PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Cartagena 30 de Noviembre de 2020

Señor (a)
MERLY NEIRA MENDEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.**1962948**
Cargo del supervisor: Tecnico G02
Dependencia: Coordinación administrativa y financiera.
Ciudad: Cartagena

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes: Noviembre del año 2020.

Referencia: No. **1962948** del año 2020

Estefany Redondo Yepes, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.050.036028 de san jacinto (Bolívar), en mi calidad de Contratista del SENA, en Emprendimiento, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: *Se fija como valor total para el contrato la suma de CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($4.800.857.00). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de Tres millones ciento cincuenta y ocho mil cuatrociento cincuenta y ocho mil pesos M/cte ($3.158.458.00) correspondiente al mes de noviembre de 2020. b) Un último pago por valor de Un millón quinientos dieciséis mil sesenta pesos M/cte ($1.516.060.00) correspondiente al mes de diciembre de 2020.* ***Y un sado a devolver por la suma de ciento veite seis mil treciento treita y nueve mil pesos($126.339)***

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral, que programe el centro de formación en sus diferentes niveles y modalidades, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente, ÁREA TEMÁTICA: EMPRENDIMIENTO, programa de formación: Titulada – Complementaria. Si los instructores contratistas llegasen a apoyar proyectos de investigación, el centro de formación profesional deberá cumplir con los lineamientos establecidos por SENNOVA.

CLÁUSULA 1.2

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.		
2.	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.		
3.	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Revicion y ejecución a las fichas asignadas Cod Ficha : 2239123 y Cod Ficha: 2239127 fueron evaluadas	Registro fotográfico, plata forma sofia plus Certificados
4.	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Apoyo a la Formación Profesional Integral, en los Programas de formación complementaria AREA EMPRENDIMIENTO fichas No.2239123 Fundamneto Basico de mercado y valores para inversionista, No.2239127 Emprendimiento Basico, No.2239136 Fundamento organizacional de unidades productivas (En curso) y No.2239129 Fundamento organizacional de unidades productivas (En curso) . -Reunión virtual con Supervisor de la formacion , y apoyo coordinación académica programas Complementarios. Se realizo la socialización para los Instructores nuevo del mes de Noviembre 2020. . - Desarrollo de la formacion complementaria, No.2239123 Fundamneto Basico de mercado y valores para inversionista, en la formación complementaria 40 horas en el municipio de Arenal Bolivar.	Registros fotograficos

		- Desarrollo de la formacion complementaria, No.2239127 Emprendimiento Basico 40 horas en el municipio de Arenal Bolivar.	
5.	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Así mismo, se viene desarrolando la articulación con el Profesional SENA y aprendices, desarrollando los talleres de formacion de manera virtual y manera presencial con las medidas preventivas de protección y aislamiento, Desarrollo de la formacion complementaria.	
6.	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.		
7.	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.		
8.	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.		
9.	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías,		

	inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
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.		
11.	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.		

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla **9412842331** Ajuste **9412859648 periodo de octubre 2020** operador SOI-BANCOLOMBIA y periodo: (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (2) folios

Cordialmente,

Estefany Redondo Yepes

Firma
Estefany Redondo Yepes
Contratista
C.C. No. 1.050.036.028 de San Jacinto (Bolívar)

Recibí a satisfacción:

Firma
MERLY NEIRA MENDEZ
Supervisor(a) Contrato- 1962948 de 2020

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: FUNDAMENTO BASICO EN MERCADEO
- Código del Programa de Formación: 1536835
- **Competencia**:
  Interpretar el marco conceptual del mercado de valores y el rol que desempeña los agentes que intervienen en el acuerdo con las normas vigentes.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Interpretar el marco conceptual del mercado de valores y el rol que desempeña los agentes que intervienen en el acuerdo con las normas vigentes.
2. Ejercer derechos, deberes y obligaciones contemplados en el mercado de valores para bonos y acciones bajo normatividad.
3. Identificar riesgos, instrumentos y prácticas de autoprotección es la inversión.
4. Determinar la inversión en abonos y acciones

Duración de la Guía: (40 horas)

2. PRESENTACIÓN

En ésta guía se identificarán los conceptos de mezcla y plan de mercadeo; luego se tratarán de aplicar éstos conceptos en la realización del plan de mercadeo, que a su vez se irá profundizando en las siguiente semanas, tocando aspectos relacionados con las estrategias de gestión de producto y marca, las estrategias de gestión del marketing de servicios, las estrategias de fijación de precios, las estrategias de comunicación y distribución. Pero recordemos algunos conceptos relacionados con la elaboración de un plan de mercadeo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es):

  Analizar Fundamento básico de mercado de valores para el inversionista
  Realizar investigación de mercado Encuesta
  Brindar asesorías comerciales y financieras que conduzcan a la satisfacción y necesidades reales del cliente

- Ambiente Requerido: Virtual

- Materiales:

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Actividad 1.

Luego de realizar la lectura, se recomienda a los aprendices llevar a cabo un diálogosobre estas preguntas:

1. Cocepto de Mercado y Mercadeo
2. Identificar la oportunidad de negocio
3. ¿Qué actividades de investigación de mercado se pueden realizar ?
4. Analisis de la oferta ¿ Cuales son los mecanismo de participación ? Realizar análisis de competencia

El SENA apuesta a gente que potencialice sus aptitudes, a través de nuevos conceptos,dominio de herramientas e instrumentos y especialmente vía el desarrollo de habilidadesen contextos prácticos. Comencemos entonces con ese empeño.

http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n2/v12n2a08.pdf

6. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Analizar los diferentes factores que intervienen en el plan de mercadeo de acuerdo al tipo de negocios. • Revisar y ajustar los detalles del plan de acción para el logro de los objetivo de mercadeo. . **Evidencias de Desempeño:** Desarrolla las actividades asignadas y el resultado obtenido demuestra sus habilidades y actitudes de entender los conceptos relacionados con la información de las estrategias de mercadeo enfocadas a su tipo de negocio e inversion.	Identifica la posición de la empresa, las ventajas competitivas, las características diferenciadoras y comunes en cada uno de los mercados para formular el plan estratégico de mercadeo. Diseña el plan estratégico de mercados a partir de la misión, visión, objetivos, políticas, estrategias corporativas y posición deseada por la	**Formulación de preguntas** **Lista de chequeo.** **Lista de verificación**

Evidencias de Producto: Desarrollar talleres que contenga Plan o Estrategias de mercadeo relacionadas con producto y precio para el tipo de negocio.	Estructura el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con los segmentos de mercado, las necesidades de los clientes, el comportamiento del consumidor y la demanda y oferta del producto o servicio – Encuesta	

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructor**	**Centro para la industria Petroquimica**	**2020**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

SENA	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE** **EMPRENDIMIENTO** **FUNDAMENTO BASICO DE MERCADEO Y VALORES PARA INVERSIONISTA** Cronograma propuesto para formación complementaria	Versión: 01 Código: GFPI-F-011

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES					
Actividad	**Resultado de Aprendizaje alcanzar**	**Temática**	**Tipo de Evidencia**	**TIEMPOS DE ENTREGA**	
				Fecha Inicio	**Fecha Final**
Sana 1 **20 horas** 1. Fundamentos básicos de mercado de valores – taller. 2. Fundamentos básicos de mercado de valores para el inversionista – Realizar investigación de mercado Encuesta.	1. Interpretar el marco conceptual del mercado de valores y el rol que desempeña los agentes que intervienen en el acuerdo con las normas vigentes. 2. Ejercer derechos, deberes y obligaciones contemplados en el mercado de valores para bonos y acciones bajo normatividad. 3. Identificar riesgos, instrumentos y prácticas de autoprotección es la inversión. 4. Determinar la inversión en abonos y acciones	Presentación e inducción de la formacion a impartir. Sondeo y conocimientos previos.	Actividad 1-*presentación escrita de un vocabulario técnico. . Actividad 2 Presentación de evidencia en Word. Imagen o en otros medios.		
Semana 2 **20 horas** 1. Brindar asesorías comerciales y financieras que conduzcan a la satisfacción y necesidades reales del cliente – Taller 2. Realizar un Plan Operativo – taller realizando un cronograma donde se refleje las actividades.		Socialización y desarrollo de Material de apoyo en PDF, videos, manuales.	Actividad 3: Taller de preguntas respuestas y aclaración de dudas y conceptos		
Sesiones sincrónicas	A través de las clases en la comunidad todos los días. Los temas de las charlas serán los referidos en las unidades.				
Cierre administrativo del curso	Trámites administrativos de cierre en SOFIAPLUS – EVIDENCIAS aplicados por el Instructor				

Cordial saludo
Instructor

SENA	**ACTA No. 01**

NOMBRE DEL COMITÉ DE LA REUNIÓN		
CIUDAD Y FECHA: CARTAGENA 2020	HORA DE INICIO: 08:00 AM	HORA FIN: 09:00AM
LUGAR:	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO BOLIVAR-CENTRO CIP	
TEMAS: **Ficha :** 1239123 2239127 2239136 2239129 2244653		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
15 CONCLUSIONES		
NO SE SOLICITO MATERIALES DE FORMACION EN ESTE MES. **NO HE ENTRGADO MATERIALEAS DE FORMACIÓN A LAS FICHAS RELACIONADAS**		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
	ESTEFANY REDONDO YEPES	
ASISTENTES		
NOMBRE	**CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD**	**FIRMA**
INVITADOS (Opcional)		
NOMBRE	**CARGO**	**ENTIDAD**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ESTEFANY REDONDO YEPES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

FECHA INICIAL: 14/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 23/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2239127 - BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2301010301 IDENTIFICAR NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS Y OBJETIVOS EMPRESARIALES.

2301010302 SELECCIONAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLITICAS DE LA EMPRESA.

2301010303 IDENTIFICAR FUENTES DE FINANCIACION DE ACUERDO A LA IDEA SELECCIONADA.

2301010304 DILIGENCIAR FORMULARIOS DE ACUERDO A METODOLOGIA ESTABLECIDA POR ENTE FINANCIADOR

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2239123 - FUNDAMENTOS BASICOS DEL MERCADO DE VALORES PARA EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DAR ASESORÍA COMERCIAL Y FINANCIERA QUE CONDUZCA A LA SATISFACCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES REALES DEL CLIENTE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA INVERSIÓN EN BONOS Y ACCIONES COMO OPCIONES DE INVERSIÓN BAJO NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICA INSTITUCIONAL.

EJERCER DERECHOS, DEBERES Y OBLIGACIONES CONTEMPLADOS EN EL MERCADO DE VALORES PARA BONOS Y ACCIONES BAJO NORMATIVIDAD Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

IDENTIFICAR RIESGOS, INSTRUMENTOS Y PRÁCTICAS DE AUTOPROTECCIÓN EN LA INVERSIÓN EN TÍTULOS DE BONOS Y ACCIONES DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICA INSTITUCIONAL.

INTERPRETAR EL MARCO CONCEPTUAL DEL MERCADO DE VALORES Y EL ROL QUE DESEMPEÑAN LOS AGENTES QUE INTERVIENEN EN ÉL DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES.

RECONOCER LOS RIESGOS Y PRÁCTICAS DE AUTOPROTECCIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES DE INVERSIÓN EN TÍTULOS DE BONOS Y ACCIONES EN EL MERCADO DE VALORES DE ACUERDO CON NORMAS VIGENTES.

SELECCIONAR EL PORTAFOLIO DE INVERSIÓN EN BONOS Y ACCIONES BAJO LA NECESIDAD DEL INVERSIONISTA DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICA INSTITUCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 80,00

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

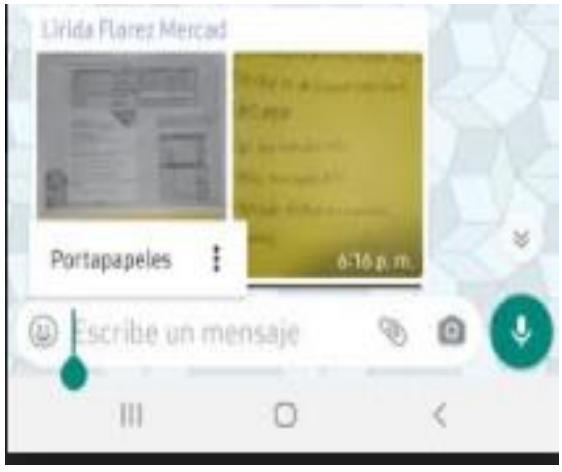
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: ESTEFANY REDONDO YEPES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA




3:22
Grupo Básico Mercadeo
Lirida Florez Mercad, Natalia Cam...
Lirida Florez Mercad
5:16 p. m.


Lirida Florez Mercad
Portapapeles
6:16 p. m.
Escribe un mensaje

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO BÁSICO
- Código del Programa de Formación: 1536836
- **Competencia**:
  Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas de la Empresa
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  *Identificar y reconocer la importancia de realizar el proyecto de vida, realiza su plan de Mejoramiento.
  * Identificar la estructura general de un plan de negocios
  * Describir el perfil del emprendedor con autonomía y objetividad.
  * Realizar actividades en equipo.

Duración de la Guía: (40 horas)

2. PRESENTACIÓN

Está orientada a desarrollar una herramienta metodológica para que los Aprendices del curso de Emprendimiento Básico identifiquen y desarrollen su proyecto de vida, junto con el correspondiente plan de mejoramiento, además el alumno debe identificar los conceptos básicos del emprendimiento, reconocer las características del perfil del emprendedor, autoevaluar su perfil emprendedor, aplicar procesos de autonomía, estructurar su plan de vida, teniendo en cuenta su situación presente y futura, su potencial emprendedor y su proyección empresarial. El aprendiz deberá estructurar un plan de mejoramiento a su proyecto de vida de acuerdo a las debilidades y amenazas identificadas soportándolas en las fortalezas y oportunidades.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

➢ Descripción de la(s) Actividad(es):

Identificar los rasgos del perfil de los emprendedores.
Diferenciar el concepto de emprendimiento de otros similares.
Elaborar y evaluar su perfil emprendedor.
Construir el proyecto de vida y el perfil emprendedor se contrastan como instrumentos del desarrollo personal.
Desarrollar el potencial innovador y creativo.

➢ Ambiente Requerido: Virtual

➢ Materiales:

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Actividad 1.

Luego de realizar la lectura, se recomienda a los aprendices llevar a cabo un diálogosobre estas preguntas:

1.¿Qué es un emprendimiento por necesidad?

2.Si lo contrario a esa definición, es un emprendimiento por oportunidad… ¿Qué esun emprendimiento por oportunidad?

3.¿Está de acuerdo con la afirmación de la autora: "Latinoamérica está repleta de"emprendedores por necesidad"? ¿Por qué? ¿Qué situaciones de su entorno próximo ode su experiencia personal puede comentar?

4.¿Cuál es la clave(s) para la creación de una sociedad emprendedora? (Recuerdelos temas de los anteriores talleres de emprendimiento)

Se recomienda realizar la discusión de las anteriores preguntas por GAES y luego llegar aacuerdo y consenso en plenaria.

El SENA apuesta a gente que potencialice sus aptitudes, a través de nuevos conceptos,dominio de herramientas e instrumentos y especialmente vía el desarrollo de habilidadesen contextos prácticos. Comencemos entonces con ese empeño.

http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n2/v12n2a08.pdf

6. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Conceptos de emprendimiento y características de un emprendedor. Características de un Empresario y de un Empleado. Contextualización de la realidad económica y laboral. **Evidencias de Desempeño:** Identificar los rasgos del perfil de los emprendedores. Diferenciar el concepto de emprendimiento de otros similares.	Clarifica el concepto de emprendimiento Detecta escenarios propicios para el emprendimiento. Caracteriza el perfil de las personas emprendedoras.	**Formulación de preguntas** **Lista de chequeo.**

Elaborar y evaluar su perfil emprendedor**.** **Evidencias de Producto:** Desarrollar talleres sobre la cultura del emprendimiento, generalidades del emprendimiento , tipos de emprendimiento. Desarrollar el potencial innovador y creativo.	Identifica los conceptos sobre: -Aliazas estratégicas -Analisis -Motivación -Emprendedor -Empresa Tiempo -Creatividad -Innovación. Plantea soluciones creativas e innovadoras a problemas específicos	**Lista de verificación**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)		**Instructor**	**Centro para la industria Petroquimica**	**2020**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					

SENA	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE** **EMPRENDIMIENTO** Cronograma propuesto para formación complementaria	Versión: 01 Código: GFPI-F-011

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES					
Actividad	**Resultado de Aprendizaje alcanzar**	**Temática**	**Tipo de Evidencia**	**TIEMPOS DE ENTREGA**	
				Fecha Inicio	**Fecha Final**
Sana 1 **20 horas** 1. socialización Cultura del Emprendimiento. 2.Que es diferencia hay entre emprendedor y emprendimiento ?	1. Identificar y reconocer la importancia de la cultura del emprendimiento, realizar las diferencias entre emprendedor y emprendimeinto. 4. Identificar la estructura general de un plan de negocios 2. Describir el perfil del emprendedor con autonomía y objetividad. 3. Realizar actividades en equipo.	Presentación e inducción de la formacion a impartir. Sondeo y conocimientos previos.	Actividad 1-*presentación escrita de un vocabulario técnico. . Actividad 2 Presentación de evidencia en Word. Imagen o en otros medios.		
Semana 2 **20 horas** 1. Generalidades del emprendimiento 2. Cuales son los tipos de emprendimiento ? 3. Realizar ejemplos de emprendimientos.		Socialización y desarrollo de Material de apoyo en PDF, videos, manuales.	Actividad 3: Taller de preguntas respuestas y aclaración de dudas y conceptos		
Sesiones sincrónicas	A través de las clases en la comunidad todos los días. Los temas de las charlas serán los referidos en las unidades.				
Cierre administrativo del curso	Trámites administrativos de cierre en SOFIAPLUS – EVIDENCIAS aplicados por el Instructor				

Cordial saludo
Instructor

SENA	**ACTA No. 01**

NOMBRE DEL COMITÉ DE LA REUNIÓN		
CIUDAD Y FECHA: CARTAGENA 2020	HORA DE INICIO: 08:00 AM	HORA FIN: 09:00AM
LUGAR:	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO BOLIVAR-CENTRO CIP	
TEMAS: **Ficha :** 1239123 2239127 2239136 2239129 2244653		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
15 CONCLUSIONES		
NO SE SOLICITO MATERIALES DE FORMACION EN ESTE MES. **NO HE ENTRGADO MATERIALEAS DE FORMACIÓN A LAS FICHAS RELACIONADAS**		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
	ESTEFANY REDONDO YEPES	
ASISTENTES		
NOMBRE	**CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD**	**FIRMA**
INVITADOS (Opcional)		
NOMBRE	**CARGO**	**ENTIDAD**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ESTEFANY REDONDO YEPES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

FECHA INICIAL: 14/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 23/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2239127 - BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2301010301 IDENTIFICAR NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS Y OBJETIVOS EMPRESARIALES.

2301010302 SELECCIONAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLITICAS DE LA EMPRESA.

2301010303 IDENTIFICAR FUENTES DE FINANCIACION DE ACUERDO A LA IDEA SELECCIONADA.

2301010304 DILIGENCIAR FORMULARIOS DE ACUERDO A METODOLOGIA ESTABLECIDA POR ENTE FINANCIADOR

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2239123 - FUNDAMENTOS BASICOS DEL MERCADO DE VALORES PARA EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DAR ASESORÍA COMERCIAL Y FINANCIERA QUE CONDUZCA A LA SATISFACCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES REALES DEL CLIENTE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA INVERSIÓN EN BONOS Y ACCIONES COMO OPCIONES DE INVERSIÓN BAJO NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICA INSTITUCIONAL.

EJERCER DERECHOS, DEBERES Y OBLIGACIONES CONTEMPLADOS EN EL MERCADO DE VALORES PARA BONOS Y ACCIONES BAJO NORMATIVIDAD Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

IDENTIFICAR RIESGOS, INSTRUMENTOS Y PRÁCTICAS DE AUTOPROTECCIÓN EN LA INVERSIÓN EN TÍTULOS DE BONOS Y ACCIONES DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICA INSTITUCIONAL.

INTERPRETAR EL MARCO CONCEPTUAL DEL MERCADO DE VALORES Y EL ROL QUE DESEMPEÑAN LOS AGENTES QUE INTERVIENEN EN ÉL DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES.

RECONOCER LOS RIESGOS Y PRÁCTICAS DE AUTOPROTECCIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES DE INVERSIÓN EN TÍTULOS DE BONOS Y ACCIONES EN EL MERCADO DE VALORES DE ACUERDO CON NORMAS VIGENTES.

SELECCIONAR EL PORTAFOLIO DE INVERSIÓN EN BONOS Y ACCIONES BAJO LA NECESIDAD DEL INVERSIONISTA DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICA INSTITUCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 80,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

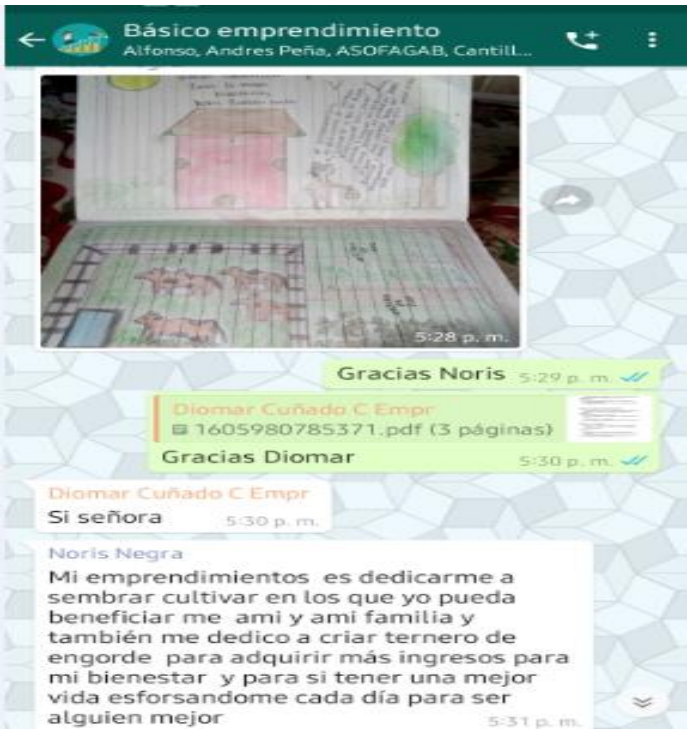
ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: ESTEFANY REDONDO YEPES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA


Básico emprendimiento
Alfonso, Andres Peña, ASOFAGAB, Cantil...
5:28 p. m.
Gracias Noris 5:29 p. m.
Diomar Cuñado C Empr
1605980785371.pdf (3 páginas)
Gracias Diomar 5:30 p. m.
Diomar Cuñado C Empr
Si señora 5:30 p. m.
Noris Negra
Mi emprendimientos es dedicarme a sembrar cultivar en los que yo pueda beneficiar me ami y ami familia y también me dedico a criar ternero de engorde para adquirir más ingresos para mi bienestar y para si tener una mejor vida esforsandome cada día para ser alguien mejor
5:31 p. m.

TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

EMPRENDIMIENTO POR NECESIDAD CON ENFOQUE DE SUBSISTENCIA

Es la actividad laboral que lleva a cabo una persona que trabaja para ella misma de forma directa ya sea en un comercio, un oficio o un negocio.

CARACTERISTICAS:

- No hay planeación previa ni futura de la actividad económica que se realiza.
- El empleador actúa bajo presión.
- La motivación es generar ingresos para sobrevivir, no crear empresa o formalizar la actividad económica.

EMPRENDIMIENTO POR NECESIDAD CON ENFOQUE TRADICIONAL

Son emprendimientos que tienen un crecimiento por su estructura competitiva pero que no cumple con criterios de ventas, rentabilidad y sostenibilidad alta.

CARACTERISTICAS:

- Conoce el mercado donde se moverá su negocio.
- Está en capacidad de generar una estructura (física y humana) para llevar a cabo su iniciativa.
- Hay una planeación a corto y mediano plazo.
- La motivación es generar ingresos, pero también crear empresa y dar empleo a otros.

EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD

Desarrolla de una idea producto de observar o entender el mercado y encontrar necesidades. El modelo de negocio es escalable, es decir que se puede aplicar en distintos lugares o sectores.

CARACTERISTICAS:

- Conoce muy bien el mercado donde se moverá su negocio, los productos y sus competidores.
- Está en capacidad de desarrollar una iniciativa que tendrá impacto en el mercado.
- Hay una planeación a medio y largo plazo.
- La motivación es crear una empresa que puede crecer rápidamente.

EMPRENDIMIENTO DE BASE TECNOLOGICA

Se aplica en el diseño, desarrollo y elaboración de los nuevos productos o servicios, apoyados en tecnología, conocimientos o competencias profesionales de los dueños o socios.

CARACTERISTICAS:

- Implica desarrollar investigación aplicada de base tecnológica.
- Desarrolla prototipos.
- Requiere el apoyo de personas y herramientas especializadas.

EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Busca la generación de beneficios para una comunidad que presenta una necesidad social particular.

CARACTERISTICAS:

- Nace de la preocupación por los otros.
- Busca soluciones (productos o servicios) a las necesidades sociales.
- El emprendedor es muy empático frente a las carencias de su comunidad y no busca generación de ingreso para sí mismo.

EMPRENDIMIENTO SOSTENIBLE

Busca reducir el impacto en el medio ambiente de todas las actividades que lleve a cabo la empresa

CARACTERISTICAS:

- Nace de la preocupación por el futuro del medio ambiente y de la raza humana.
- Busca soluciones (productos o servicios) que reduzca el impacto ambiental.
- Las empresas sostenibles crean valor económico cuidando el medio ambiente.

EMPRENDIMIENTO CULTURAL

Provee bienes y servicios derivados del uso de la creatividad y de capital intelectual de los emprendedores.

CARACTERISTICAS:

- Nace de propuestas creativas para presentar la realidad.
- Son productos tangibles e intangibles (ej: una obra de teatro o la conservación de alguna tradición popular como la música o el folclor).
- Crean valor económico aprovechando las expresiones artísticas y las herramientas tecnológicas.

EMPRENDIMIENTO FEMENINO

Las emprendedoras buscan satisfacer necesidades de autorrealización propia y de sus hijos, aunque hay muchas mujeres interesadas en emprender.

CARACTERISTICAS:

- Nace de motivaciones de autorrealización.
- Hay preferencia por la creación de empresas sociales o relacionadas con el ambiente.
- Se enfrentan a barreras sociales y empresariales para consolidarse.



INTENGRANTES-GRUPO ASOMERCAR

Diomar Ospino Peña

Luis Manuel Gutiérrez

Yeris Urquiza

Dora stefany Hernández

Gina Marcela Lozano

Víctor Manuel Lozano


11:03
Básico emprendimiento
Alfonso, Andres Peña, ASOFAGAB, Cantill...
EL CAMPESINO MILLONARIO
4:04
5:42 p. m.
Negra
8:36 p. m.
Buenas noches grupo hay les mando yo también los resultados mio
Gracias noris
Negra
De nada
19 DE NOVIEMBRE DE 2020
Hola buenas tardes aprendices, placer e


Básico emprendimiento
Alfonso, Andres Peña, ASOFAGAB, Cantill...
Hola yenis, realizar a la mano
Jeni Curso Emprendim
Ok
Delli Cur Empren
2:34 p. m.
Gracias delli
Delli Cur Empren
Ok
Favian
EMPRENDIMIENTO.pdf


Básico emprendimiento
Alfonso, Andres Peña, ASOFAGAB, Cantill...
Delli Cur Empren
Asumuca
Delli Cur Empren
Mujeres rurales asumuca ejemplo de emprendimiento

Hace constar:

Que el Sr(a) ESTEFANY REDONDO YEPES Identificado(a) con cédula de ciudadanía 1050036028 realizó el día 09/11/2020 la inducción en Seguridad y Salud en el Trabajo de la entidad y aprobó la respectiva evaluación.

La presente constancia tiene validez para aplicación y uso al interior de la entidad, con el fin de dar cumplimiento al Decreto 1072 de 2015, Libro 2, Parte 2, Título 4, Capítulo 6, Articulo 2.2.4.6.11., Parágrafo 2.

Compromiso SST:

Yo ESTEFANY REDONDO YEPES Identificado(a) con cédula de ciudadanía 1050036028 me comprometo a dar cumplimiento a las obligaciones en Seguridad y Salud en el Trabajo (Decr. 1072/2015):

1. Procurar el cuidado integral de mi salud.
2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumiré su costo.
3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.
4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales.
5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.
6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada de mi contrato.

_____
Firma

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA