestros clientes y cómo podemos ayudarles a alcanzarlas?
¿Qué trato prefieren los clientes?
¿cómo podemos adaptarnos mejor a sus actividades cotidianas?
¿Qué relación esperan los clientes que establezcamos con ellos?
¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿cuánto?

De esta manera el mapa de empatía del cliente (*Caracteristicas que nos permiten conocer a nuestros clientes)* nos orientará en el diseño de propuestas de valor, canales comerciales y relaciones con los clientes más adecuados. Describe fácilmente el mapa de empatía del cliente contestando a los 7 bloques de preguntas del mapa de empatía.

Guía de preguntas

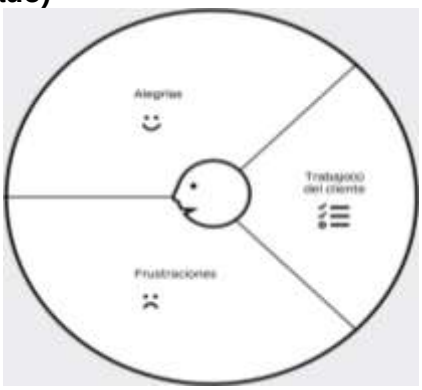
Bloque 1. ¿Quién es? Describe o dibuja:
¿Cómo se llama?
¿Cuántos años tiene?
¿Cuál es su sexo?
¿Dónde vive?
¿Es casado-a o soltero-a?
¿Tiene hijos?
Bloque 2. ¿Qué ve? Describe o dibuja qué ve el cliente en su entorno:
¿Cómo es su casa? ¿Cómo es su barrio? ¿Quiénes son sus amigos? ¿Cómo es el lugar donde trabaja?
Bloque 3. ¿Qué oye? Describe o dibuja cómo afecta el entorno al cliente:
¿Qué dicen sus amigos? ¿Qué dice su pareja? ¿Qué dicen sus hijos? ¿Quiénes son sus modelos a seguir (personas familiares, amigos, la farándula, su guía religioso o espiritual, modas, revistas, etc.)? ¿Cómo influyen en su comportamiento y en las cosas que cree? ¿Tiene acceso a internet? ¿Usa teléfono inteligente? ¿Le gustan las redes sociales? ¿usa Facebook, Twitter, Instagram, YouTube u otros?
Bloque 4. ¿Qué piensa y siente en realidad? Describe o dibuja lo que pasa por la mente del cliente:
¿Qué es lo más importante para el cliente? ¿Qué lo preocupa? ¿Qué lo emociona? ¿Qué lo trasnocha? ¿Con qué sueña?
Bloque 5. ¿Qué dice y hace? Describe o dibuja qué diría o cómo se comportaría el cliente en público:
¿Qué dice y qué hace frente a otros? Si tuviera un problema con algún producto o servicio ¿qué pensaría? ¿qué haría? ¿qué diría? ¿qué no diría?
Bloque 6. ¿Qué le duele? Describe o dibuja sus temores, necesidades y frustraciones:
¿A qué le teme? ¿Qué lo frustra? ¿Cuáles son sus problemas? ¿Qué necesita para resolver esos problemas? ¿Se pueden resolver con un producto o servicio?
Bloque 7. ¿Qué espera ganar? Describe o dibuja sus necesidades y deseos:
¿Qué desea? ¿Cómo podría ayudársele para que haga realidad sus deseos? ¿Podría ayudársele a través de un producto o servicio?

TALLER PROPUESTA DE VALOR

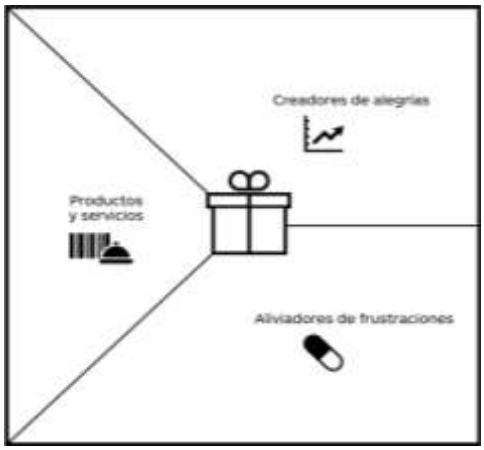
VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=5KK0-syTfO0

Teniendo en cuenta la descripción de sus clientes y/o segmento de mercado complete los siguientes cuadros:

a. **Segmento del mercado (pensando en el cliente, teniendo en cuenta lo que existe actualmente en el mercado)**



b. Propuesta de valor (pensando en el emprendimiento)



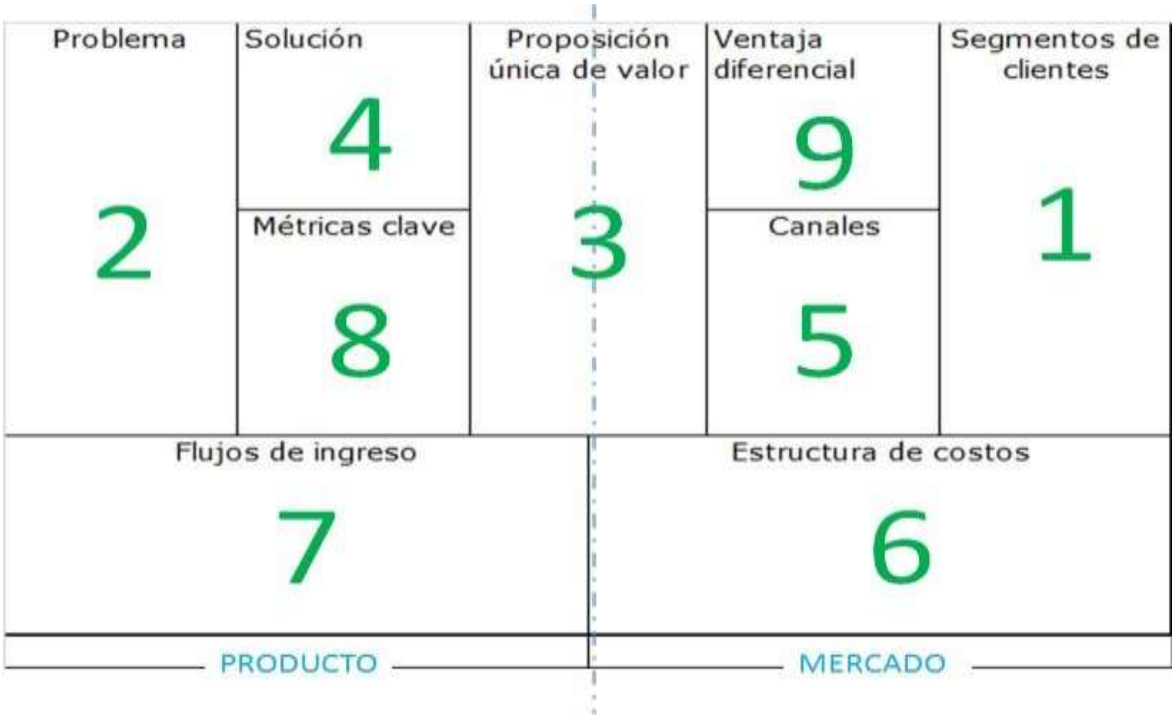
ACTIVIDAD 4- LIENZO CANVAS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Wl1Fo2_FOvQ

Es una herramienta para construir el modelo de negocio que nace de la metodología Lean Startup, fue creada por Eric Ries. Se basa en que una "startup" no es una empresa, sino una organización temporal que debe encontrar un modelo de negocio que tenga viabilidad y escalabilidad. Tiene como principios VALIDACIÓN, PRODUCTO MÍNIMO VIABLE, LANZAMIENTO, MEDICIÓN y APRENDIZAJE. Por lo tanto está muy relacionado con el DESIGN THINKING.



De la combinación del Lean Startup y el Business Model Generation nace el LEAN CANVAS, que es un lienzo de rápida construcción para saber si existe un modelo de negocio sustentable o no.
Teniendo en cuenta su idea de negocios realice el lienzo CANVAS el cual a su vez le servirá como herramienta para la presentación de un PITCH.



1. Segmento de Clientes:	Define cuáles son sus clientes objetivo, tipos de clientes según sus necesidades, entorno, características y clasificarlos si son clientes potenciales o posibles, ocasionales o que están conociendo el producto o servicio. (Utilizar el mapa de empatía)
2. Problemas:	Identificar los problemas que tiene el cliente.
3. Proposición única de valor:	Propuesta de producto o servicio para los clientes que sea diferente y mejor entre sus competidores. Ej. Novedad, Desempeño, calidad, personalización, facilitar el trabajo, diseño, marca, precio, menor costo, menor riesgo, accesibilidad, usabilidad.
2. Solución:	Identificar las soluciones que tiene el producto o servicio, es decir las características principales del producto o servicio.
3. Canales:	Son los medios por los cuales se comunicarán y alcanzará a los clientes. Ej. Ventas físicas, Ventas por internet, ventas asociadas o con otras personas, ventas mayoristas. Y evaluar en el cliente su percepción o idea del producto, su evaluación, el proceso de compra, la entrega y finalmente el soporte de venta o post-venta.
4. Estructura de costos:	Son todos los gastos a los que deben incurrir para producir/crear/realizar su producto o servicio.
5. Flujos de ingreso:	Son las fuentes de ingresos que recibirán a través del tiempo, define cómo vas a ganar dinero. Ej. Ingresos por pagos puntuales de los clientes, ingresos por pagos periódicos, venta de activos (Bienes de la empresa), cuota por suscripción.
6. Métricas Clave:	Identifica todas las actividades que se pueden medir, es decir tener estadísticas de ellas y que sirvan de indicadores para tomar decisiones sobre la empresa.
7. Ventaja diferencial:	Definir la idea principal de porque la idea de negocio es especial frente a los competidores.

Puedes consultar los siguientes videos en YouTube:

https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8

https://www.youtube.com/watch?v=vC0V2lT26Gw

https://www.youtube.com/watch?v=Mkj2WBWqkgM&t=1s

- Ambiente Requerido: Ambiente de formación
- Materiales: computador, internet, cartulinas, marcadores

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Demostrar en la vida laboral las habilidades y destrezas en las funciones relacionadas con el programa de formación y politicas institucionales	presenta la reflexión inicial y Analiza el video “cuesta abajo” Desarrolla el test de perfil emprendedor, identificando las características que puede tener. Realiza talleres que le permiten identificar la idea de negocio frente a la competencia y le permitirá ser mas objetivo en la toma de decisiones. Através del estudio de caso Gaston Acurio puede observar características emprendedoras	Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras Cuadro de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora Elaboración del Lienzo Canvas	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ÁNGELES INVERSIONISTAS Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas

BORN GLOBAL Nombre que se le da a las empresas que se internacionalizan rápidamente o que se introducen al mercado del exterior en sus primeros años de vida. Su aparición se da a través de la construcción de tres componentes: Factor Empresario, Factores Internos y Factores Externos.

CAPITAL INTELECTUAL Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

CAPITAL SEMILLA Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

COMITÉ DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

COWORKING

Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

CULTURA La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.

EARLY STAGE Modelo de negocio probado, cartera de clientes, estructura operativa probada, la compañía es sostenible.

- Tiempo: 2 – 5 años
- Montos: COP 500 – 2.000 millones.
- *Montos USA: USD 5,81 millones.

EBT- EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA Es una empresa que sustenta su modelo de gestión y sus líneas de bienes y servicios en nuevas tecnologías. Las empresas de base tecnológica mejoran sustancialmente la forma de hacer las cosas, habilitan las capacidades competitivas de otras industrias y satisfacen con efectividad necesidades reales o potenciales del mercado.

E-BUSSINESS Negocios electrónicos. Vinculación de las nuevas tecnologías de la información a los conceptos administrativos y operacionales de una organización en el proceso del negocio

ENTREPRENEUR Entrepreneur define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimenados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podriamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

EMPRENDEDOR Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa

EMPRESA Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

EMPRESAS EN EDAD TEMPRANA De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, que lidera el Babson College, una empresa en etapa temprana o de reciente creación es aquella que no tiene más de 3 años y medio de existencia.

EMPRESARISMO Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe mas como una acción que como un resultado. Actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

EXPANSIÓN Identificación de nuevas oportunidades en el mercado, genera flujos de caja que es posible escalarlos, nueva generación en equipos directivos, repotenciación de compañías.

FUENTES DE FINANCIACIÓN Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

GESTIÓN Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.

GLOBALIZACIÓN Aumento de la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y comunicacionales.

INCUBADORA Entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las ultimas tecnologías existentes.

INNOVACIÓN Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

INVESTIGACIÓN Búsqueda arriesgada pero metodológica de insumos para los procesos de innovación. La investigación es una forma de vida para el empresario de la época.

LIQUIDEZ Capacidad para hacer frente a las obligaciones económicas en la fecha de su vencimiento; se puede hacer por conversión de un activo en dinero efectivo o equivalente.

MARCASigno utilizados para distinguir los productos y servicios de una empresa de los de otra.

MARCO ESTRATÉGICO El marco Estratégico comprende la Misión, las Estrategias Básicas y los Valores Corporativos.

MARKETING Muestreo de mercados para iniciar y completar (intercambiar) transacciones que satisfagan las necesidades de los compradores; en muchos casos, se trata de una función dentro de la empresa (Departamento de Marketing); también es la filosofía que orienta las actividades de la empresa sistemáticamente en función de las exigencias del mercado.

MERCADO OBJETIVO Segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

MODELO DE NEGOCIO Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

NETWORKING Es el arte de construir y mantener relaciones (personales) a largo plazo que impliquen (siempre) un beneficio para ambas personas.

PLAN DE NEGOCIO Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

PLANEACIÓN EMPRESARIAL Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.

PREINCUBACIÓN / PREACELERACIÓN Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

PROCESOS DE SELECCIÓN Actividad estructurada y planificada que permite atraer, evaluar e identificar las características personales de un conjunto de sujetos a los que se denomina "candidatos", las cuales los diferencian de otros y los hacen más idóneos, más aptos o más cercanos a un conjunto de características y capacidades determinadas de antemano como requerimientos críticos para el desempeño eficaz y eficiente de una cierta tarea profesional.

PROPIEDAD INTELECTUAL Conjunto de derechos de exclusividad sobre obras creadas por una persona natural, fruto de su ingenio y creatividad, aplicadas a la industria, el comercio y las artes, con efectos económicos y sociales, en un área geográfica determinada.

La propiedad Intelectual se divide en Propiedad Industrial y Derechos de Autor. A su vez, la Propiedad Industrial se divide en: Signos distintivos, en donde encontramos las marcas, los lemas comerciales y los nombres comerciales. La segunda división corresponde a nuevas creaciones, que corresponden a las

patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales y los secretos industriales. Los Derechos de Autor se dividen en obras artísticas, obras científicas, obras literarias y software

PRUEBAS DE HABILIDADES ESPECÍFICAS **Tipos de pruebas que buscan obtener información útil, tanto en los procesos selectivos como de orientación, acerca de los trabajos relacionados con las funciones gerenciales o administrativas.**

PRUEBAS DE PERSONALIDAD **Pruebas psicológicas que permiten analizar los rasgos de personalidad de un individuo y que posibilitan tener una comprensión y predicción más certera del presente y futuro comportamiento del candidato.**

PÚBLICO OBJETIVO **Conjunto de personas a las cuales van dirigidas las actividades y programas de generación de cultura emprendedora ambiental.**

REDES INTEGRADAS DE TRABAJO **Comprenden el grupo de interconexiones que posee la empresa y que le generan valor competitivo de futuro. Se hace referencia a las redes de colaboración que establece la compañía con sus proveedores y con sus clientes, a la red interna para la tercerización de los negocios**

RENTABILIDAD Beneficios que obtiene una empresa en relación con sus ingresos de ventas o con el capital empleado

RIESGO Condición en la que existen posibilidades de que ocurra algo adverso que no permita el resultado positivo que se espera. Es el cálculo conjugado y anticipado de las posibles pérdidas ocasionadas de las amenazas y de las debilidades

ROL **Nombre que enmarca las funciones y responsabilidades derivadas del buen desempeño de un puesto o cargo dentro de una empresa**

SENSIBILIZACIÓN **Proceso que despierta el interés por profundizar en temas específicos de emprendimiento empresarial, mediante diferentes estrategias y programas, cuya finalidad es motivar al público objetivo para que participe activamente en el proceso de creación de nuevas empresas.**

SISTEMAS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS **Desarrollan una plataforma de gestión que permite a las empresas apalancarse para conseguir sus objetivos de tipo empresarial. Generan estrategias que le permiten ofrecer infraestructura de servicios empresariales**

STAR (ESTRELLA CONDUCTUAL): Método en el que se basa la entrevista de Incidentes Críticos y que busca se investigue progresivamente cada uno de los aspectos referentes a la situación que el candidato narra: Situación, Tarea, Acción y Resultado

TALENTO HUMANO Activo base de una organización para alcanzar el éxito empresarial, ha suplantado al capital físico como fuente de riqueza en la economía de la época en el mundo

TECNOLOGÍA Transformación del conocimiento en herramientas que facilitan las diversas actividades humanas e industriales. Comprende la aplicación de los conocimientos científicos con fines específicos, que se traduce en el reemplazo de los distintos tipos de trabajo por modernas máquinas, procedimientos y técnicas de producción más eficientes

TECNOLOGÍA ORGANIZACIONAL Se refiere a la suma de conocimientos y métodos utilizados para transformar los insumos en los productos deseados

TECNOLOGÍAS BLANDAS Conocidas como software. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo intangible

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN Involucran las aplicaciones del conocimiento administrativo y económico con el objeto de proponer nuevas formas del que hacer empresarial

TECNOLOGÍAS DURAS Conocidas como hardware. Son aquellos componentes tecnológicos que se concretan en lo tangible. Por ejemplo, máquinas, computadores

TECNOLOGÍAS PUNTA Son el último enfoque de solución que se le da a un problema

VALIDACIÓN Actividad mediante la cual se confrontan los aspectos técnicos y de mercados identificados en la investigación y la cohesión del equipo emprendedor con la información presentada por ellos en el formulario para la selección de proyectos. Como resultado final, el Gestor Empresarial obtiene los argumentos que se presentarán ante el comité de evaluación y selección.

VALIDACIÓN COMERCIAL Proceso de interacción con competidores, clientes y proveedores para validar y retroalimentar las estrategias comerciales formuladas.

VALORACIÓN DE EMPRESAS **Estudio financiero completo de la empresa que contempla el rango de valor de transacción bajo diferentes metodologías, evaluando y determinando instrumentos de gerencia del valor.**

RED DE ÁNGELES INVERSIONISTAS **Las Redes de Ángeles Inversionistas son una forma de agrupación que genera ambientes profesionales adecuados para poner en contacto a los Ángeles Inversionistas con los Entrepreneurs, brindando apoyo, capacitación y acompañamiento a ambas partes antes, durante y después de una negociación.**

Tomado de http://glosariocreame.blogspot.com/

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Guia del emprendimiento en Colombia https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/

Ley 1014: Fomento a la cultura del Emprendimiento https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-94653.html

La economía y el emprendimiento, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD

Innovación Empresarial. Colciencias, 2017. http://www.colciencias.gov.co/innovacion/empresarial

¿Qué es el precio en las 4p del marketing? https://www.webyempresas.com/que-es-el-precio-en-las-4p-del-marketing/

Margen de Ganancia https://es.shopify.com/enciclopedia/margen-de-ganancia

SENA . (2018). ¿Que es Red Tecnoparque Colombia? Obtenido de http://tecnoparque.sena.edu.co/quienes/quees/Paginas/default.aspx

8. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ADRIANA ARCE SUAREZ**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M**	**14 DE ABRIL 2020**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**CARMEN DELIA SUESCÚN DE HERRERA**	**INSTRUCTOR**	**C.I.S.M. MEDIA TECNICA**	**20 DE FEBRERO 2024**	**ACTUALIZACION DE FORMATO**

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 06/12/2025

Ficha de Caracterización: 3160384

Código: 524704

Versión: 1

Denominación: INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 03/03/2025

Fecha Fin: 15/12/2026

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 50 - REGIONAL META

Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y Hora	Funcionario que
TI	1013130467	NICOLAS FABIAN	AVILA VELASQUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1013130467	NICOLAS FABIAN	AVILA VELASQUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1013130467	NICOLAS FABIAN	AVILA VELASQUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1013130467	NICOLAS FABIAN	AVILA VELASQUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1018441891	YOJAN ANDRES	MORENO LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1018441891	YOJAN ANDRES	MORENO LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1018441891	YOJAN ANDRES	MORENO LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1018441891	YOJAN ANDRES	MORENO LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1019903822	VALERIA	LOMBARDI BONILLA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1019903822	VALERIA	LOMBARDI BONILLA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1019903822	VALERIA	LOMBARDI BONILLA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1019903822	VALERIA	LOMBARDI BONILLA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029650810	ALICE GABRIELA	LOPEZ LLANO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029650810	ALICE GABRIELA	LOPEZ LLANO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029650810	ALICE GABRIELA	LOPEZ LLANO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029650810	ALICE GABRIELA	LOPEZ LLANO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961377	OSCAR NOREL	LOPEZ ORREGO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961377	OSCAR NOREL	LOPEZ ORREGO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961377	OSCAR NOREL	LOPEZ ORREGO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961377	OSCAR NOREL	LOPEZ ORREGO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961581	MAXIMILIANO	CABRERA CESPEDES	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961581	MAXIMILIANO	CABRERA CESPEDES	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961581	MAXIMILIANO	CABRERA CESPEDES	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961581	MAXIMILIANO	CABRERA CESPEDES	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1033709063	BRIAN ESTEBAN	REY MUÑOZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1033709063	BRIAN ESTEBAN	REY MUÑOZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1033709063	BRIAN ESTEBAN	REY MUÑOZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1033709063	BRIAN ESTEBAN	REY MUÑOZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121887443	YEUDIER CAMILO	GRANADA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121887443	YEUDIER CAMILO	GRANADA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121887443	YEUDIER CAMILO	GRANADA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121887443	YEUDIER CAMILO	GRANADA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121899294	EDUARD SANTIAGO	MIRANDA GAONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121899294	EDUARD SANTIAGO	MIRANDA GAONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121899294	EDUARD SANTIAGO	MIRANDA GAONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121899294	EDUARD SANTIAGO	MIRANDA GAONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520218	JUNIOR ALEJANDRO	CAUPAZ DURAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520218	JUNIOR ALEJANDRO	CAUPAZ DURAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520218	JUNIOR ALEJANDRO	CAUPAZ DURAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520218	JUNIOR ALEJANDRO	CAUPAZ DURAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520995	PAULA ANDREA	SANCHEZ MENDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520995	PAULA ANDREA	SANCHEZ MENDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520995	PAULA ANDREA	SANCHEZ MENDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1122520995	PAULA ANDREA	SANCHEZ MENDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123437798	LUIS SANTIAGO	GARCIA GUTIERREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123437798	LUIS SANTIAGO	GARCIA GUTIERREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123437798	LUIS SANTIAGO	GARCIA GUTIERREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123437798	LUIS SANTIAGO	GARCIA GUTIERREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438157	DANIEL ALEXIS	QUIROGA FORERO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438157	DANIEL ALEXIS	QUIROGA FORERO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438157	DANIEL ALEXIS	QUIROGA FORERO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438157	DANIEL ALEXIS	QUIROGA FORERO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438290	JUAN SEBASTIAN	BERROTERAN LOPEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438290	JUAN SEBASTIAN	BERROTERAN LOPEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438290	JUAN SEBASTIAN	BERROTERAN LOPEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438290	JUAN SEBASTIAN	BERROTERAN LOPEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438565	MICHELLE ANDREA	ARRIETA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438565	MICHELLE ANDREA	ARRIETA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438565	MICHELLE ANDREA	ARRIETA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438565	MICHELLE ANDREA	ARRIETA BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1123439254	NICOLAS	PIÑEROS GAITAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439254	NICOLAS	PIÑEROS GAITAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439254	NICOLAS	PIÑEROS GAITAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439254	NICOLAS	PIÑEROS GAITAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123807204	DAVID SANTIAGO	CAMARGO BETANCUR	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123807204	DAVID SANTIAGO	CAMARGO BETANCUR	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123807204	DAVID SANTIAGO	CAMARGO BETANCUR	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123807204	DAVID SANTIAGO	CAMARGO BETANCUR	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1127915649	ELVIS EULICES	MENDEZ JAIME	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1127915649	ELVIS EULICES	MENDEZ JAIME	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1127915649	ELVIS EULICES	MENDEZ JAIME	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1127915649	ELVIS EULICES	MENDEZ JAIME	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1141325961	MERY ALEJANDRA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1141325961	MERY ALEJANDRA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1141325961	MERY ALEJANDRA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1141325961	MERY ALEJANDRA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	7488587	EDWARD ALEXANDER	QUINTERO GÓMEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

PPT	7488587	EDWARD ALEXANDER	QUINTERO GÓMEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	7488587	EDWARD ALEXANDER	QUINTERO GÓMEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	7488587	EDWARD ALEXANDER	QUINTERO GÓMEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 06/12/2025
Ficha de Caracterización: 3161244
Cógigo: 133100
Versión: 2
Denominación: CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS
Estado de la Ficha de: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 03/03/2025
Fecha Fin: 15/12/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 50 - REGIONAL META
Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y Hora	Funcionario que
TI	1029960138	CESAR AUGUSTO	BAZZANI LEAL	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960138	CESAR AUGUSTO	BAZZANI LEAL	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960138	CESAR AUGUSTO	BAZZANI LEAL	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960138	CESAR AUGUSTO	BAZZANI LEAL	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960335	LAURA DANIELA	GUEVARA BARRAGAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960335	LAURA DANIELA	GUEVARA BARRAGAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960335	LAURA DANIELA	GUEVARA BARRAGAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960335	LAURA DANIELA	GUEVARA BARRAGAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029961531	KAROL NATALIA	MEJIA HERNANDEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029961531	KAROL NATALIA	MEJIA HERNANDEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029961531	KAROL NATALIA	MEJIA HERNANDEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029961531	KAROL NATALIA	MEJIA HERNANDEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1071303288	NICOLL YURANY	REY ROJAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1071303288	NICOLL YURANY	REY ROJAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1071303288	NICOLL YURANY	REY ROJAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1071303288	NICOLL YURANY	REY ROJAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074132698	ESTEBAN FELIPE	AGUDELO RIVEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074132698	ESTEBAN FELIPE	AGUDELO RIVEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074132698	ESTEBAN FELIPE	AGUDELO RIVEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074132698	ESTEBAN FELIPE	AGUDELO RIVEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1076220660	JUAN JOSE	VILLANUEVA BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1076220660	JUAN JOSE	VILLANUEVA BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1076220660	JUAN JOSE	VILLANUEVA BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1076220660	JUAN JOSE	VILLANUEVA BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885908	KEIDY SOFIA	ALVAREZ RUIZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885908	KEIDY SOFIA	ALVAREZ RUIZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885908	KEIDY SOFIA	ALVAREZ RUIZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885908	KEIDY SOFIA	ALVAREZ RUIZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888619	OSCAR IVAN	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888619	OSCAR IVAN	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888619	OSCAR IVAN	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888619	OSCAR IVAN	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888621	MARIA JOSE	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888621	MARIA JOSE	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888621	MARIA JOSE	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888621	MARIA JOSE	ORTIZ MORENO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121964806	DANNA YISETH	RINCON PIÑEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121964806	DANNA YISETH	RINCON PIÑEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121964806	DANNA YISETH	RINCON PIÑEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1121964806	DANNA YISETH	RINCON PIÑEROS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519851	MAICOL ALEJANDRO	ULLOA CHINCHILLA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519851	MAICOL ALEJANDRO	ULLOA CHINCHILLA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519851	MAICOL ALEJANDRO	ULLOA CHINCHILLA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519851	MAICOL ALEJANDRO	ULLOA CHINCHILLA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521154	WLLINTON ANDRES	SANCHEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	POR EVALUAR	Pendiente por evaluar	-
TI	1122521154	WLLINTON ANDRES	SANCHEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	POR EVALUAR		-
TI	1122521154	WLLINTON ANDRES	SANCHEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	POR EVALUAR		-
TI	1122521154	WLLINTON ANDRES	SANCHEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	POR EVALUAR		-
TI	1122521628	JERSON JOHAN	RUIZ GUAVITA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521628	JERSON JOHAN	RUIZ GUAVITA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521628	JERSON JOHAN	RUIZ GUAVITA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521628	JERSON JOHAN	RUIZ GUAVITA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523840	OMAR ALEJANDRO	AMAYA BAQUERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523840	OMAR ALEJANDRO	AMAYA BAQUERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523840	OMAR ALEJANDRO	AMAYA BAQUERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523840	OMAR ALEJANDRO	AMAYA BAQUERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122924291	DIEGO ALEJANDRO	LOPEZ BETANCOURT	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122924291	DIEGO ALEJANDRO	LOPEZ BETANCOURT	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122924291	DIEGO ALEJANDRO	LOPEZ BETANCOURT	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122924291	DIEGO ALEJANDRO	LOPEZ BETANCOURT	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805947	YEIRI LLASLEY	NIÑO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805947	YEIRI LLASLEY	NIÑO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805947	YEIRI LLASLEY	NIÑO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805947	YEIRI LLASLEY	NIÑO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1123806403	NARLY HIZETH	GOMEZ IBAGON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806403	NARLY HIZETH	GOMEZ IBAGON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806403	NARLY HIZETH	GOMEZ IBAGON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806403	NARLY HIZETH	GOMEZ IBAGON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	############	CC 40369176 - CARMEN DELIA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 06/12/2025

Ficha de Caracterización: 3161270

Código: 133100

Versión: 2

Denominación: CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 03/03/2025

Fecha Fin: 15/12/2026

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 50 - REGIONAL META

Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro
TI	1023639240	MARIA JOSE	NAVA VALDERRAMA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1023639240	MARIA JOSE	NAVA VALDERRAMA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1023639240	MARIA JOSE	NAVA VALDERRAMA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1023639240	MARIA JOSE	NAVA VALDERRAMA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960510	XIOMARA	BENITEZ BONILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960510	XIOMARA	BENITEZ BONILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960510	XIOMARA	BENITEZ BONILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960510	XIOMARA	BENITEZ BONILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961425	BRAYAN STIVEN	VANEGAS RONDÓN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961425	BRAYAN STIVEN	VANEGAS RONDÓN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961425	BRAYAN STIVEN	VANEGAS RONDÓN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961425	BRAYAN STIVEN	VANEGAS RONDÓN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961553	JUAN DAVID	RODRÍGUEZ ARANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961553	JUAN DAVID	RODRÍGUEZ ARANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1029961553	JUAN DAVID	RODRÍGUEZ ARANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029961553	JUAN DAVID	RODRÍGUEZ ARANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029990818	YESICA TATIANA	SUAZA HURTADO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029990818	YESICA TATIANA	SUAZA HURTADO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029990818	YESICA TATIANA	SUAZA HURTADO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029990818	YESICA TATIANA	SUAZA HURTADO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1049660755	ELIECER JOSE	BUSTOS VILLAMIZAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1049660755	ELIECER JOSE	BUSTOS VILLAMIZAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1049660755	ELIECER JOSE	BUSTOS VILLAMIZAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1049660755	ELIECER JOSE	BUSTOS VILLAMIZAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1082948169	JORGE ANDRES	SANCHEZ RIBON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1082948169	JORGE ANDRES	SANCHEZ RIBON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1082948169	JORGE ANDRES	SANCHEZ RIBON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1082948169	JORGE ANDRES	SANCHEZ RIBON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1096806357	GEYDI NOHELIA	MARTINEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1096806357	GEYDI NOHELIA	MARTINEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1096806357	GEYDI NOHELIA	MARTINEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1096806357	GEYDI NOHELIA	MARTINEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1120366289	NICOLL SOFIA	CAICEDO GARCIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1120366289	NICOLL SOFIA	CAICEDO GARCIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1120366289	NICOLL SOFIA	CAICEDO GARCIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1120366289	NICOLL SOFIA	CAICEDO GARCIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121854363	JUIETH CHARID	VIUCHE CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121854363	JUIETH CHARID	VIUCHE CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121854363	JUIETH CHARID	VIUCHE CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1121854363	JUIETH CHARID	VIUCHE CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121860253	YENSY PAOLA	VARGAS LOPEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121860253	YENSY PAOLA	VARGAS LOPEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121860253	YENSY PAOLA	VARGAS LOPEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121860253	YENSY PAOLA	VARGAS LOPEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121880120	SARA MARIA	OSORIO ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121880120	SARA MARIA	OSORIO ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121880120	SARA MARIA	OSORIO ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121880120	SARA MARIA	OSORIO ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122519765	MARIA FERNANDA	QUESADA RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122519765	MARIA FERNANDA	QUESADA RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122519765	MARIA FERNANDA	QUESADA RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122519765	MARIA FERNANDA	QUESADA RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520397	NICOL LEANDRA	CORDOBA CUEVAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520397	NICOL LEANDRA	CORDOBA CUEVAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520397	NICOL LEANDRA	CORDOBA CUEVAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122520397	NICOL LEANDRA	CORDOBA CUEVAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522324	LAURA NIKOLL	SANCHEZ PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522324	LAURA NIKOLL	SANCHEZ PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522324	LAURA NIKOLL	SANCHEZ PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522324	LAURA NIKOLL	SANCHEZ PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927433	MARIA PAULA	MOLANO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927433	MARIA PAULA	MOLANO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927433	MARIA PAULA	MOLANO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927433	MARIA PAULA	MOLANO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1122927619	ANGIE LORENA	DIAZ MERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927619	ANGIE LORENA	DIAZ MERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927619	ANGIE LORENA	DIAZ MERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927619	ANGIE LORENA	DIAZ MERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928265	FRANK SEBASTIAN	TELLEZ QUIMBAYO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928265	FRANK SEBASTIAN	TELLEZ QUIMBAYO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928265	FRANK SEBASTIAN	TELLEZ QUIMBAYO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928265	FRANK SEBASTIAN	TELLEZ QUIMBAYO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928515	SHEYLA ANYELA	GAONA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928515	SHEYLA ANYELA	GAONA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928515	SHEYLA ANYELA	GAONA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928515	SHEYLA ANYELA	GAONA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438566	JOHAN CAMILO	ARROYAVE SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438566	JOHAN CAMILO	ARROYAVE SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438566	JOHAN CAMILO	ARROYAVE SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438566	JOHAN CAMILO	ARROYAVE SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123806971	IBETH MARIANA	GONZALEZ ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123806971	IBETH MARIANA	GONZALEZ ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123806971	IBETH MARIANA	GONZALEZ ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123806971	IBETH MARIANA	GONZALEZ ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	6218046	JENESIS YUSMERI	GALLARDO RUIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	6218046	JENESIS YUSMERI	GALLARDO RUIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	6218046	JENESIS YUSMERI	GALLARDO RUIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	6218046	JENESIS YUSMERI	GALLARDO RUIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##############	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

32aprendices en formación

22 aprendices evaluados y aprobados

10 aprendices pendiente de enviar evidencias

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 09/12/2025

Ficha de Caracterización: 3161290

Cógigo: 524704

Versión: 1

Denominación: INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 03/03/2025

Fecha Fin: 15/12/2026

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 50 - REGIONAL META

Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y	Funcionario que registro el
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-

TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	POR EVALUAR		-
TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	POR EVALUAR		-
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365424	ALISON DAYANA	DIAZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365424	ALISON DAYANA	DIAZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365424	ALISON DAYANA	DIAZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

TI	1120365424	ALISON DAYANA	DIAZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365593	LAURA DANIELA	ANGARITA ROJAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365593	LAURA DANIELA	ANGARITA ROJAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365593	LAURA DANIELA	ANGARITA ROJAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365593	LAURA DANIELA	ANGARITA ROJAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366294	NAIDY YISETH	ZUÑIGA RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366294	NAIDY YISETH	ZUÑIGA RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366294	NAIDY YISETH	ZUÑIGA RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366294	NAIDY YISETH	ZUÑIGA RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366483	KEYLEN YULIANA	MURILLO CASTAÑEDA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366483	KEYLEN YULIANA	MURILLO CASTAÑEDA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366483	KEYLEN YULIANA	MURILLO CASTAÑEDA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366483	KEYLEN YULIANA	MURILLO CASTAÑEDA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366545	DANIEL FELIPE	DUARTE RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366545	DANIEL FELIPE	DUARTE RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366545	DANIEL FELIPE	DUARTE RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366545	DANIEL FELIPE	DUARTE RODRIGUEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

TI	1120366981	JOSE DAVID	OLACHICA SAUCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366981	JOSE DAVID	OLACHICA SAUCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366981	JOSE DAVID	OLACHICA SAUCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120366981	JOSE DAVID	OLACHICA SAUCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367879	NICOL DAYANA	CAMARGO BETANCOURT	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367879	NICOL DAYANA	CAMARGO BETANCOURT	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367879	NICOL DAYANA	CAMARGO BETANCOURT	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367879	NICOL DAYANA	CAMARGO BETANCOURT	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367967	ZAIRA JULIANA	GONZALEZ CASTILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367967	ZAIRA JULIANA	GONZALEZ CASTILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367967	ZAIRA JULIANA	GONZALEZ CASTILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120367967	ZAIRA JULIANA	GONZALEZ CASTILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841303	LUIS HUMBERTO	LEON SALCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841303	LUIS HUMBERTO	LEON SALCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841303	LUIS HUMBERTO	LEON SALCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841303	LUIS HUMBERTO	LEON SALCEDO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841390	ZHARICK YADIRA	PRIETO VELAZCO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

TI	1120841390	ZHARICK YADIRA	PRIETO VELAZCO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841390	ZHARICK YADIRA	PRIETO VELAZCO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841390	ZHARICK YADIRA	PRIETO VELAZCO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841936	EDNA BRIYITH	GALINDO CABEZAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841936	EDNA BRIYITH	GALINDO CABEZAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841936	EDNA BRIYITH	GALINDO CABEZAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120841936	EDNA BRIYITH	GALINDO CABEZAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123058985	NAYELI YULIANA	ROMERO HERRERA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123058985	NAYELI YULIANA	ROMERO HERRERA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123058985	NAYELI YULIANA	ROMERO HERRERA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123058985	NAYELI YULIANA	ROMERO HERRERA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123564578	ROSAURA VALENTINA	MORENO QUIMBAYA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123564578	ROSAURA VALENTINA	MORENO QUIMBAYA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123564578	ROSAURA VALENTINA	MORENO QUIMBAYA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123564578	ROSAURA VALENTINA	MORENO QUIMBAYA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123805852	LAURA DANIELA	ARDILA RUIZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123805852	LAURA DANIELA	ARDILA RUIZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

TI	1123805852	LAURA DANIELA	ARDILA RUIZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1123805852	LAURA DANIELA	ARDILA RUIZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243218	ANDRES FELIPE	MARTINEZ CARDONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243218	ANDRES FELIPE	MARTINEZ CARDONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243218	ANDRES FELIPE	MARTINEZ CARDONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243218	ANDRES FELIPE	MARTINEZ CARDONA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243343	DIANA GISELA	DIAZ GARZON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243343	DIANA GISELA	DIAZ GARZON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243343	DIANA GISELA	DIAZ GARZON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243343	DIANA GISELA	DIAZ GARZON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243436	NICOLAS	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243436	NICOLAS	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243436	NICOLAS	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243436	NICOLAS	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243473	KAREN YULIETH	HERNANDEZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243473	KAREN YULIETH	HERNANDEZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243473	KAREN YULIETH	HERNANDEZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

TI	1124243473	KAREN YULIETH	HERNANDEZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	#########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1124243522	KARIME	CARDONA RAMIREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1124243522	KARIME	CARDONA RAMIREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1124243522	KARIME	CARDONA RAMIREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	POR EVALUAR		-
TI	1124243522	KARIME	CARDONA RAMIREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del
Ficha de
Cógigo: 133100
Versión: 2
Denominación: CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.
Estado de la
Fecha Inicio: 03/03/2025
Fecha Fin: 15/12/2026
Modalidad de
Regional: 50 - REGIONAL META
Centro de

Tip	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y Hora	Funcionario que
TI	1014671535	SAMUEL ALEJANDRO	RENDON JIMENEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1014671535	SAMUEL ALEJANDRO	RENDON JIMENEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1014671535	SAMUEL ALEJANDRO	RENDON JIMENEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1014671535	SAMUEL ALEJANDRO	RENDON JIMENEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1016029918	NIKOL ANDREA	TAPIERO ÑUSTES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1016029918	NIKOL ANDREA	TAPIERO ÑUSTES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1016029918	NIKOL ANDREA	TAPIERO ÑUSTES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1016029918	NIKOL ANDREA	TAPIERO ÑUSTES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1023388894	MIGUEL ANGEL	QUIJANO MENDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1023388894	MIGUEL ANGEL	QUIJANO MENDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1023388894	MIGUEL ANGEL	QUIJANO MENDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1023388894	MIGUEL ANGEL	QUIJANO MENDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1024523200	KEISI TATIANA	PEÑALOSA CASASBUENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1024523200	KEISI TATIANA	PEÑALOSA CASASBUENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1024523200	KEISI TATIANA	PEÑALOSA CASASBUENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1024523200	KEISI TATIANA	PEÑALOSA CASASBUENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1028869080	ALISSON NAYARA	GARCIA GOMEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028869080	ALISSON NAYARA	GARCIA GOMEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028869080	ALISSON NAYARA	GARCIA GOMEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028869080	ALISSON NAYARA	GARCIA GOMEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029989134	SAIMON MATIAS	PIÑEROS HOLGUIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029989134	SAIMON MATIAS	PIÑEROS HOLGUIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029989134	SAIMON MATIAS	PIÑEROS HOLGUIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029989134	SAIMON MATIAS	PIÑEROS HOLGUIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991633	YESIKA ALEJANDRA	BOLIVAR ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991633	YESIKA ALEJANDRA	BOLIVAR ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991633	YESIKA ALEJANDRA	BOLIVAR ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991633	YESIKA ALEJANDRA	BOLIVAR ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991805	MARIA ESTEPHANIA	PARRA MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991805	MARIA ESTEPHANIA	PARRA MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991805	MARIA ESTEPHANIA	PARRA MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991805	MARIA ESTEPHANIA	PARRA MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
CC	1073682721	ELIAN SANTIAGO	RIVAS QUINTERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
CC	1073682721	ELIAN SANTIAGO	RIVAS QUINTERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
CC	1073682721	ELIAN SANTIAGO	RIVAS QUINTERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
CC	1073682721	ELIAN SANTIAGO	RIVAS QUINTERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074131197	YEFERSON CAMILO	ROJAS ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074131197	YEFERSON CAMILO	ROJAS ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074131197	YEFERSON CAMILO	ROJAS ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074131197	YEFERSON CAMILO	ROJAS ROJAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074132914	LIZETH JOHANA	RINCON HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074132914	LIZETH JOHANA	RINCON HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1074132914	LIZETH JOHANA	RINCON HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1074132914	LIZETH JOHANA	RINCON HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1082925300	JUAN DAVID	PALMERA OROZCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1082925300	JUAN DAVID	PALMERA OROZCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1082925300	JUAN DAVID	PALMERA OROZCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1082925300	JUAN DAVID	PALMERA OROZCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1096806160	BRIHANNA NICOLE	GOMEZ ZULUAGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1096806160	BRIHANNA NICOLE	GOMEZ ZULUAGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1096806160	BRIHANNA NICOLE	GOMEZ ZULUAGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1096806160	BRIHANNA NICOLE	GOMEZ ZULUAGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366077	BREHINER XAMIR	AVILA VALSERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366077	BREHINER XAMIR	AVILA VALSERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366077	BREHINER XAMIR	AVILA VALSERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366077	BREHINER XAMIR	AVILA VALSERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366364	DIEGO ALEJANDRO	CARO GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366364	DIEGO ALEJANDRO	CARO GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366364	DIEGO ALEJANDRO	CARO GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366364	DIEGO ALEJANDRO	CARO GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120367634	JUAN DANIEL	VEGA WALTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120367634	JUAN DANIEL	VEGA WALTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120367634	JUAN DANIEL	VEGA WALTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120367634	JUAN DANIEL	VEGA WALTEROS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120957316	NICOLAS DAVID	BETANCOURT BEDOYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120957316	NICOLAS DAVID	BETANCOURT BEDOYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120957316	NICOLAS DAVID	BETANCOURT BEDOYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120957316	NICOLAS DAVID	BETANCOURT BEDOYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121880123	LINA MARIA	MARTINEZ ORTIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121880123	LINA MARIA	MARTINEZ ORTIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1121880123	LINA MARIA	MARTINEZ ORTIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121880123	LINA MARIA	MARTINEZ ORTIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885074	MARÍA FERNANDA	ARDILA PERDOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885074	MARÍA FERNANDA	ARDILA PERDOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885074	MARÍA FERNANDA	ARDILA PERDOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885074	MARÍA FERNANDA	ARDILA PERDOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885513	TALIANA	PINZON MARIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885513	TALIANA	PINZON MARIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885513	TALIANA	PINZON MARIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885513	TALIANA	PINZON MARIN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890506	DANIEL ESTEBAN	SOLANO TORRES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890506	DANIEL ESTEBAN	SOLANO TORRES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890506	DANIEL ESTEBAN	SOLANO TORRES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890506	DANIEL ESTEBAN	SOLANO TORRES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520304	LINETH XIOMARA	MENDOZA SOGAMOSO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520304	LINETH XIOMARA	MENDOZA SOGAMOSO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520304	LINETH XIOMARA	MENDOZA SOGAMOSO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520304	LINETH XIOMARA	MENDOZA SOGAMOSO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520621	KAROLL VALENTINA	MARIN GUTIERREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520621	KAROLL VALENTINA	MARIN GUTIERREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520621	KAROLL VALENTINA	MARIN GUTIERREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122520621	KAROLL VALENTINA	MARIN GUTIERREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122925172	INGRID DAYANNA	GUZMAN FRANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122925172	INGRID DAYANNA	GUZMAN FRANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122925172	INGRID DAYANNA	GUZMAN FRANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122925172	INGRID DAYANNA	GUZMAN FRANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927077	JUAN FELIPE	MORA CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1122927077	JUAN FELIPE	MORA CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927077	JUAN FELIPE	MORA CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927077	JUAN FELIPE	MORA CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927135	HEIDY GABRIELA	NIÑO CIRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927135	HEIDY GABRIELA	NIÑO CIRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927135	HEIDY GABRIELA	NIÑO CIRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927135	HEIDY GABRIELA	NIÑO CIRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123437138	SARIT JULIANA	ROJAS CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123437138	SARIT JULIANA	ROJAS CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123437138	SARIT JULIANA	ROJAS CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123437138	SARIT JULIANA	ROJAS CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438895	AYLIN GABRIELA	ZAMBRANO RIAÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438895	AYLIN GABRIELA	ZAMBRANO RIAÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438895	AYLIN GABRIELA	ZAMBRANO RIAÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438895	AYLIN GABRIELA	ZAMBRANO RIAÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439270	SARAH PAULINA	HERNANDEZ MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439270	SARAH PAULINA	HERNANDEZ MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439270	SARAH PAULINA	HERNANDEZ MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439270	SARAH PAULINA	HERNANDEZ MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805564	KIANA	VANEGAS TRIANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805564	KIANA	VANEGAS TRIANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805564	KIANA	VANEGAS TRIANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805564	KIANA	VANEGAS TRIANA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806205	ERIK SANTIAGO	HERNANDEZ PARDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806205	ERIK SANTIAGO	HERNANDEZ PARDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806205	ERIK SANTIAGO	HERNANDEZ PARDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806205	ERIK SANTIAGO	HERNANDEZ PARDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1123806417	SARA SOFIA	BUSTOS CONDE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806417	SARA SOFIA	BUSTOS CONDE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806417	SARA SOFIA	BUSTOS CONDE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806417	SARA SOFIA	BUSTOS CONDE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1141118569	HEIDER SEBASTIAN	CABRA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1141118569	HEIDER SEBASTIAN	CABRA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1141118569	HEIDER SEBASTIAN	CABRA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1141118569	HEIDER SEBASTIAN	CABRA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1150935988	MAICOL EDUARDO	SOTO GALEANO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1150935988	MAICOL EDUARDO	SOTO GALEANO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1150935988	MAICOL EDUARDO	SOTO GALEANO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1150935988	MAICOL EDUARDO	SOTO GALEANO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
PPT	5100567	JESUS ALBERTO	SANABRIA NIEVES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
PPT	5100567	JESUS ALBERTO	SANABRIA NIEVES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
PPT	5100567	JESUS ALBERTO	SANABRIA NIEVES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
PPT	5100567	JESUS ALBERTO	SANABRIA NIEVES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

35 aprendices evaluados y
4 aprendices pendientes

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 06/12/2025

Ficha de Caracterización: 3161222

Código: 133100

Versión: 2

Denominación: CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 03/03/2025

Fecha Fin: 15/12/2026

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 50 - REGIONAL META

Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora	Funcionario que
TI	1025542489	LAURA CAMILA	BERMUDEZ PERILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1025542489	LAURA CAMILA	BERMUDEZ PERILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1025542489	LAURA CAMILA	BERMUDEZ PERILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1025542489	LAURA CAMILA	BERMUDEZ PERILLA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1027527312	LAURA SOFIA	CAÑON GUZMAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1027527312	LAURA SOFIA	CAÑON GUZMAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1027527312	LAURA SOFIA	CAÑON GUZMAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1027527312	LAURA SOFIA	CAÑON GUZMAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960756	LUIS MAURICIO	PEREZ CLAVIJO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960756	LUIS MAURICIO	PEREZ CLAVIJO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960756	LUIS MAURICIO	PEREZ CLAVIJO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029960756	LUIS MAURICIO	PEREZ CLAVIJO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029961495	KAROLL DANIELA	JIMENEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR		-
TI	1029961495	KAROLL DANIELA	JIMENEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR	No presento	-

TI	1029961495	KAROLL DANIELA	JIMENEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR	evidencias	-
TI	1029961495	KAROLL DANIELA	JIMENEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-
TI	1029990698	ERIK DUVAN	VERA QUIROGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990698	ERIK DUVAN	VERA QUIROGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990698	ERIK DUVAN	VERA QUIROGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990698	ERIK DUVAN	VERA QUIROGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991754	GABRIELA	BELTRAN SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991754	GABRIELA	BELTRAN SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991754	GABRIELA	BELTRAN SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991754	GABRIELA	BELTRAN SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991778	NIKOL	BAQUERO RUBIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991778	NIKOL	BAQUERO RUBIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991778	NIKOL	BAQUERO RUBIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991778	NIKOL	BAQUERO RUBIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1115854850	JAIDER DANIEL	ROJAS META	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR	No presento evidencias	-
TI	1115854850	JAIDER DANIEL	ROJAS META	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR		-
TI	1115854850	JAIDER DANIEL	ROJAS META	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR		-
TI	1115854850	JAIDER DANIEL	ROJAS META	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-
TI	1116858954	TATIANA DE LOS ANGELES	MORA ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR	No presento evidencias	-
TI	1116858954	TATIANA DE LOS ANGELES	MORA ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR		-
TI	1116858954	TATIANA DE LOS ANGELES	MORA ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR		-
TI	1116858954	TATIANA DE LOS ANGELES	MORA ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-
TI	1119889222	YOMARI YISELA	SILVA BELTRÁN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889222	YOMARI YISELA	SILVA BELTRÁN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889222	YOMARI YISELA	SILVA BELTRÁN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1119889222	YOMARI YISELA	SILVA BELTRÁN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889259	RICHARD SANTIAGO	CLAVIJO PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889259	RICHARD SANTIAGO	CLAVIJO PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889259	RICHARD SANTIAGO	CLAVIJO PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889259	RICHARD SANTIAGO	CLAVIJO PEÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889481	LAURA SOFIA	ROA VEGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889481	LAURA SOFIA	ROA VEGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889481	LAURA SOFIA	ROA VEGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889481	LAURA SOFIA	ROA VEGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889501	SHESY DEL SOL	HERNANDEZ DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889501	SHESY DEL SOL	HERNANDEZ DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889501	SHESY DEL SOL	HERNANDEZ DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889501	SHESY DEL SOL	HERNANDEZ DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889709	YULIETH ALEJANDRA	SARMIENTO IBARRA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889709	YULIETH ALEJANDRA	SARMIENTO IBARRA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889709	YULIETH ALEJANDRA	SARMIENTO IBARRA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1119889709	YULIETH ALEJANDRA	SARMIENTO IBARRA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121875890	JOHAN ANDRES	RUEDA BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR	No presento evidencias	-
TI	1121875890	JOHAN ANDRES	RUEDA BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR		-
TI	1121875890	JOHAN ANDRES	RUEDA BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR		-
TI	1121875890	JOHAN ANDRES	RUEDA BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-
TI	1121876731	HEIDY LIZETH	HERNÁNDEZ MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR	No presento evidencias	-
TI	1121876731	HEIDY LIZETH	HERNÁNDEZ MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR		-
TI	1121876731	HEIDY LIZETH	HERNÁNDEZ MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR		-
TI	1121876731	HEIDY LIZETH	HERNÁNDEZ MUÑOZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-

TI	1121885545	LAURA ALEJANDRA	GONZALEZ PALOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885545	LAURA ALEJANDRA	GONZALEZ PALOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885545	LAURA ALEJANDRA	GONZALEZ PALOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121885545	LAURA ALEJANDRA	GONZALEZ PALOMO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890420	MARIANA	CASTAÑEDA RESTREPO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890420	MARIANA	CASTAÑEDA RESTREPO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890420	MARIANA	CASTAÑEDA RESTREPO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121890420	MARIANA	CASTAÑEDA RESTREPO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519848	JUAN DIEGO	URIBE CAICEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519848	JUAN DIEGO	URIBE CAICEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519848	JUAN DIEGO	URIBE CAICEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519848	JUAN DIEGO	URIBE CAICEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521771	MARIANA	MONROY RIVERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521771	MARIANA	MONROY RIVERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521771	MARIANA	MONROY RIVERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122521771	MARIANA	MONROY RIVERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522069	JULIAN ANDRES	GONZALEZ CAMACHO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522069	JULIAN ANDRES	GONZALEZ CAMACHO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522069	JULIAN ANDRES	GONZALEZ CAMACHO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522069	JULIAN ANDRES	GONZALEZ CAMACHO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523359	JEILIN ORIANA	VELASQUEZ SEGURA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523359	JEILIN ORIANA	VELASQUEZ SEGURA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523359	JEILIN ORIANA	VELASQUEZ SEGURA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523359	JEILIN ORIANA	VELASQUEZ SEGURA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122926524	LAURA VALENTINA	CARRION GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1122926524	LAURA VALENTINA	CARRION GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122926524	LAURA VALENTINA	CARRION GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122926524	LAURA VALENTINA	CARRION GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928057	DYLAN JERONIMO	BUITRAGO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928057	DYLAN JERONIMO	BUITRAGO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928057	DYLAN JERONIMO	BUITRAGO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928057	DYLAN JERONIMO	BUITRAGO MEDINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122929161	JUAN SEBASTIAN	RODRIGUEZ VELA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR	No presento evidencias	-
TI	1122929161	JUAN SEBASTIAN	RODRIGUEZ VELA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR		-
TI	1122929161	JUAN SEBASTIAN	RODRIGUEZ VELA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR		-
TI	1122929161	JUAN SEBASTIAN	RODRIGUEZ VELA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-
TI	1123437532	SMITH HERALDO	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR	No presento evidencias	-
TI	1123437532	SMITH HERALDO	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR		-
TI	1123437532	SMITH HERALDO	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR		-
TI	1123437532	SMITH HERALDO	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-
TI	1123438934	ANGIE TATIANA	LOZANO CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438934	ANGIE TATIANA	LOZANO CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438934	ANGIE TATIANA	LOZANO CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438934	ANGIE TATIANA	LOZANO CASTILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808017	MICHEL SAMARA	CALDERON PAVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	POR EVALUAR	No presento evidencias	-
TI	1123808017	MICHEL SAMARA	CALDERON PAVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	POR EVALUAR		-
TI	1123808017	MICHEL SAMARA	CALDERON PAVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	POR EVALUAR		-
TI	1123808017	MICHEL SAMARA	CALDERON PAVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	POR EVALUAR		-
TI	1123808332	HELLEN XIOMARA	ORTEGA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645389 - 03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808332	HELLEN XIOMARA	ORTEGA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645390 - 04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1123808332	HELLEN XIOMARA	ORTEGA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645391 - 02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808332	HELLEN XIOMARA	ORTEGA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	645392 - 01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	###########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

Nombre:
Ficha:
Técnico en

ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL

Descripción de la actividad:
"Cuesta abajo" es un cortometraje que se encuentra dentro del repositorio de la biblioteca del SENA en el espacio de Cinescuela, lo invitamos observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

Responda las siguientes preguntas: ¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE

Descripción de la actividad:
Ambiente requerido: Ambiente de formación
Desde sus conocimientos y saberes previos, defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Esas notas servirán para la construcción de una definición conjunta del término **emprendimiento**.

Luego con la misma metodología se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.

SOLUCIÓN

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	3. ¿Tienen disposición a correr riesgos que puedan calcular? Entendiendo estos riesgos cómo hacer actividades diferentes y calculadas.	
	4. ¿Apuntan a una opción de impacto de proyecto estable, pero de sueldo pequeño?	
Poder de decisión	5. ¿Cuándo toman decisiones piden siempre opinión a otros?	
Tolerancia a la ambigüedad	6. ¿En general se caracterizan por ser tolerantes?	
Capacidad de aprendizaje	7. ¿Piensan que equivocarse es malo?	
	8. ¿Lo que aprenden lo ponen en práctica y lo recuerdan siempre?	
	9. ¿Piensan que es necesario cambiar lo que se ha aprendido antes para aprender algo nuevo ahora?	
Capacidad de identificar oportunidades	10. ¿Están informados de lo que ocurre en su comunidad, ciudad, país en términos sociales, económicos y políticos?	
	11. ¿Buscan datos y situaciones para aumentar sus oportunidades?	
Capacidad de trabajar en equipo	12. ¿Les gusta trabajar en equipo?	
	13. ¿Son más productivos (trabajan más) en equipo?	
Capacidad de administrar recursos	14. ¿Piensan que tienen una muy buena capacidad de administrar recursos (dinero, productos, personas)?	
	15. ¿Consideran que tienen capacidad para sacar el máximo provecho de los recursos disponibles?	
Planificar y sistematizar	16. ¿Les gusta planificar y sistematizar sus tareas, conocimientos e información en general?	
	17. ¿Se enfocan más en ver el panorama general y todas las razones que causan una situación?	
Habilidad creadora	18. ¿Frente a un problema buscan varias soluciones?	
	19. ¿Tiene la habilidad de mirar donde otros no ven?	

TEST. DESCUBRE TU PERFIL EMPRENDEDOR

Contesten el test de las 13 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS que permite autoevaluar el perfil del emprendedor, para responder deben saber que 1 es igual a NO, 2 es igual a Tal vez y 3 es igual a SÍ

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
	20. ¿Unen conceptos y juntan ideas para crear algo nuevo?	
Perseverancia	21. ¿Son de los que siguen hasta el final, es decir, terminan todo lo que se proponen?	
	22. ¿Si se “caen” se levantan?	
	23. ¿Si no le resulta una idea o solución a la primera siguen hasta que les resulte y la solucionen?	
Capacidad de comunicar	24. ¿Les gusta contar historias?	
	25. ¿Se definen como personas comunicativas?	
	26. ¿Les gusta vender sus ideas a los demás?	
Autonomía	27. ¿Son los únicos responsables de sus decisiones?	
	28. ¿Si se equivocan no hay a nada a qué echarle la culpa más allá de ustedes mismos?	

Se suman los puntos y se toma la siguiente regla:

Entre 28 y 42 puntos; deben trabajar más en competencias emprendedoras. La recomendación es participar de otros emprendimientos relacionados con la actividad naranja que realizan para aprender, desarrollar competencias y después crear su emprendimiento propio.

Entre 43 y 63 puntos; están preparados para emprender, pero deben mejorar los puntos más débiles. Se recomienda buscar talentos complementarios en las competencias que sean más débiles. Por ejemplo, Perseverancia: Si perseverancia obtuvo una puntuación baja pueden convertir esas preguntas en actividades cotidianas para convertirlas en hábitos y posteriormente en competencias y continuar con el desarrollo de su emprendimiento.

Entre 64 y 84 puntos; ¡están hechos para emprender hoy mismo! Siempre se debe revisar que mejoras realizar para ser el mejor y confiar en el espíritu emprendedor.

TALLER ANALIZA TU COMPETENCIA

¿Qué es la competencia?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw

La competencia surge cuando dos o más negocios que ofrecen productos o servicios similares coinciden en un mismo lugar y "luchan" por el mismo cliente. Es importante entonces que sepas quién es tu competencia. Esta información te será útil para crear un mejor producto o servicio, venderlo mejor y diseñar estrategias para el crecimiento de tu negocio.
Para analizar tu competencia es importante que busques información de **fuentes secundarias**, como lo hiciste para definir tu mercado potencial, pero también puedes usar **fuentes primarias**, como encuestas o entrevistas a tus clientes.

Para analizar su competencia y competidores deben responder primero las siguientes preguntas en la tabla:

a. ¿Cuántos personas realizan el mismo producto o servicio, hay en su entorno?
b. ¿Dónde se ubican?
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios artísticos que ofrecen?
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

	Competidor 1	**Competidor 2**	**Competidor 3**
a. Nombre competidor			
b. ¿Dónde se ubica?			
c. ¿Qué características tienen los productos o servicios que ofrecen?			
d. ¿Cuánto producen y cuánto venden?			
e. ¿Cuáles son sus precios de venta?			
f. ¿Qué estrategias de mercadeo usan?			
g. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?			

¿Qué es y por qué hacerlo?

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Dj1ZAlOR3Z8

Es una técnica de generación de ideas que consiste en hacer preguntas pre establecidas sobre determinado tema. En total el SCAMPER se compone de 7 preguntas, una por cada letra que compone la palabra.

Para la utilización de esta técnica, además de seguir el orden establecido por las iniciales a las que responde la palabra SCAMPER, se establecen tres pasos:

Paso 1. Establecer el tema a tratar *(Emprendimiento, creación de una empresa o emprendimiento que le gustaría volver realidad)* **redacte su idea de negocio detalladamente** incluyendo los resultados de las respuestas del ejercicio anterior, si es un producto realice un dibujo del mismo. (Arial 12, mínimo 1 hoja).

Paso 2. Teniendo en cuenta el escrito anterior de su idea de negocio deben realizar preguntas SCAMPER que se relacionen con el tema y que permitan reformular más cuestionamientos encaminados a la generación de ideas, deben ser abiertas y en caso de que no se pueda responder una se continúe con la siguiente.

Paso 3. Después de un tiempo para las respuestas se evalúa y decide cuáles ideas son las que mejor se adecuan a la temática planteada

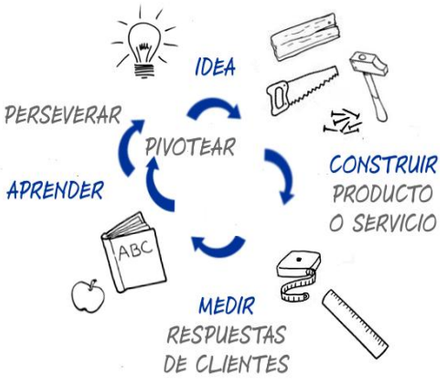
SCAMPER

Substituir. ¿Qué puede ser sustituido/reemplazado en nuestro producto o servicio para mejorarlo?	
Combinar. ¿Qué otro producto/servicio/proceso puede ser combinado con el nuestro para crear algo diferente y novedoso para los posibles clientes?	
Adaptar. ¿Qué puede ser adaptado de otro producto/servicio/entorno que suponga una mejora en el nuestro?	
Modificar; Magnificar. ¿Qué elementos de nuestro producto pueden ser modificados que mejoren su posicionamiento? ¿Hay algún elemento de este producto que pensemos que es intocable y sin embargo su modificación pueda permitir obtener una ventaja frente a otros? ¿Se puede maximizar o incluso exagerar algún elemento de nuestro producto que se traduzca en una mejora considerable?	
Proponer otros usos. ¿Nuestro producto, puede ser utilizado en otro contexto diferente a aquel para el que fue creado?	
Eliminar. ¿Existe alguna función que pueda ser eliminada o reducida al mínimo? ¿Hay algún dispositivo que dificulte el uso de nuestro producto a algunas personas y en consecuencia la ampliación de nuestro objetivo y que además pueda ser eliminado?	
Reordenar. ¿Se puede reordenar la secuencia de instrucciones de manejo de nuestro producto de tal forma que facilite su uso? ¿Es apropiado el orden de lo establecido para la utilización de nuestro producto o se puede revertir dicho orden?	

ACTIVIDAD - LIENZO CANVAS

VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=Wl1Fo2_FOvQ

Es una herramienta para construir el modelo de negocio que nace de la metodología Lean Startup, fue creada por Eric Ries. Se basa en que una "startup" no es una empresa, sino una organización temporal que debe encontrar un modelo de negocio que tenga viabilidad y escalabilidad. Tiene como principios VALIDACIÓN, PRODUCTO MÍNIMO VIABLE, LANZAMIENTO, MEDICIÓN y APRENDIZAJE. Por lo tanto está muy relacionado con el DESIGN THINKING.



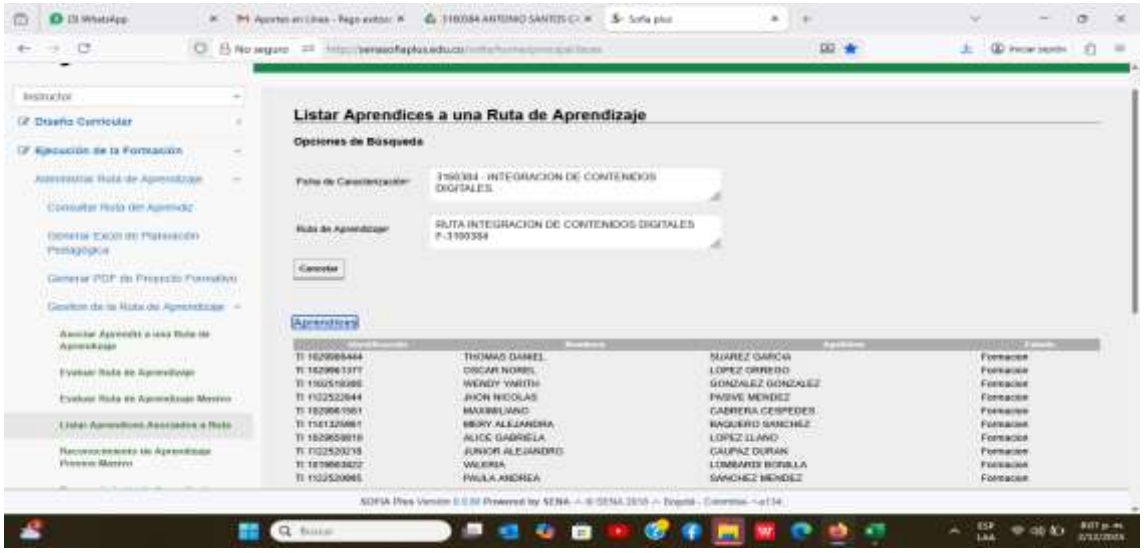
De la combinación del Lean Startup y el Business Model Generation nace el LEAN CANVAS, que es un lienzo de rápida construcción para saber si existe un modelo de negocio sustentable o no.
Teniendo en cuenta su idea de negocios realice el lienzo CANVAS el cual a su vez le servirá como herramienta para la presentación de un PITCH.

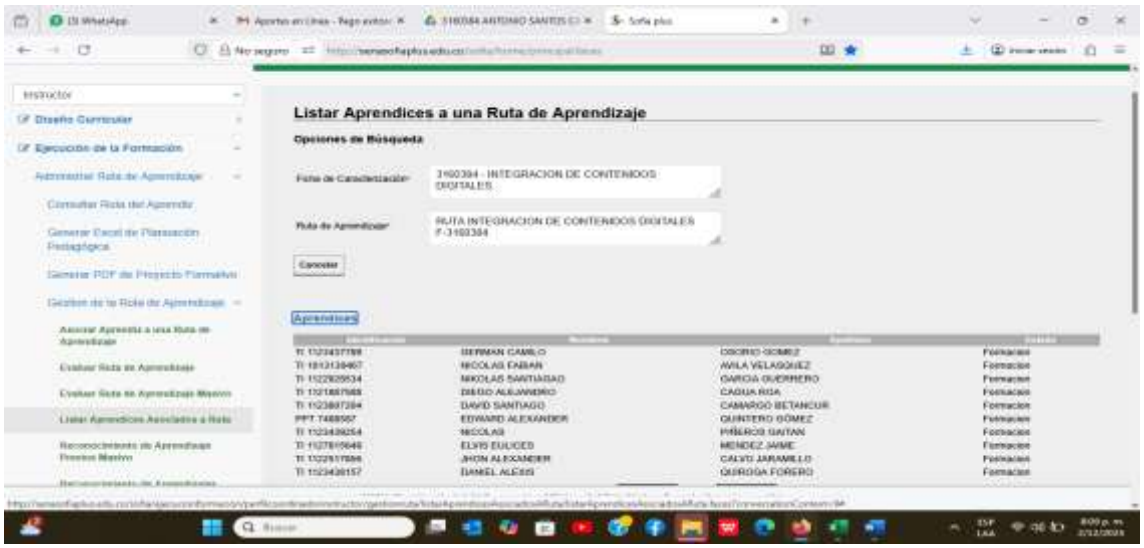


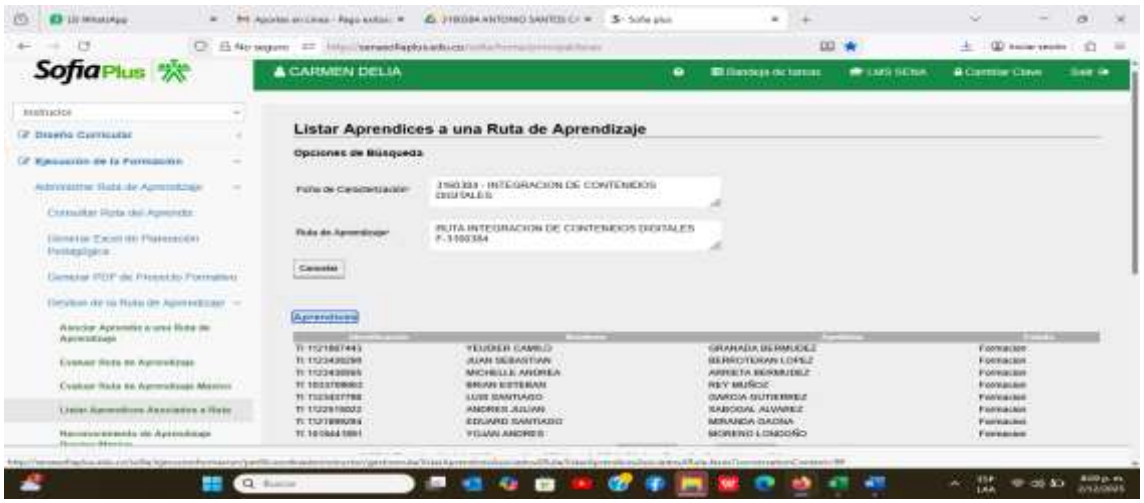
1. Segmento de Clientes:	Define cuáles son sus clientes objetivo, tipos de clientes según sus necesidades, entorno, características y clasificarlos si son clientes potenciales o posibles, ocasionales o que están conociendo el producto o servicio. (Utilizar el mapa de empatía)
2. Problemas:	Identificar los problemas que tiene el cliente.
3. Proposición única de valor:	Propuesta de producto o servicio para los clientes que sea diferente y mejor entre sus competidores. Ej. Novedad, Desempeño, calidad, personalización, facilitar el trabajo, diseño, marca, precio, menor costo, menor riesgo, accesibilidad, usabilidad.
4. Solución:	Identificar las soluciones que tiene el producto o servicio, es decir las características principales del producto o servicio.
5. Canales:	Son los medios por los cuales se comunicarán y alcanzará a los clientes. Ej. Ventas físicas, Ventas por internet, ventas asociadas o con otras personas, ventas mayoristas. Y evaluar en el cliente su percepción o idea del producto, su evaluación, el proceso de compra, la entrega y finalmente el soporte de venta o post-venta.
6. Estructura de costos:	Son todos los gastos a los que deben incurrir para producir/crear/realizar su producto o servicio.
7 Flujos de ingreso:	Son las fuentes de ingresos que recibirán a través del tiempo, define cómo vas a ganar dinero. Ej. Ingresos por pagos puntuales de los clientes, ingresos por pagos periódicos, venta de activos (Bienes de la empresa), cuota por suscripción.
8 Métricas Clave:	Identifica todas las actividades que se pueden medir, es decir tener estadísticas de ellas y que sirvan de indicadores para tomar decisiones sobre la empresa.
9 Ventaja diferencial:	Definir la idea principal de porque la idea de negocio es especial frente a los competidores.

APRENDICES EN FORMACION MES DE DICIEMBRE

IE ANTONIA SANTOS CASD VILLAVICENCIO FICHA 3160384 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

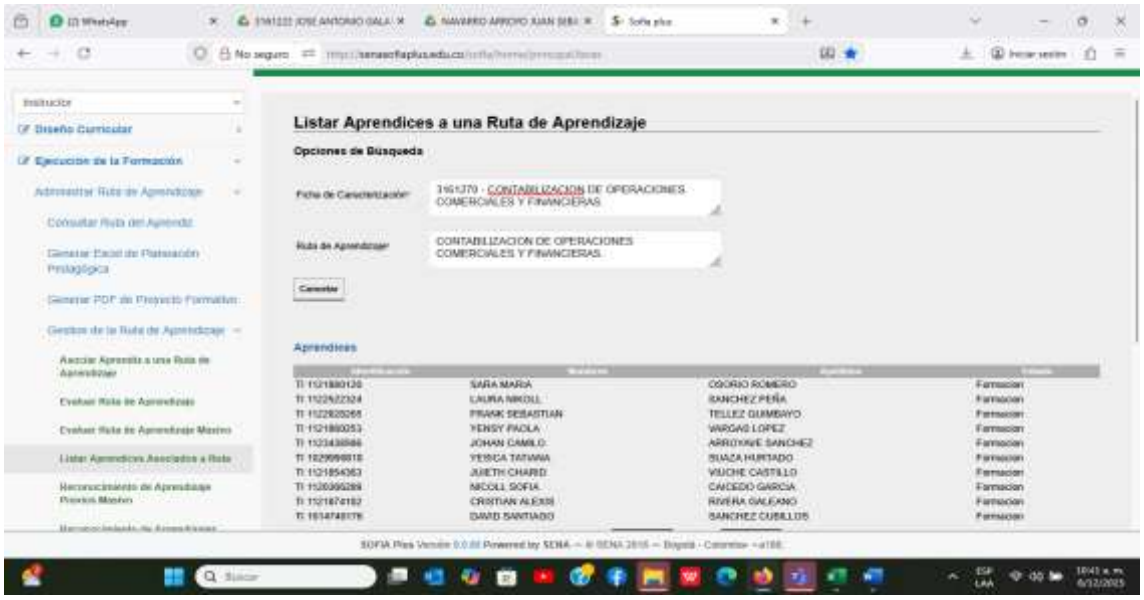


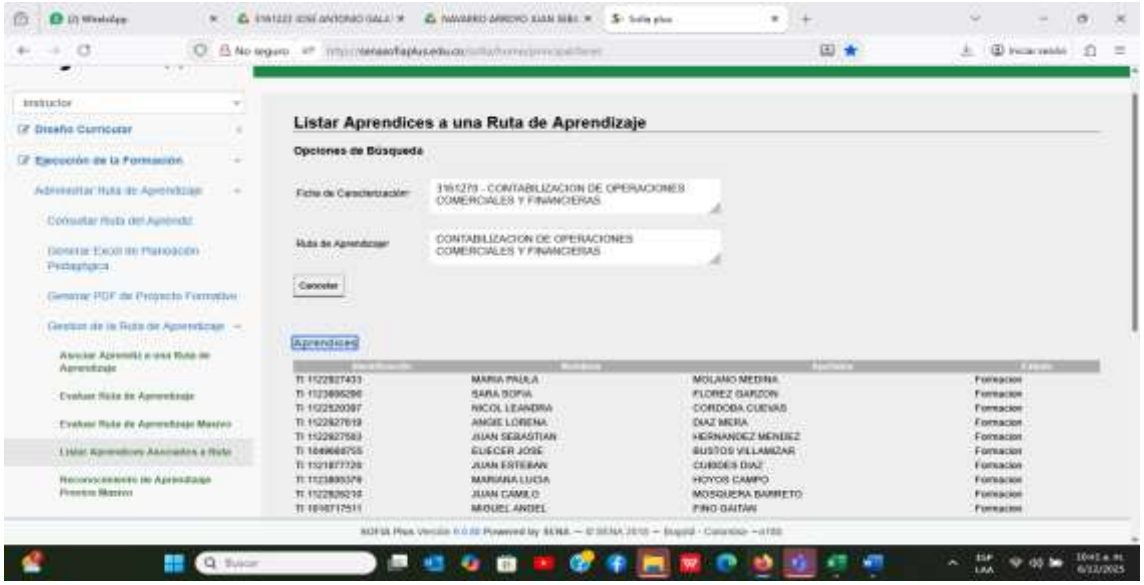


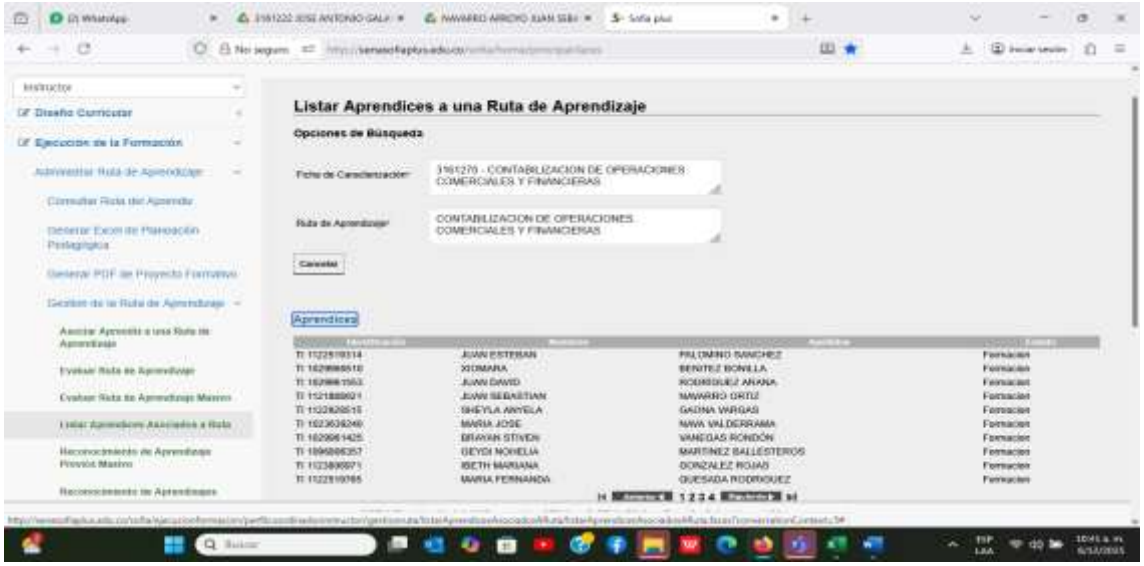


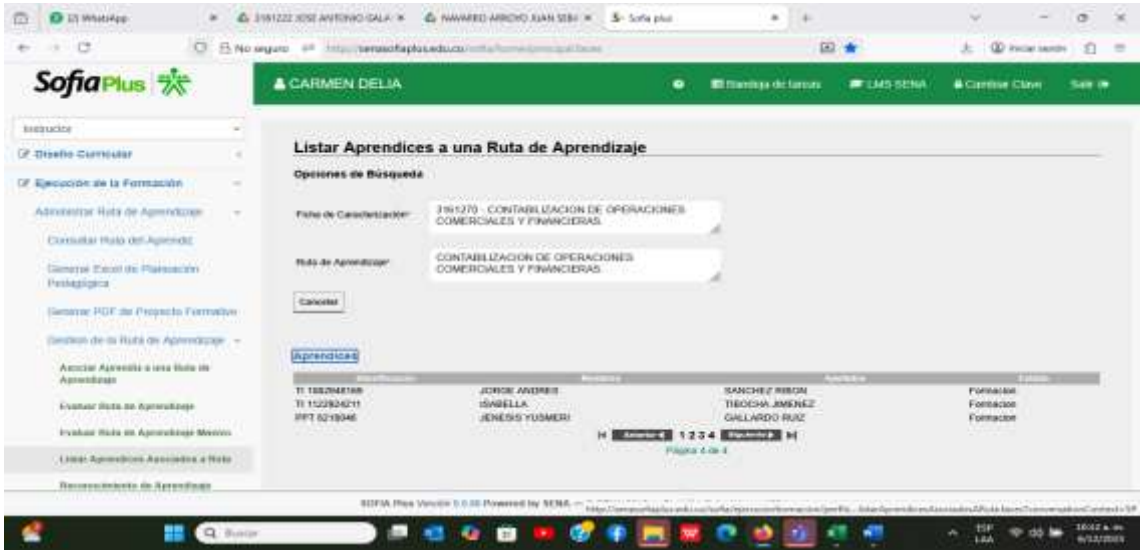
28 aprendices en formación

3161270 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.



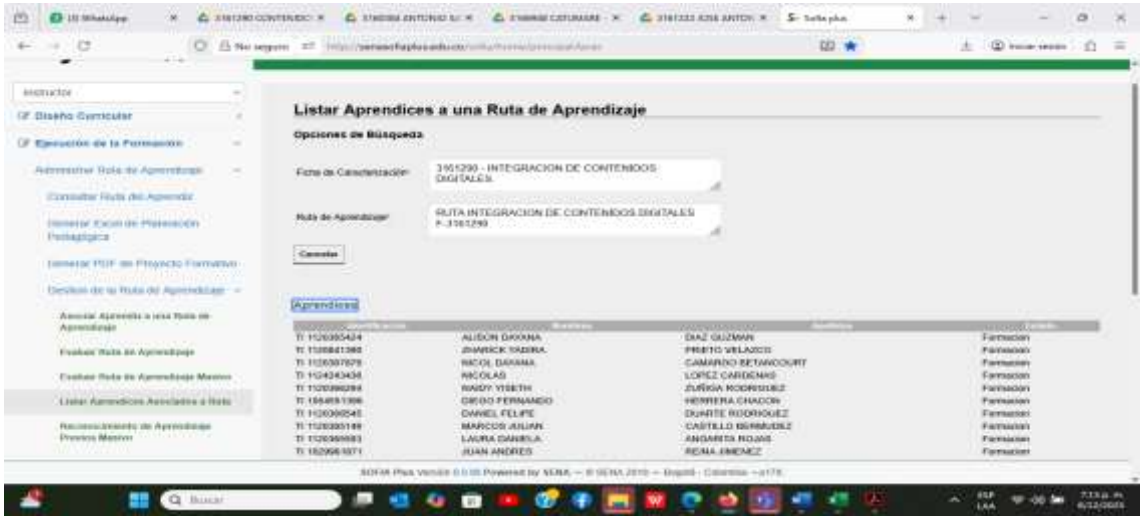


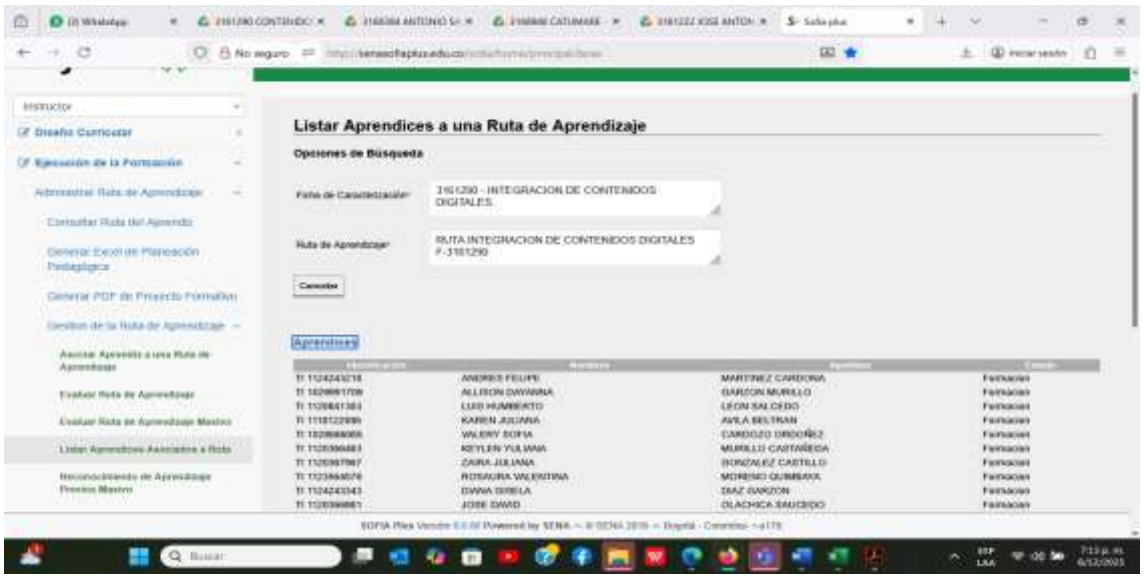


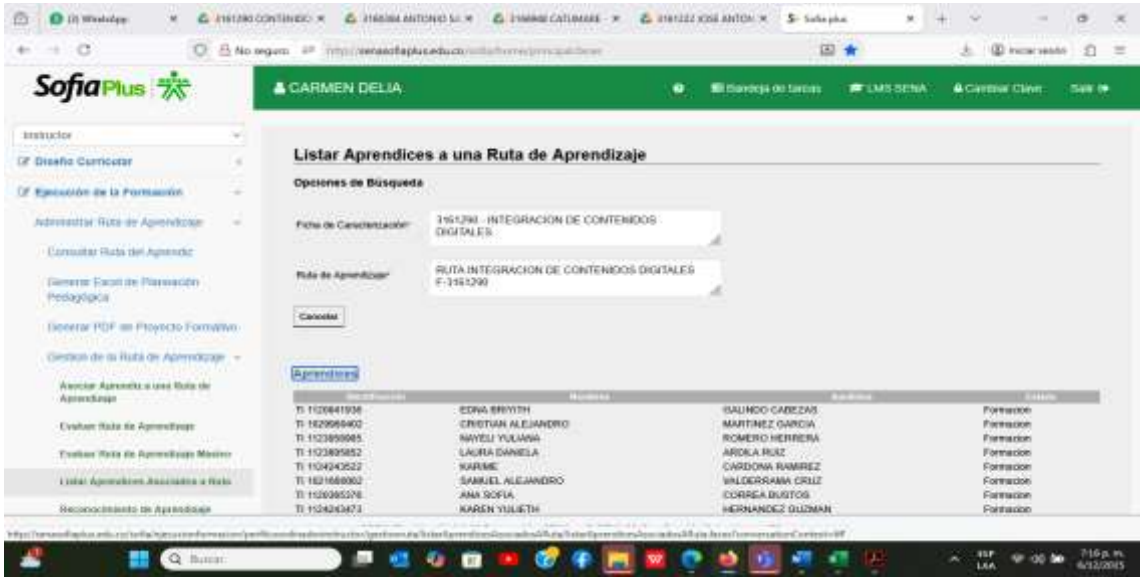


33 aprendices en formación

3161290 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

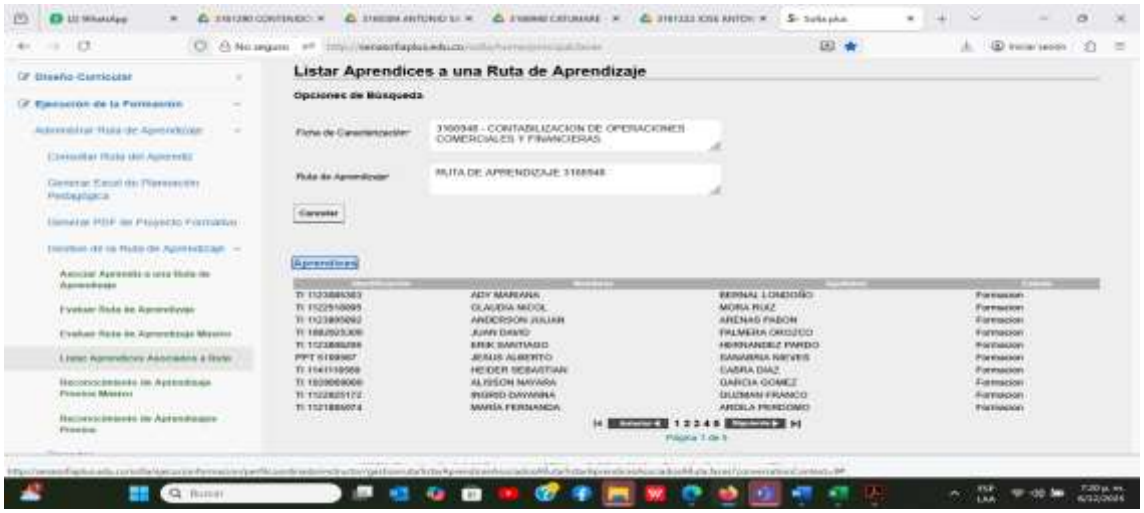


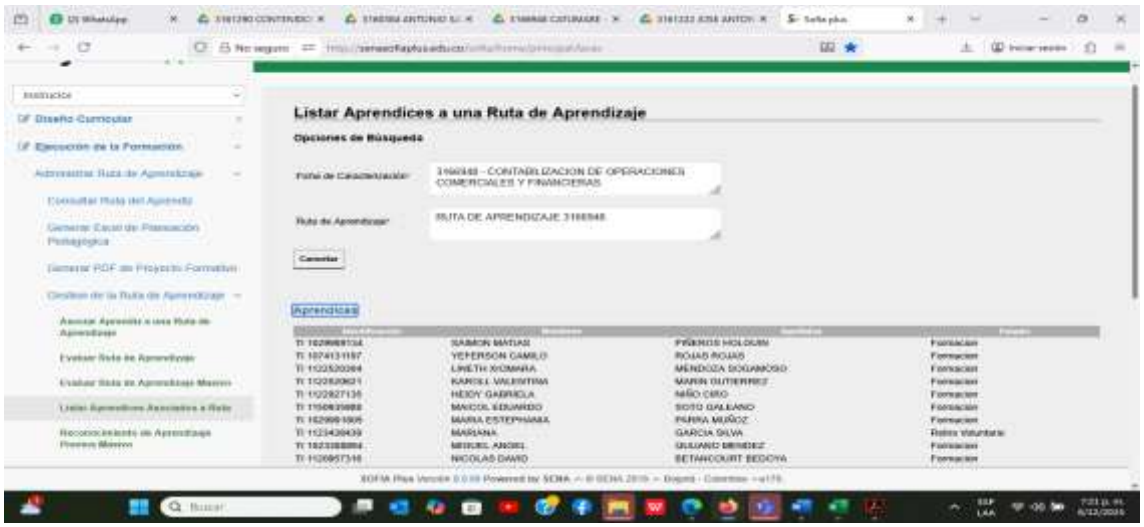


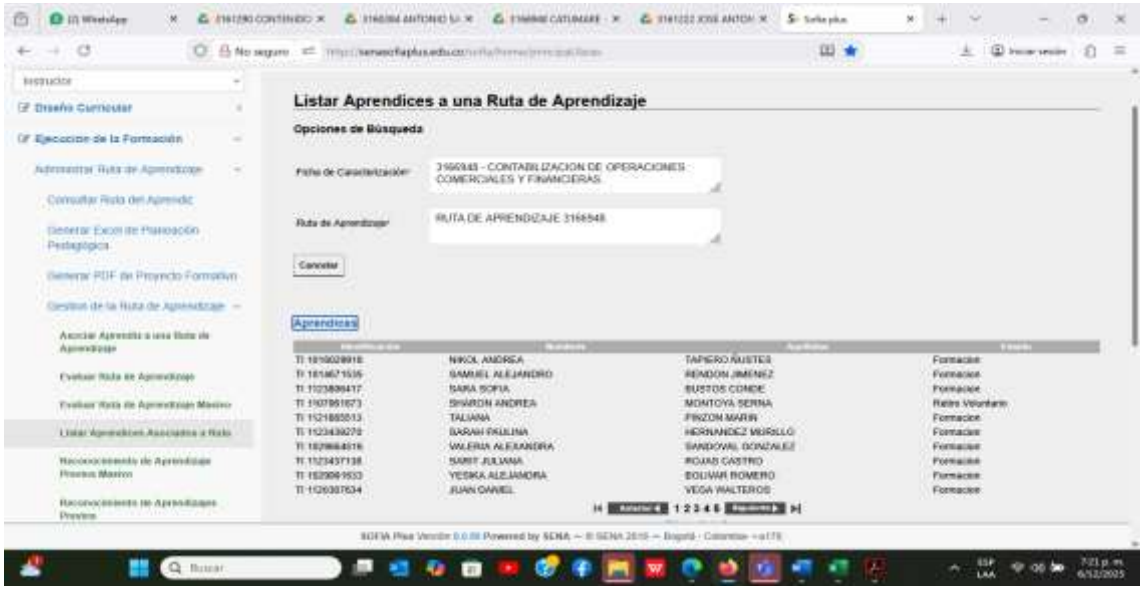


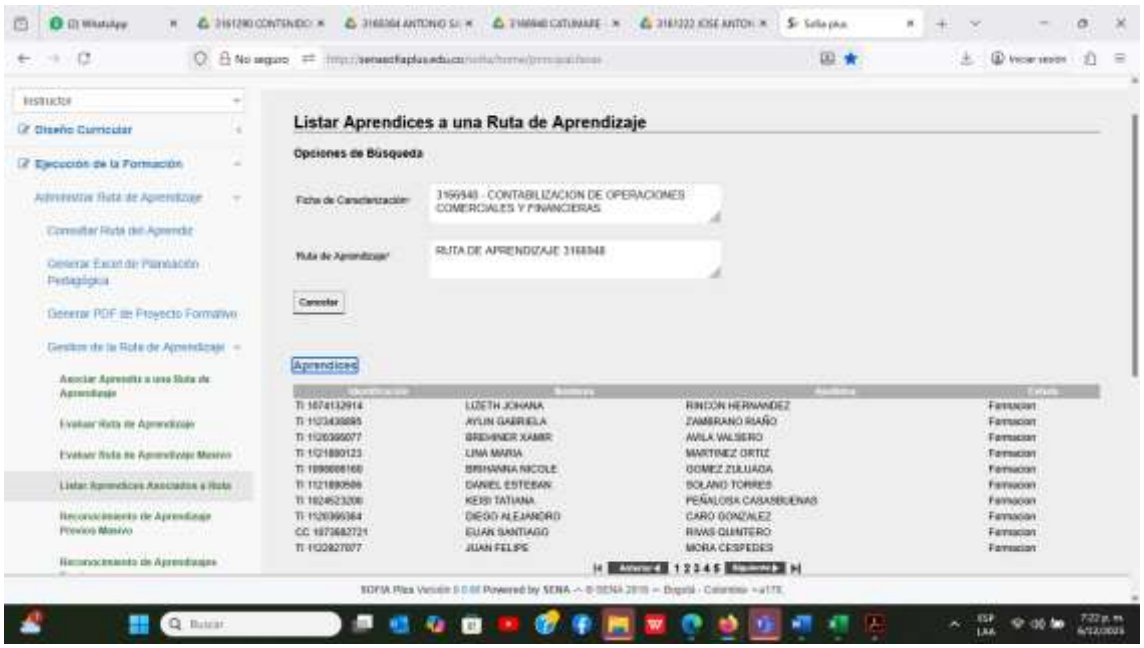
28 aprendices en formación

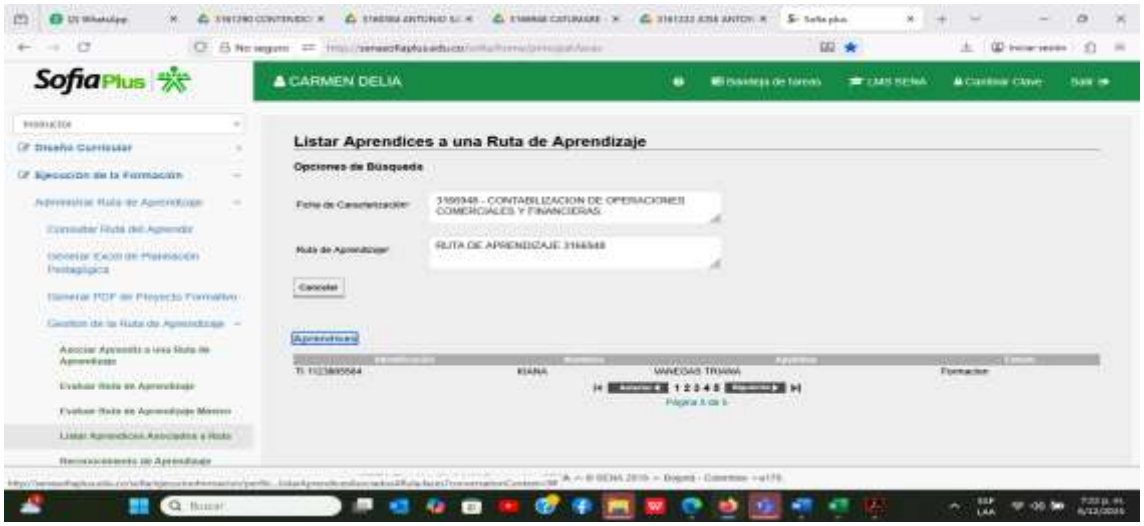
3166948 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.





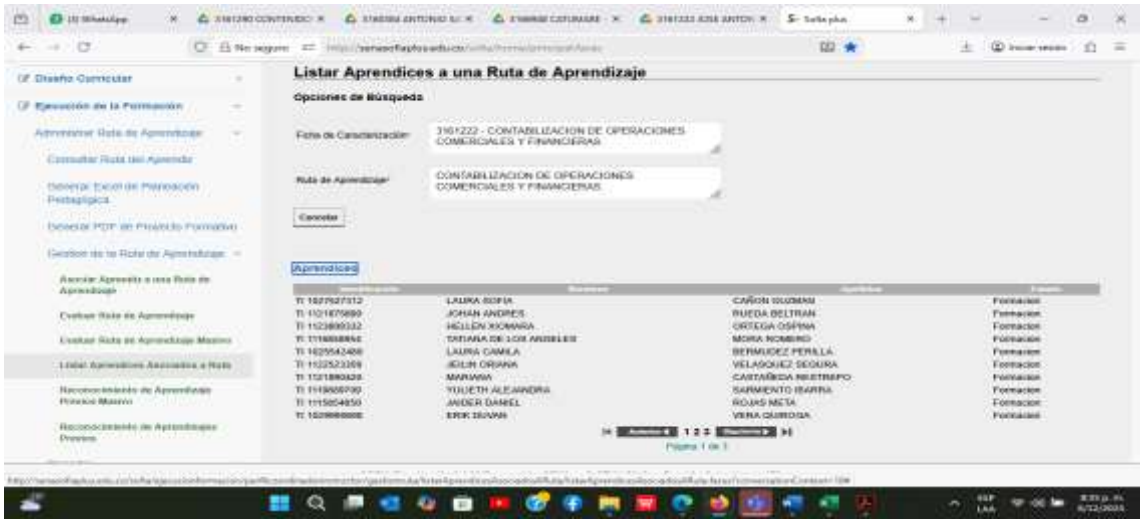


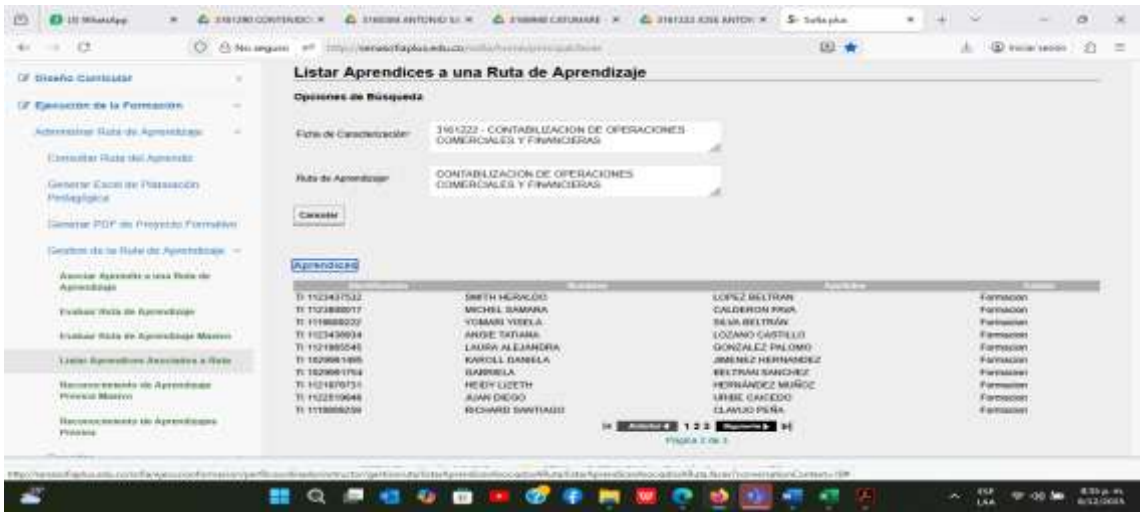


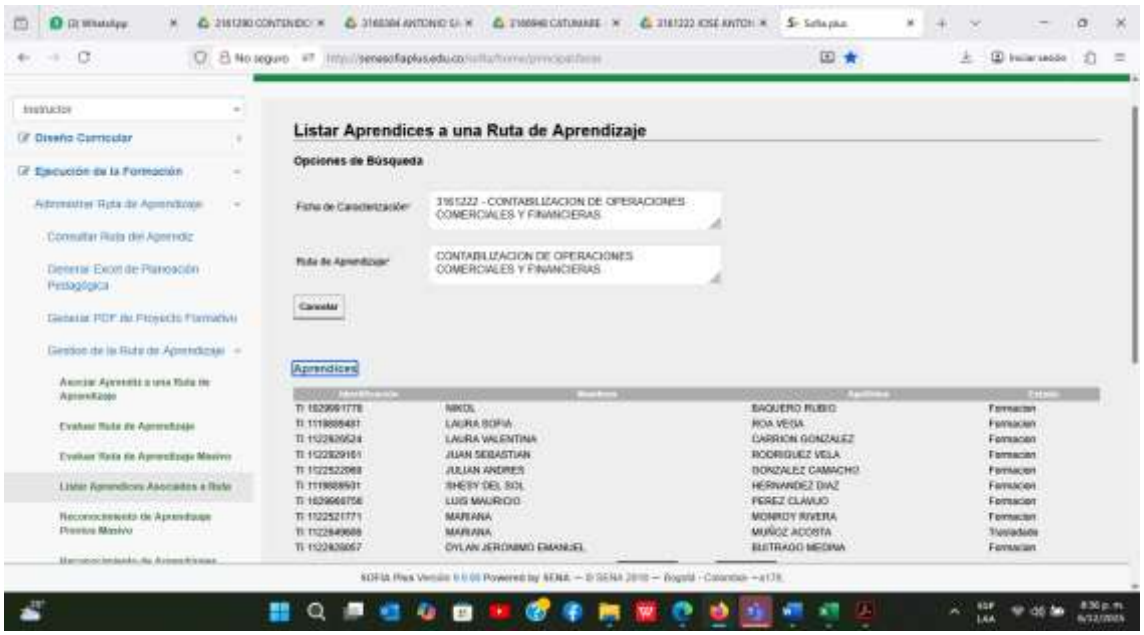


39 aprendices en formación

3161222 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.

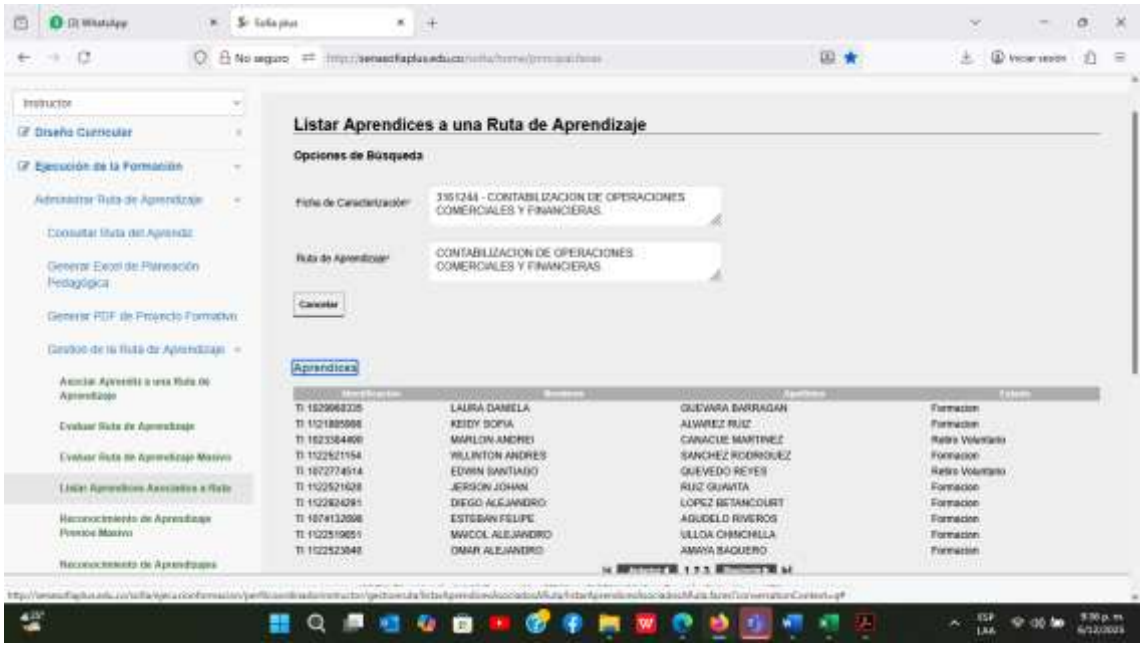


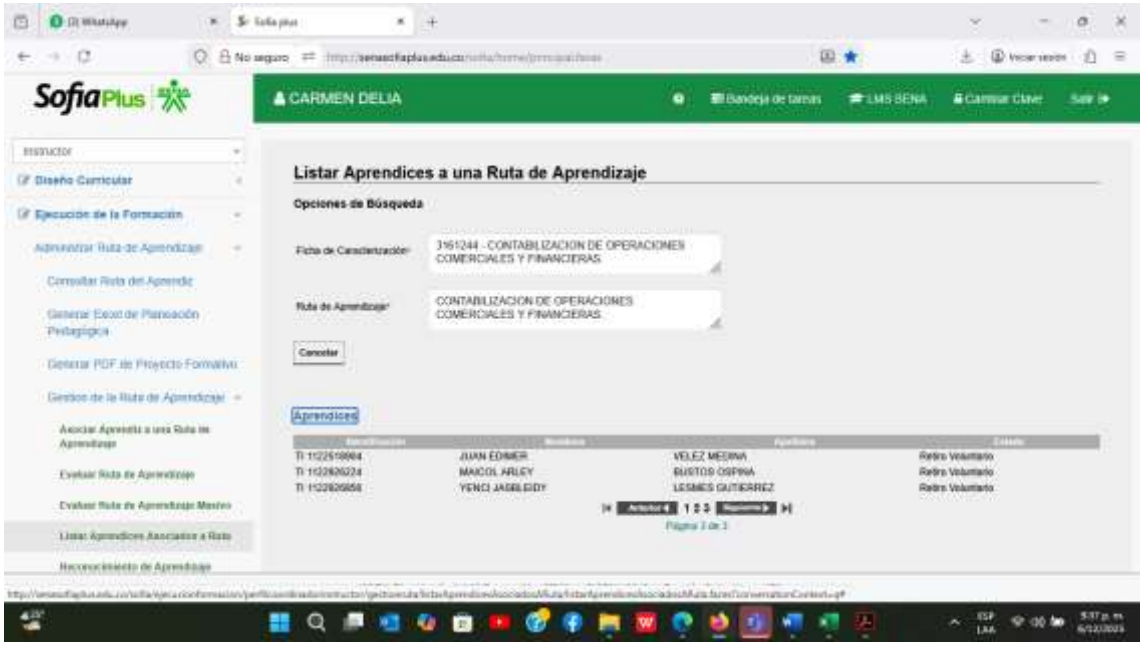




29 aprendices en formación

3161244-CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.





17 aprendices en formación
1 aprendiz pendiente por evaluar
16 aprendices evaluados y aprobados

Obligación Específica 14



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

FECHA INICIAL: 01/12/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 11/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3160384 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANIMAR EL CONTENIDO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y PROYECTO AUDIOVISUAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Integrar elementos multimedia de acuerdo con técnicas y herramientas de producción digital
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	8,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	3161222 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3161290 - INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANIMAR EL CONTENIDO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y PROYECTO AUDIOVISUAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Integrar elementos multimedia de acuerdo con técnicas y herramientas de producción digital
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3161244 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

02 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

03 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

04 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	8,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	63,90

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

REUNION 09 DE DICIEMBRE 2025





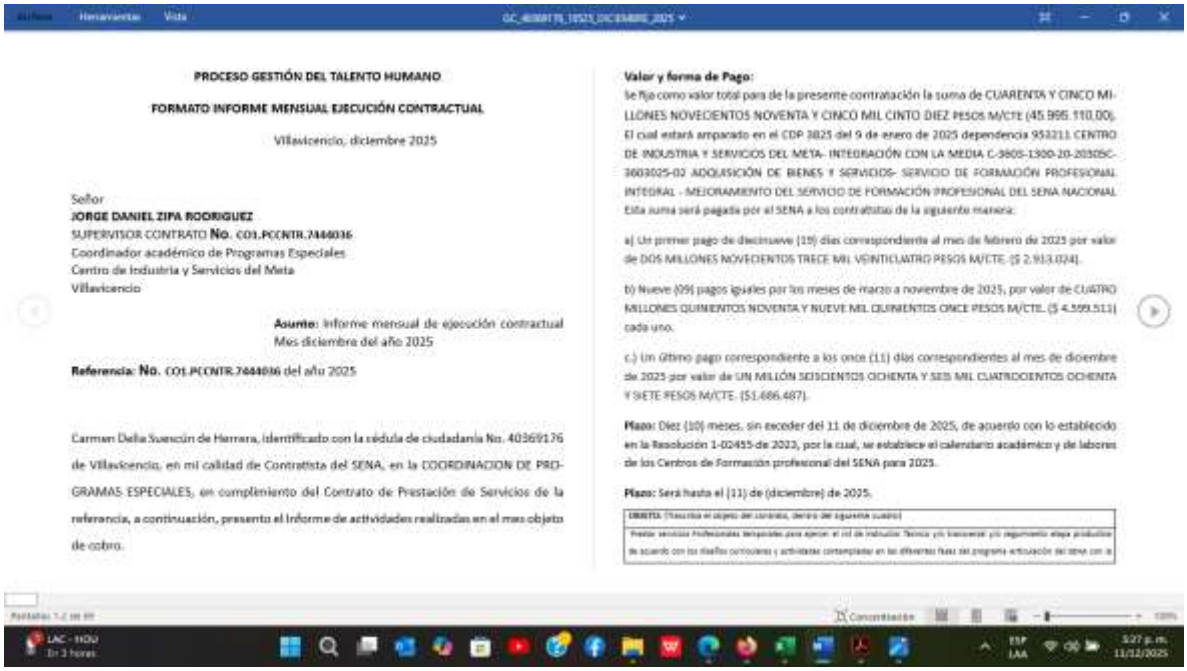






Obligación Específica 19 Anexo 10

Asistir y entregar los compromisos adquiridos de las reuniones que programe el ordenador del gasto y/o supervisor con ocasión al desarrollo de su objeto contractual.



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, diciembre 2025

Señor
JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
SUPERVISOR CONTRATO **No.** COL.PCONTR.7444036
Coordinador académico de Programas Especiales
Centro de Industria y Servicios del Meta
Villavicencio

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes diciembre del año 2025

Referencia: No. COL.PCONTR.7444036 del año 2025

Carmen Delia Suescún de Herrera, identificado con la cédula de ciudadanía No. 40369176 de Villavicencio, en mi calidad de Contratista del SENA, en la COORDINACION DE PROGRAMAS ESPECIALES, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago:
Se fija como valor total para de la presente contratación la suma de CUARENTA Y CINCO MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL CINTO DIEZ PESOS M/CTE (45.995.110,00). El cual estará amparado en el CDP 3825 del 9 de enero de 2025 dependencia 952211 CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META- INTEGRACIÓN CON LA MEDIA C-3605-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS- SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DEL SENA NACIONAL
Esta suma será pagada por el SENA a los contratistas de la siguiente manera:

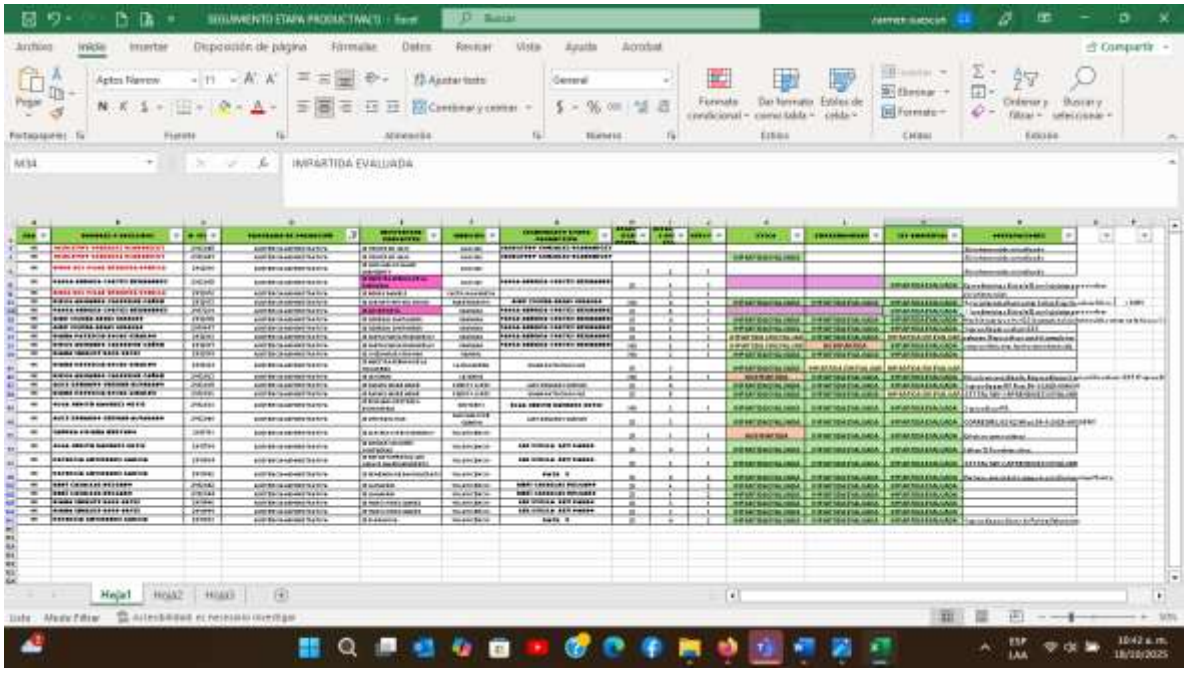
a) Un primer pago de diecinueve (19) días correspondiente al mes de febrero de 2025 por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS M/CTE. ($ 2.913.024).

b) Nueve (09) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($ 4.599.511) cada uno.

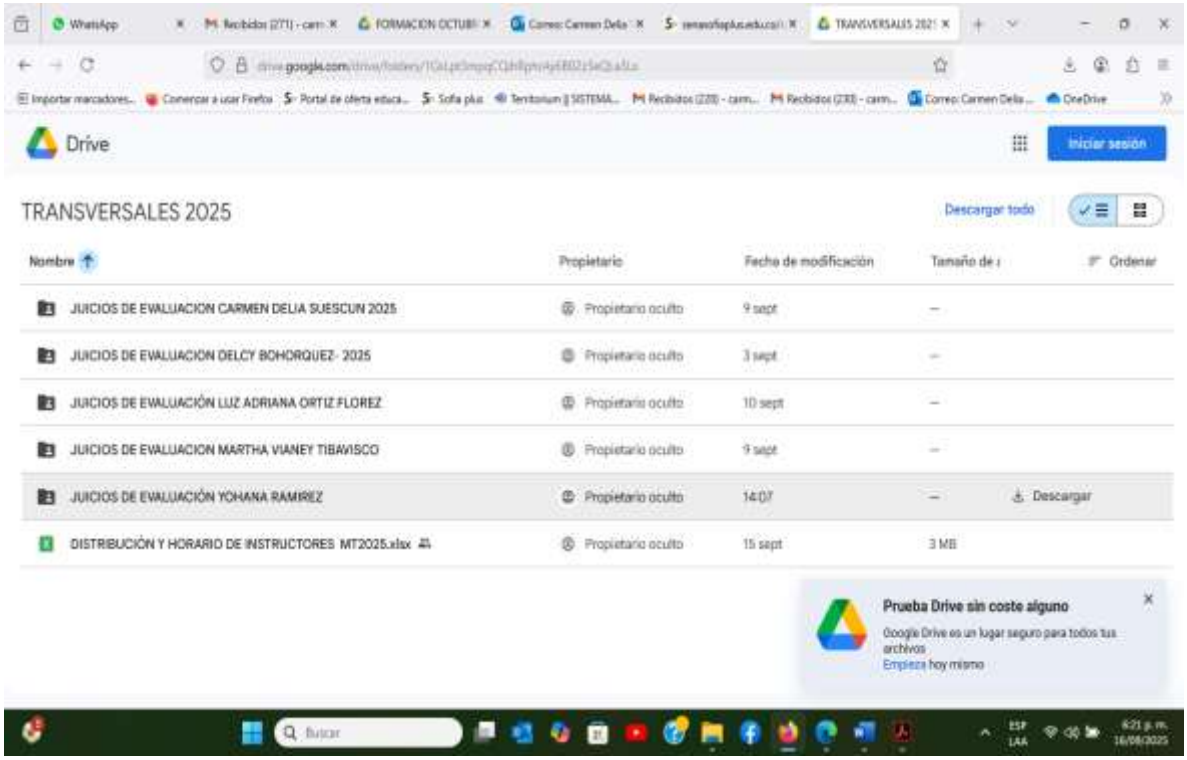
c.) Un último pago correspondiente a los once (11) días correspondientes al mes de diciembre de 2025 por valor de UN MILLÓN SEISCIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($1.686.487).

Plazo: Diez (10) meses, sin exceder del 11 de diciembre de 2025, de acuerdo con lo establecido en la Resolución 1-02455-de 2023, por la cual, se establece el calendario académico y de labores de los Centros de Formación profesional del SENA para 2025.

Plazo: Será hasta el (11) de (diciembre) de 2025.



Juicios Evaluativos: Transversal de emprendimiento **https://acortar.link/7tNY8X**


Drive
Iniciar sesión
TRANSVERSALES 2025
Descargar todo
Nombre
Propietario
Fecha de modificación
Tamaño de
Ordenar
JUICIOS DE EVALUACION CARMEN DELIA SUESCUN 2025
Propietario oculto
9 sept
JUICIOS DE EVALUACION DELCY BOHORQUEZ- 2025
Propietario oculto
3 sept
JUICIOS DE EVALUACIÓN LUZ ADRIANA ORTIZ FLOREZ
Propietario oculto
10 sept
JUICIOS DE EVALUACION MARTHA VIANEY TIBAVISCO
Propietario oculto
9 sept
JUICIOS DE EVALUACIÓN YOHANA RAMIREZ
Propietario oculto
14:07
Descargar
DISTRIBUCIÓN Y HORARIO DE INSTRUCTORES MT2025.xlsx
Propietario oculto
15 sept
3 MB
Prueba Drive sin coste alguno
Google Drive es un lugar seguro para todos tus archivos
Empieza hoy mismo
Buscar

Nombre:
Ficha:
Técnico en

ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL

Descripción de la actividad:
"Cuesta abajo" es un cortometraje que se encuentra dentro del repositorio de la biblioteca del SENA en el espacio de Cinescuela, lo invitamos observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

Responda las siguientes preguntas: ¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE

Descripción de la actividad:
Ambiente requerido: Ambiente de formación
Desde sus conocimientos y saberes previos, defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Esas notas servirán para la construcción de una definición conjunta del término **emprendimiento**.

Luego con la misma metodología se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.

SOLUCIÓN

Outlook

Juicios evaluativos; Ficha 3161290

Desde Carmen Delia Suescun De Herrera <csuescun@sena.edu.co>
Fecha Mar 9/12/2025 6:49 PM
Para Camilo Alberto Fierro Correa <cfierro@sena.edu.co>; especiales.cism <especiales.cism@sena.edu.co>; Mauricio Enrique Messa Cabrales <mmessa@sena.edu.co>
CC Santiago Calderon Perez <scalderonp@sena.edu.co>

1 archivo adjunto (89 KB)
Reporte de Juicios Evaluativos(3161290).pdf;

Buen día compañero Camilo Fierro.

Adjunto estoy enviando los juicios evaluativos de la ficha en mención de la transversal de emprendimiento.

A continuación, relaciono las novedades presentadas; 3 aprendices quedaron pendientes por evaluar, no presentaron evidencias.

TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO
TI	1124243522	KARIME	CARDONA RAMIREZ

Quedo atenta,

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA 04/12/2025

PRESENTADO A: Genit Astrid León Currea- subdirectora E.

ORDEN DE VIAJE No: 67825	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
	24/11/2025	**26/11/2025**
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: ( )**
	CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META	**San Juan de Arama - Meta**

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Prestar servicios Profesionales temporales para ejercer el rol de instructor Técnico y/o transversal y/o seguimiento etapa productiva de acuerdo con los diseños curriculares y actividades contempladas en las diferentes fases del programa Articulación del SENA con la Educación Media que se ejecute en las Instituciones Educativas articuladas al Centro de Industria y Servicios del Meta en la especialidad requerida y/o de su perfil. (Fomentar la cultura emprendedora)

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. Ejecutar formación Competencia Cultura Emprendedora Ficha 3161290 I.E San Juan de Arama - Meta

RESULTADOS:

1. **Se logro la Formación en la transversal de Emprendimiento**

EVIDENCIAS O SOPORTES: **Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe**

1. **Registro Fotográfico de la Formación**
2. **Tiquetes de viaje**
3. **Juicios Evaluativos**

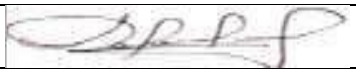
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
1. Emitir Juicios de Evaluación de los RAP impartidos de la ficha 3161290	**Carmen Delia Suescún de Herrera**	**04/12/2025**

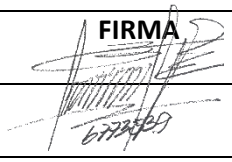
CONCLUSIÓNES:

1. Se logro la formación y evaluación de los RAP impartidos de la Competencia de Emprendimiento con la Ficha 3161290

DATOS DEL CONTRATISTA

NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
Carmen Delia Suescun de Herrera	

VISTO BUENO SUPERVISOR

CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
Coord. Académico de Programas Especiales	**Jorge Daniel Zipa Rodríguez**	

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS DE LA FORMACION
3161290 INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES








Punto Plus
vive digital
San Juan de Arama
menos pobreza
más trabajo
más oportunidades


Punto Plus
vive digital
San Juan de Arama
MINTIC
menos pobreza
más trabajo


Punto Plus
vive digital
San Juan de Arama
MINTIC

Reporte de Juicios de Evaluación

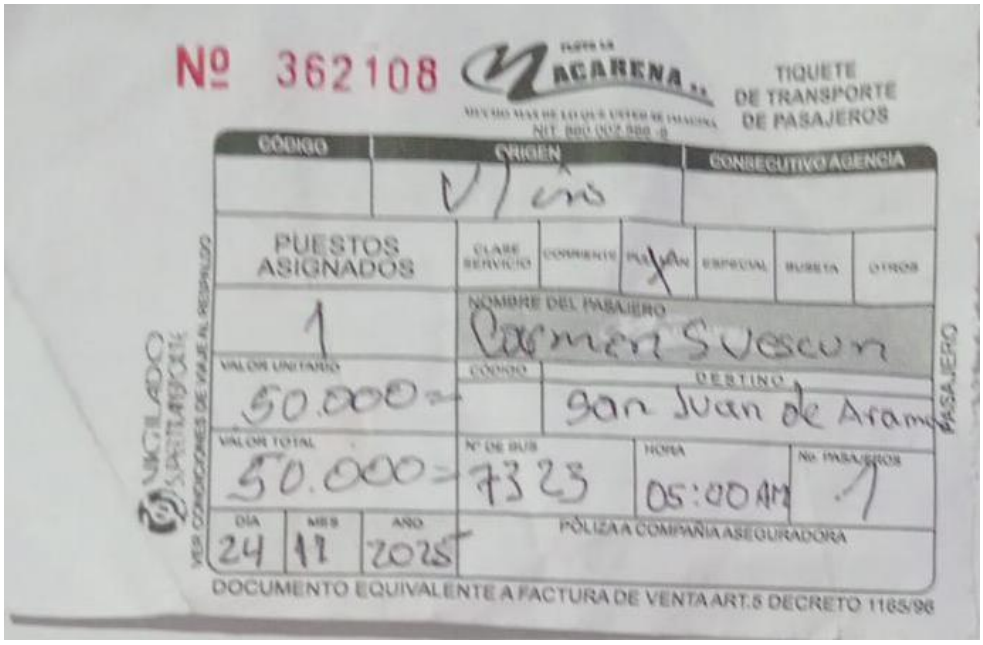
Fecha del Reporte: 09/12/2025
Ficha de Caracterización: 3161290
Código: 524704
Versión: 1
Denominación: INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 03/03/2025
Fecha Fin: 15/12/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 50 - REGIONAL META
Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

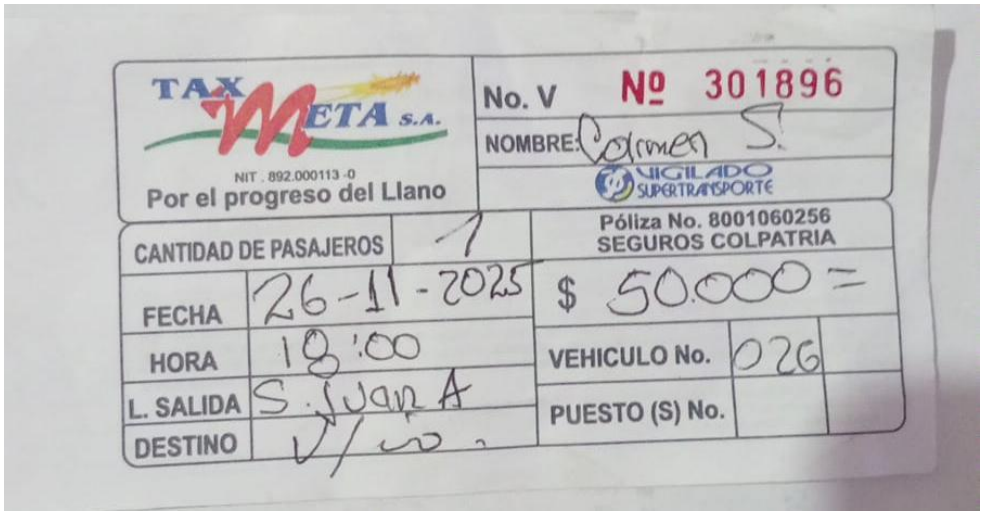
Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y	Funcionario que registro el
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1021680082	SAMUEL ALEJANDRO	VALDERRAMA CRUZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1028666085	VALERY SOFIA	CARDOZO ORDOÑEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-

TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	POR EVALUAR		-
TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029961871	JUAN ANDRES	REINA JIMENEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	POR EVALUAR		-
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	POR EVALUAR		-
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1054551396	DIEGO FERNANDO	HERRERA CHACON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1118122086	KAREN JULIANA	AVILA BELTRAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120362752	CRISTIAN DAVID	CASTAÑEDA LEON	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365149	MARCOS JULIAN	CASTILLO BERMUDEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365376	ANA SOFIA	CORREA BUSTOS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584416 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365424	ALISON DAYANA	DIAZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365424	ALISON DAYANA	DIAZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
TI	1120365424	ALISON DAYANA	DIAZ GUZMAN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

TIQUETES DE VIAJE DESPLAZAMIENTO TERRESTRE

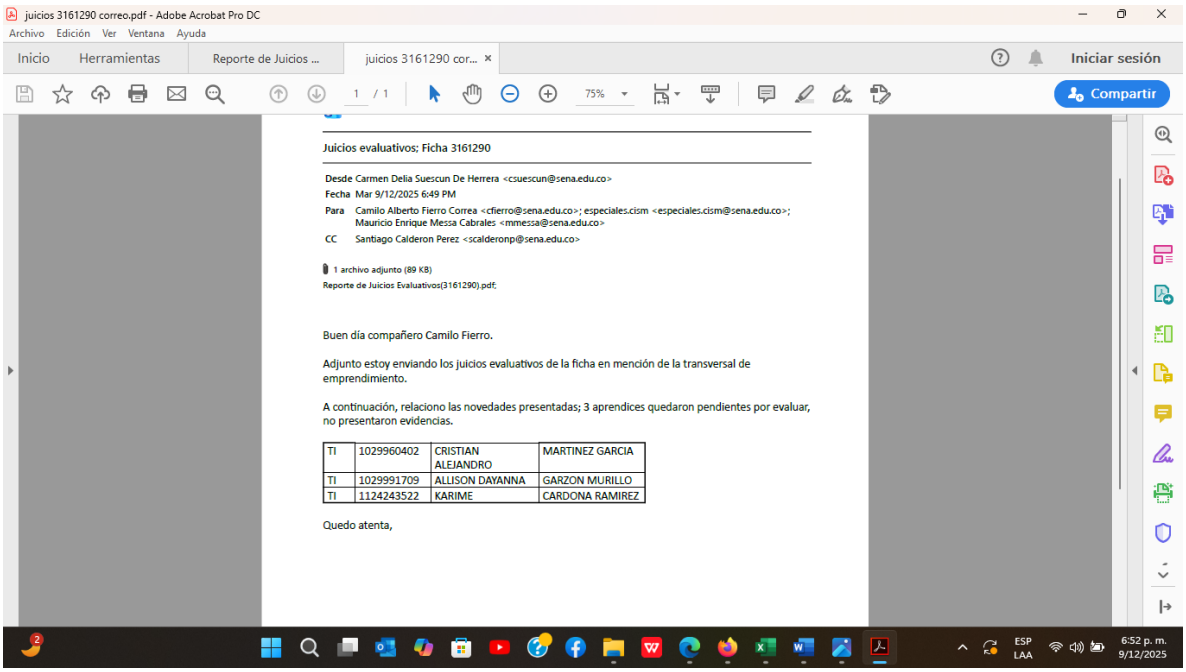
VILLAVICENCIO – SAN JUAN DE ARAMA – SAN JUAN DE ARAMA- VILLAVICENCIO





Quedan 3 aprendices por evaluar; ya fue informado el instructor líder de ficha

TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO
TI	1124243522	KARIME	CARDONA RAMIREZ



juicios 3161290 correo.pdf - Adobe Acrobat Pro DC

Archivo Edición Ver Ventana Ayuda

Inicio Herramientas Reporte de Juicios ... juicios 3161290 cor... Iniciar sesión

Compartir

Juicios evaluativos; Ficha 3161290

Desde Carmen Delia Suescun De Herrera <csuescun@sena.edu.co>
Fecha Mar 9/12/2025 6:49 PM
Para Camilo Alberto Fierro Correa <cfierro@sena.edu.co>; especiales.cism <especiales.cism@sena.edu.co>; Mauricio Enrique Messa Cabrales <mmessa@sena.edu.co>
CC Santiago Calderon Perez <scalderonp@sena.edu.co>

1 archivo adjunto (89 KB)
Reporte de Juicios Evaluativos(3161290).pdf;

Buen día compañero Camilo Fierro.

Adjunto estoy enviando los juicios evaluativos de la ficha en mención de la transversal de emprendimiento.

A continuación, relaciono las novedades presentadas; 3 aprendices quedaron pendientes por evaluar, no presentaron evidencias.

TI	1029960402	CRISTIAN ALEJANDRO	MARTINEZ GARCIA
TI	1029991709	ALLISON DAYANNA	GARZON MURILLO
TI	1124243522	KARIME	CARDONA RAMIREZ

Quedo atenta,

ESP LAA 6:52 p. m. 9/12/2025

GESTIÓN CONTRACTUAL
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CO1.PCCNTR.7444036

En mi calidad de supervisor del contrato de la referencia, me permito presentar el informe final del mismo, de acuerdo con la siguiente información:

1. ASPECTOS GENERALES

CONTRATANTE	Servicio Nacional de Aprendizaje Centro de Industria y Servicios del Meta
TIPO DE CONTRATO	Prestación de servicios
CONTRATO NRO.	CO1.PCCNTR.7444036
OBJETO	Prestar servicios Profesionales temporales para ejercer el rol de instructor Técnico y/o transversal y/o seguimiento etapa productiva de acuerdo con los diseños curriculares y actividades contempladas en las diferentes fases del programa Articulación del SENA con la Educación Media que se ejecute en las Instituciones Educativas articuladas al Centro de Industria y Servicios del Meta en la especialidad requerida y/o de su perfil
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO	08/02/2025
FECHA DE INICIO	10/02/2025
PLAZO INICIAL	300 días.
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	11/12/2025
RAZÓN SOCIAL	Carmen Delia Suescún de Herrera
CC o NIT	40369176
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	No aplica.
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	No aplica.
LUGAR DE EJECUCIÓN	En las Instituciones Educativas del departamento del Meta,

	articuladas al Centro de Industria y Servicios del Meta.
VALOR INICIAL	45.995.110 COP
FORMA DE PAGO	a) Un primer pago de diecinueve (19) días correspondiente al mes de febrero de 2025 por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS M/CTE. ($ 2.913.024). b) Nueve (09) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($ 4.599.511) cada uno. c.) Un último pago correspondiente a los once (11) días correspondientes al mes de diciembre de 2025 por valor de UN MILLÓN SEISCIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($1.686.487).
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	No: 3825 de fecha 2025-01-09. Dependencia 36-02-00-050-953210 Centro de Industria y Servicios del Meta
CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL	RP 10525
VALOR FINAL DEL NEGOCIO JURÍDICO	Cuarenta y cinco millones novecientos noventa y cinco mil ciento diez pesos m/cte45.995.110 COP
FECHA DE TERMINACIÓN FINAL	11/12/2025
FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)	No aplica.
VALOR TOTAL PAGADO	Cuarenta y cuatro millones trecientos ocho mil seiscientos veintitrés pesos m/cte $44.308.623
VALOR TOTAL EJECUTADO	Cuarenta y cuatro millones trecientos ocho mil seiscientos veintitrés pesos m/cte $44.308.623
SUPERVISOR	JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
APOYO A LA SUPERVISIÓN	Andrea Vivas Cárdenas
MODIFICACIÓN NRO.	No aplica.
CDP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	No aplica.
CRP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	No aplica.
SUSPENSIÓN	No aplica.
CESIÓN DE CONTRATO	No aplica.
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA CESIÓN	No aplica.
FECHA DE INICIO DE LA CESIÓN	No aplica.

2. ASPECTOS TÉCNICOS

2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción del contrato, el contratista adquirió las siguientes obligaciones:

OBLIGACIONES [Incluya todas las obligaciones contractuales]	**¿CUMPLIÓ?** [Seleccione: **SI / NO / Parcialmente / No se requirió el cumplimiento]**	**PRODUCTO O EVIDENCIA** [Referir la ubicación de los soportes de las actividades desarrolladas para cumplir cada obligación específica durante el periodo del informe]
1. Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, de acuerdo con su perfil.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
2.Participar en la generación y desarrollo de diseño curricular, proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica, desarrollo tecnológico, publicaciones y estudios de vigilancia tecnológica y competitiva para establecer de manera prospectiva las tendencias de desarrollo de las diversas redes de conocimiento de interés institucional y cuando el	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False

Centro de formación así lo requiera.		
3. Aplicar el procedimiento de aprendizajes previos, realizar reconocimiento de estilos y ritmos de aprendizaje de las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
4. Orientar la formación profesional integral de acuerdo el modelo pedagógico de la entidad, el diseño y desarrollo curricular de los programas del área temática de las fichas asignadas; propendiendo por la permanencia y certificación de los aprendices en el desarrollo de la formación profesional integral.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
5. Emitir juicio de evaluación de los resultados de aprendizaje, de las competencias del programa, en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. Emitir juicio de evaluación de	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False

los resultados de aprendizaje, de las competencias del programa, en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.		
6. Registrar en el sistema de gestión académica establecido por la entidad en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que se relacionan en el procedimiento de la ejecución de la formación profesional.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
7. Reportar oportunamente al coordinador académico, a través de medios formales, las novedades que se generen durante la ejecución de la formación de las fichas asignadas; y hacer seguimiento a las mismas.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
8. Verificar que los participantes a su formación se encuentren en estado "en formación" en el sistema de gestión académica de la entidad.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
9. Apoyar en el acopio de los documentos del	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes

procedimiento de Ingreso de aprendices cuando las condiciones de la población lo requieran.		mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
10. Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	**No se requirió el cumplimiento**	N/A
11. Participar e informar las situaciones presentadas con aprendices en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen, de acuerdo con la citación realizada.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/O"portunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
12. Aplicar las medidas formativas establecidas en el reglamento del aprendiz.	**No se requirió el cumplimiento**	
13. Participar y aportar en la construcción de los entregables de las fases de Registro calificado y Autoevaluación para los programas en nivel tecnológico, cuando el centro lo requiera.	**No se requirió el cumplimiento**	N/A
14. Apoyar al centro de formación en la promoción de la oferta institucional.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico

		para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección “Ejecución del Contrato”, y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
15. Realizar seguimiento a la etapa productiva, documentar y acompañar al aprendiz en reunión(es) con el conformador, registrar las evidencias del proceso y aplicar instrumentos que evalúen la etapa productiva y aporten a la mejora del proceso formativo. Realizar seguimiento a la etapa productiva, documentar y acompañar al aprendiz en reunión(es) con el conformador, registrar las evidencias del proceso y aplicar instrumentos que evalúen la etapa productiva y aporten a la mejora del proceso formativo.	**No se requirió el cumplimiento**	N/A
16. Acompañar a los aprendices en las actividades contempladas en el Plan Nacional de Bienestar al Aprendiz.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección “Ejecución del Contrato”, y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/O“portunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False

17. Ejecutar un mínimo de 160 horas mensuales de formación directa de acuerdo con la programación de la formación del Centro.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noj"ceUI'=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
18. Apoyar las etapas precontractual y contractual (apoyos técnicos) dentro de los procesos contractuales y de cooperación asignados por el supervisor o el ordenador del gasto.	**No se requirió el cumplimiento**	N/A
19. Asistir y entregar los compromisos adquiridos de las reuniones que programe el ordenador del gasto y/o supervisor con ocasión al desarrollo de su objeto contractual.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
20. Atender las orientaciones del equipo técnico-pedagógico del Centro de formación y de la regional Meta. Atender las orientaciones del equipo técnico-pedagógico del Centro de formación y de la regional Meta.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noj"ceUI'=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
21. Realizar la solicitud de las necesidades de materiales de formación	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-

con todas las características y especificaciones según proyectos de formación de acuerdo con la especialidad y demás procedimientos, en los momentos que se requiera		062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
22. Promover, divulgar y participar cada mes las actividades y el material bibliográfico digital/físico a los aprendices enviado por el Sistema de Bibliotecas SENA. (incluir referencias bibliográficas, participar de talleres y eventos, entre otros).	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False
23. Elaborar informe de ejecución del proyecto formativo y cierre de etapa lectiva y productiva.	**No se requirió el cumplimiento**	N/A
24. Diligenciar los formatos del archivo de gestión según los lineamientos de gestión documental acorde a la historia académica de cada aprendiz y cada ficha mensual. Migrar la información de las historias académicas al archivo/espacio digital orientado por la Coordinación del Grupo de Formación Integral, Gestión Educativa y promoción y Relaciones Corporativas del Centro.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False

25. Realizar las demás actividades propias y necesarias para el cumplimiento del objeto contractual.	SI	Las actividades ejecutadas por el contratista se encuentran detalladas en los informes mensuales de ejecución contractual (GTH-F-062 V10), cargados en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP II), en la sección "Ejecución del Contrato", y puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False

3. ASPECTOS LEGALES

3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A.		
NRO. DE PÓLIZA	30-46-101016731		
CERTIFICADO O ANEXO	0		
FECHA EXPEDICIÓN	08/02/2025		
FECHA APROBACIÓN	10/02/2025		
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Cumplimiento	10/02/2025	12/04/2026	$4.599.511
Devolución del pago anticipado			
Salarios y prestaciones sociales			
Calidad del servicio			

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL	
ASEGURADORA	No aplica.
NRO. DE PÓLIZA	No aplica.
CERTIFICADO O DE ANEXO	No aplica.
FECHA EXPEDICIÓN	No aplica.

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL			
FECHA APROBACIÓN	No aplica.		
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Responsabilidad civil extracontractual	No aplica.	No aplica.	No aplica.

3.2 Cumplimiento del objeto

Las actividades desarrolladas por el contratista en el periodo descrito anteriormente, relacionadas con cada una de las obligaciones específicas, se evidencia cada soporte adjuntado a este informe junto con la evaluación gestionada en el aplicativo Sofía-Plus, con lo cual se verifica el cumplimiento a satisfacción de las obligaciones establecidas.

CARMEN DELIA SUESCUN	2912043	2911737	2912015	2911954	2911954	2911977	2911829	2912038	2912005	3161290
	2911890	2919707	2919697	2912611	2912611	2912013	2911711	2912041	2912037	3161222
	3161268	3160384	2912011	2912603	2912603	2912635	2911992	2912639	2911790	3166948
	3165721	2926536	2911980	2912640	2912640	2912649	2911837	**2912623**	3161222	3165721
	3165874	2912643	2912642	2936337	2936337	2912040	2911838	2912039	3161244	3165874

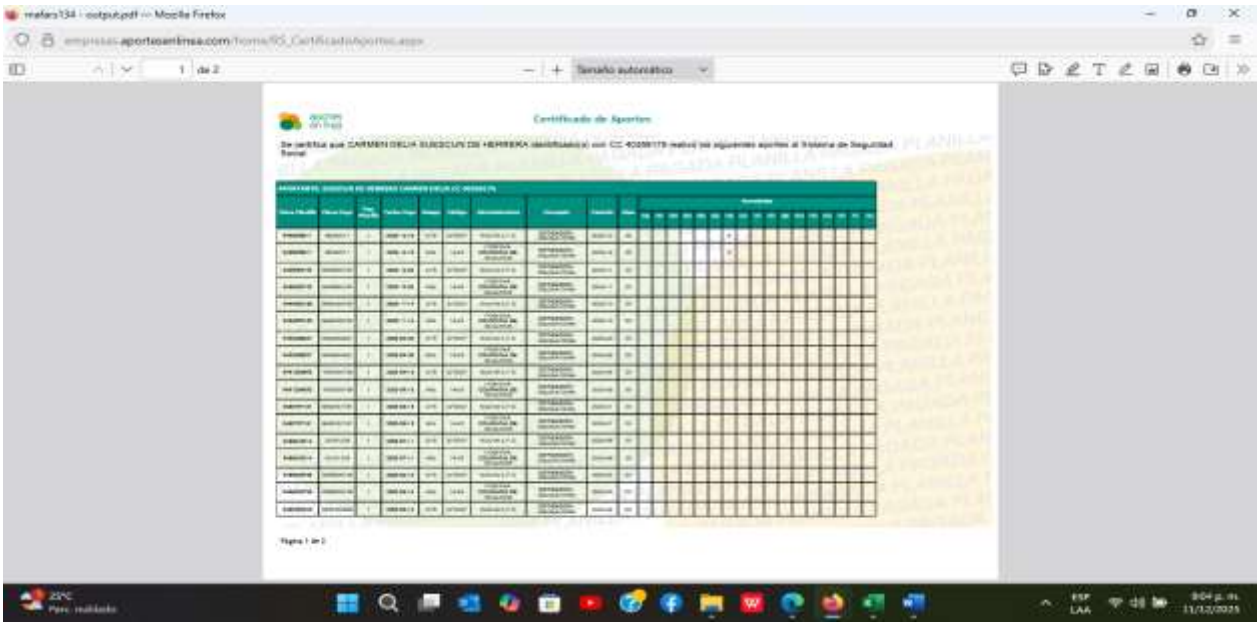
3.3 Cumplimiento de los aspectos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA

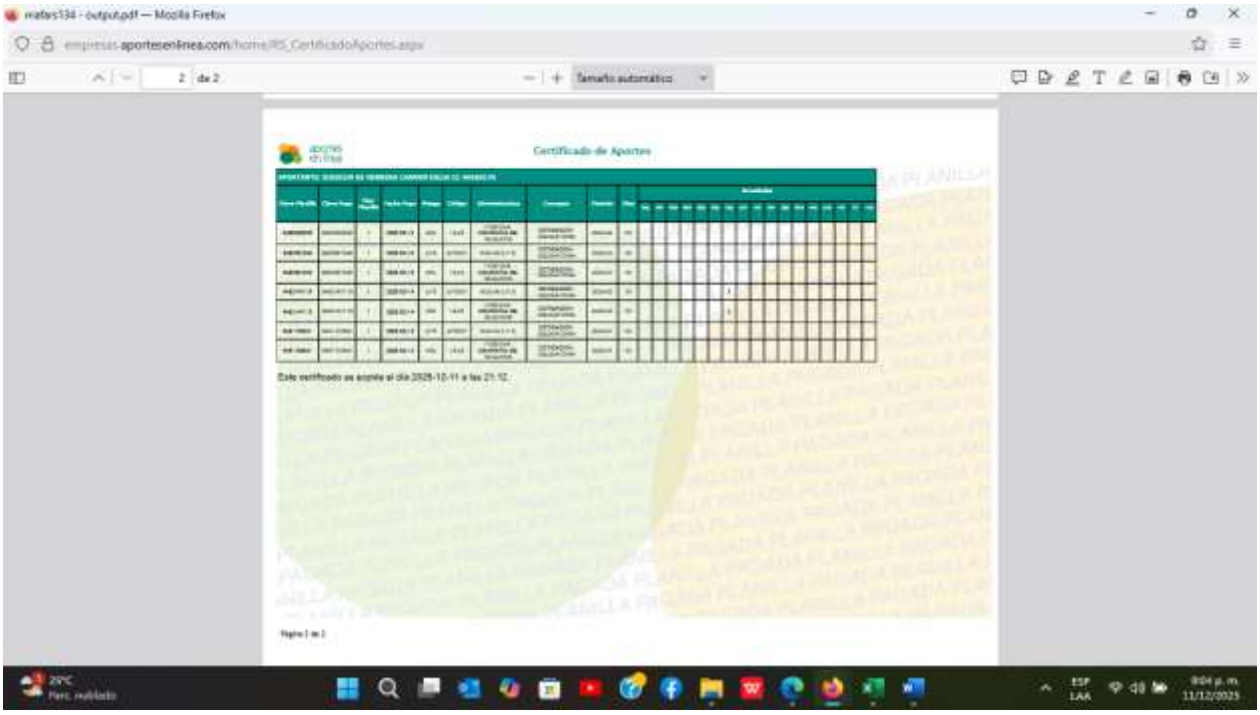
No aplica.

3.4 Multas y sanciones

De conformidad con la ejecución del contrato NO se presentaron multas y/o sanciones.

3.5 Certificado de pagos de seguridad social





Mediante los informes presentados por la supervisión durante la ejecución del contrato, los cuales fueron entregados para el proceso de pago, se evidenció que el contratista cumplió a cabalidad con el objeto y las obligaciones contractuales.
https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7570822&isFromPublicArea=True&isModal=False

3.6 Designación de la supervisión

Que el ordenador del gasto realizó la designación de supervisión así:

El 08/02/2025 1:34:56 PM Al funcionario Jorge Daniel Zipa Rodríguez

3.7 Liquidación del negocio jurídico

Que respecto de la liquidación del contrato se estableció:

De conformidad con el artículo 217 del Decreto Ley 19 de 2012, que modificó el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, no será liquidado el presente contrato cuando el Supervisor de este, certifique a su finalización que el objeto y todas las obligaciones del contrato fueron cumplidas a satisfacción por el Contratista y que a éste se le canceló el valor total de los honorarios pactados. En caso contrario, o cuando el contratista presente reclamación que impida considerar que las partes han terminado el contrato a paz y salvo, el presente contrato será liquidado de mutuo acuerdo entre las partes, dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de su terminación por cualquier causa; en el evento de que las partes no lleguen a un acuerdo, el SENA procederá a liquidarlo unilateralmente en las condiciones y términos establecidos en los artículos 60 de la Ley 80 de 1993 y el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007.

4. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD

Además de las obligaciones consagradas en la Ley 80 de 1993 y 1150 de 2007, así como las que se deriven del Decreto 1082 de 2015 y las demás normas que regulen la materia, el SENA se obliga a:

Las contempladas en el formato GTH-F-077 V.18.

5. ASPECTOS FINANCIEROS

5.1 Pagos realizados

No aplica.

5.2 Estado financiero

CONCEPTO	VALOR
Valor inicial del negocio jurídico	$45.995.110.00
Adiciones o disminuciones del negocio jurídico	$ 0,00
Valor de las reducciones	$ 0,00

Valor final del negocio jurídico	$45.995.110.00
Valor ejecutado	$44.308.623.00
Valor pagado	$44.308.623.00
Valor por pagar	$ 1.686.487,00
Valor a liberar	$ 0,00

Conforme a lo anteriormente expuesto, se debe: En virtud de las condiciones contractuales, el SENA pagará al contratista el saldo a favor del contratista previsto en el balance financiero, una vez se cumplan con las condiciones de pago.

Para constancia se firma el 11 de diciembre de 2025.

JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
Supervisor Contrato **No. CO1.PCCNTR.7444036**
Coordinador académico de Programas Especiales
Centro de Industria y Servicios del Meta

Elaboró: Andrea Vivas Cardenas
Apoyo a la Supervisión

CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
V2	29/03/2023	Se realizan modificaciones en el Punto II Aspectos Técnicos, numeral 1 obligaciones: En la tabla que se relaciona se eliminaron las columnas: No cumplió, Columna no se requirió el cumplimiento En el punto IV, numeral 1 pagos realizados, se eliminaron las columnas: NÚMERO DE CUENTA POR PAGAR, NUMERO DE OBLIGACIÓN, VALOR BRUTO VALOR,

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
		DEDUCCIONES Igualmente se modifica la columna valor neto pagado por Valor pago
V4	08/11/2024	Se incluyen numerales en las generalidades, Se incluyen notas internas para dar contexto a la información contenida en el formato.
V5	30/09/2025	El documento ha sido actualizado para incluir la clasificación de la información, la cual debe realizarse conforme a las directrices establecidas en el documento GOR-G-015 Guía Etiquetado de Información, disponible en la herramienta de gestión del SIGA. Se adecúa el documento para que sirva también como informe final de persona natural. Se incluye el numeral de obligaciones de la entidad, a efectos de garantizar la adecuada conservación de bienes u obras.