PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

abril de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Generalidades:

1) Este formato tiene por objeto dar cuenta de la ejecución mensual que un contratista desarrolla con ocasión de un contrato de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.
2) La acreditación del documento por el contratista brinda al supervisor las herramientas que le permiten verificar la ejecución del contrato para efectos de pago.
3) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
4) Este formato es diligenciado por el contratista y es revisado y aprobado por el supervisor del contrato. De igual forma, también podrá ser suscrito por el ordenador del gasto.
5) Su diligenciamiento se debe dar cada vez que se realice un reporte mensual de actividades.
6) **El formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas administradas por Colombia Compra Eficiente.
7) Este formato, una vez diligenciado, deberá archivarse de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
8) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo "[]" son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
9) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
10) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
11) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, abril de 2026

Señor (a)
CESAR AUGUSTO SERRANO RODRIGUEZ
SUPERVISOR(e) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9111317
Coordinador Académico
Programas Especiales
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual abril de 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.9111317 de 2026

CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 40369176, en mi calidad de contratista del SENA, 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 los setenta y tres contratos la suma de TRES MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y OCHO MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS DIECISÉIS PESOS M/CTE ($3.448.897.816). El cual estará amparado en el CDP 526 del 09 de enero de 2026 dependencia 953211 CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META- INTEGRACIÓN CON LA MEDIA C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - VALOR BLOQUEADO SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL.
Esta suma será pagada por el SENA al contratista mensualmente cada uno y/o proporcional a los días de ejecución del contrato según lo establecido en el ANEXO 2 (GFPI-F-139 V.01 ANEXO 2: PLAN DE CONTRATACIÓN DE INSTRUCTORES - APOYOS ADMINISTRATIVOS Y OTROS PERFILES RELACIONADOS CON LA FORMACIÓN PROFESIONAL).

Plazo: Diez (10) meses, sin exceder del 3 de diciembre de 2026, de acuerdo con lo establecido en la Resolución No. 1-03775 DE 2025, por la cual, se establece el calendario académico y de labores de los Centros de Formación Profesional del SENA para 2026.

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.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	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 el mes objeto de cobro se participó en la planeación de los procesos formativos, atendiendo el grupo de la ficha 3441383 del grupo de Elaboración de Audiovisuales	**Anexo 1**
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 Centro de formación así lo requiera.	Para el presente mes, objeto de cobro no se realizó esta obligación	**No hay evidencia**
3	Aplicar el procedimiento de aprendizajes previos, realizar reconocimiento de estilos y ritmos de aprendizaje de las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, p lazos 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 de emprendimiento: De los programas mantenimiento de Vehículos Livianos en la ficha: (3166158). mantenimiento y ensamble de equipos electrónicos, Ficha: 3191181. Mantenimiento de Automatismos Industriales ficha 3165615 de la IE Pablo Emilio Riveros en el	**Anexo 2**

		municipio de Acacias. Así mismo del programa de formación Sistemas Teleinformáticos, ficha 3196983 de la IE Catumare, municipio de Villavicencio. con la reflexión inicial del video Cortometraje Cuesta debajo de Cinescuela y el Test de Perfil Emprendedor Ficha 3441388 del programa Elaboración d Audiovisuales en la competencia de Inducción en la IE Francisco Arango, municipio de Villavicencio	
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.	Se orientó la formación en la competencia de emprendimiento: Del programa de formación: De los programas mantenimiento de Vehículos Livianos en la ficha: (3166158). mantenimiento y ensamble de equipos electrónicos, Ficha: 3191181. Mantenimiento de Automatismos Industriales ficha 3165615 de la IE Pablo Emilio Riveros en el municipio de Acacias. Así mismo del programa de formación Sistemas Teleinformáticos, ficha 3196983 de la IE Catumare, municipio de Villavicencio. Y en la Ficha 3441388 del programa Elaboración de Audiovisuales en la competencia de Inducción en la IE Francisco Arango, municipio de Villavicencio	**Anexo 3**
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	Se emiten juicios evaluativos de la competencia impartida en el mes inmediatamente anterior de las fichas del	**Anexo 4**

	herramientas tecnológicas que la entidad defina.	programa de formación: Asistencia en organización de Archivos, ficha (3160468). Integración de Contenidos Digitales , Ficha: 3161283 de la IE Antonio Ricaurte CASD en el municipio de Villavicencio. 3166200 del programa de formación Sistemas Teleinformáticos IE Juan Rozo del municipio de Acacias y la ficha 3163236 del programa Asistencia Administrativa de la IE Simón Bolívar del municipio de San Carlos De Guaroa	
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 5**
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 abril se envía a los instructores líderes de ficha la evidencia de los juicios evaluativos emitidos para la competencia de emprendimiento de las fichas asignadas	**Anexo 6**
8	Verificar que los participantes a su formación se encuentren en estado "en formación" en el sistema de gestión académica de la entidad.	Se realiza la verificación de los participantes a la formación mediante la validación en el aplicativo Sofia plus de las fichas: En la competencia de emprendimiento; De la IE Pablo Emilio Riveros del	**Anexo 7**

		municipio de Acacias 3166158 mantenimiento de Vehículos Livianos, 30 aprendices en formación. 3191181 mantenimiento y ensamble de equipos electrónicos 25 aprendices en formación. 3165615 mantenimiento de automatismos industriales 21 aprendices en formación. De la IE Catumare; 3196983 sistemas Teleinformáticos 24 aprendices en formación. En la competencia de Inducción; De la IE Francisco Arango en proceso de Matrícula 28 aspirantes	
9	Apoyar en el acopio de los documentos del procedimiento de Ingreso de aprendices cuando las condiciones de la población lo requieran.	Para este mes objeto de cobro se apoya el acopio de los documentos de ingreso de matrícula de los aspirantes al programa de elaboración de audiovisuales de la IE Francisco Arango del municipio de Villavicencio.	**Anexo 8**
10	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.	Para este mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**No hay evidencia**
11	Aplicar las medidas formativas establecidas en el reglamento del aprendiz.	Para este mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**No hay evidencia**
12	Apoyar al centro de formación en la promoción de la oferta institucional.	En el mes de abril se realizó la promoción y divulgación de la oferta Institucional	**Anexo 9**
13	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	Para este mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**No hay evidencia**

	productiva y aporten a la mejora del proceso formativo.		
14	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 ejecutaron 160 horas distribuidas así: En la IE Pablo Emilio Riveros del municipio de Acacías en la competencia de la transversal de Emprendimiento los programas: MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS. ficha: 3191181 32 horas. Del programa MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS de la ficha 3166158, 32 horas. Del programa MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES Ficha: 3165615 32 horas Del programa SISTEMAS TELEINFORMATICOS ficha 3196983 de la IE Catumare, del municipio de Villavicencio; 32 horas. Del programa Elaboración de Audiovisuales ficha 3441388 de la IE Francisco Arango, municipio de Villavicencio 32 horas en la competencia de Inducción la cual no se refleja aún en el Gantt y se debe reportar por otros teniendo en cuenta que Debido a las intermitencias técnicas presentadas en el aplicativo SOFIA Plus y con el fin de garantizar la oportunidad en el proceso de matrícula, se procede con el registro de “Otras Actividades” como medida de contingencia operativa.	**Anexo 10**

15	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 mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**No hay evidencia**
16	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.	Con la presentación del presente informe, se entrega el compromiso de cumplir en las fechas establecidas para tal fin	**Anexo 11**
17	Atender las orientaciones del equipo técnico-pedagógico del Centro de formación y de la regional Meta.	Para este mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**No hay evidencia**
18	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 este mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**No hay evidencia**
19	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 12**
20	Elaborar informe de ejecución del proyecto formativo y cierre de etapa lectiva y productiva.	Para este mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**N/A**
21	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 realizará de acuerdo a la culminación de impartir la formación de la competencia de emprendimiento con el reporte de fichas atendidas durante la presente vigencia.	**N/A**
22	Realizar las demás actividades propias y necesarias para el cumplimiento del objeto contractual.	Para este mes objeto de cobro no se realizó esta obligación	**N/A**

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización 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.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **9502696542** y el operador Aportes en línea referente al [mes de MARZO del 2026].

Evidencias en (204) folios.

Cordialmente,



Firma
CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
Contratista
C.C. No. 40369176

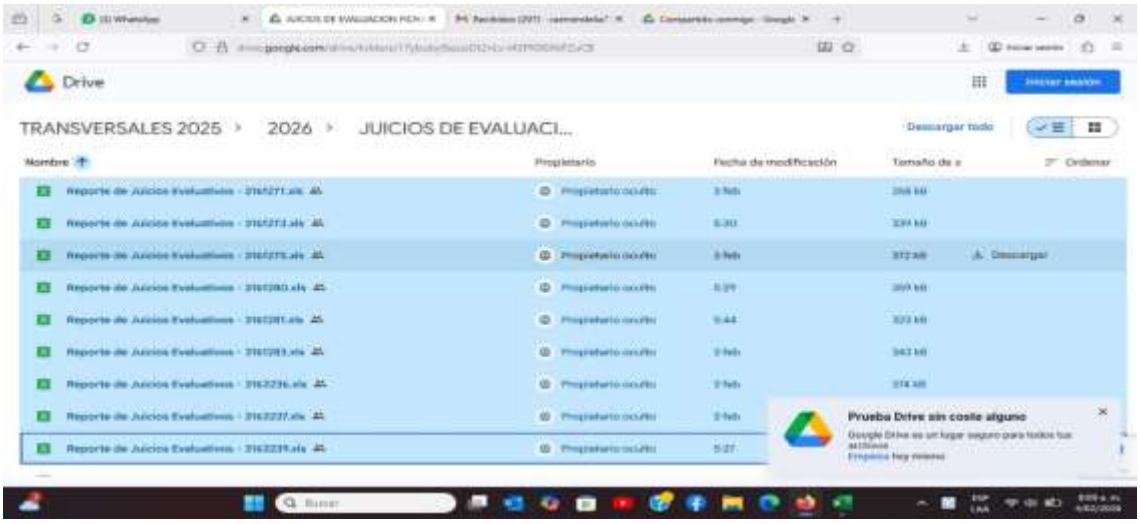
Recibí a satisfacción:

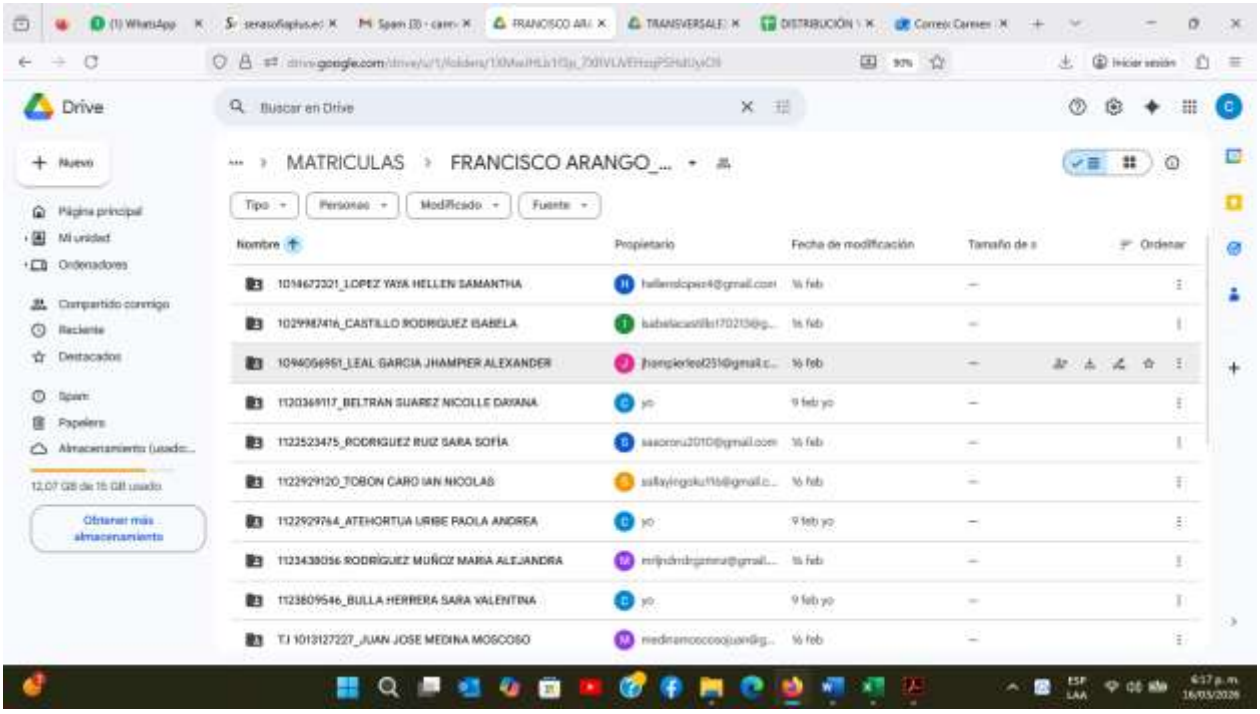
Firma
CESAR AUGUSTO SERRANO RODRIGUEZ
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.9111317 de 2026
Coordinador de Programas Especiales

ANEXOS

Obligación 1 Anexo1

Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, de acuerdo con su perfil.











https://drive.google.com/drive/folders/1VtVRUWygR74gfl0jSt_XP8pxnzzFavfb?usp=sharing

Obligación 3 Anexo 2

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.



Nombre:
Ficha:
Técnico en

ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL

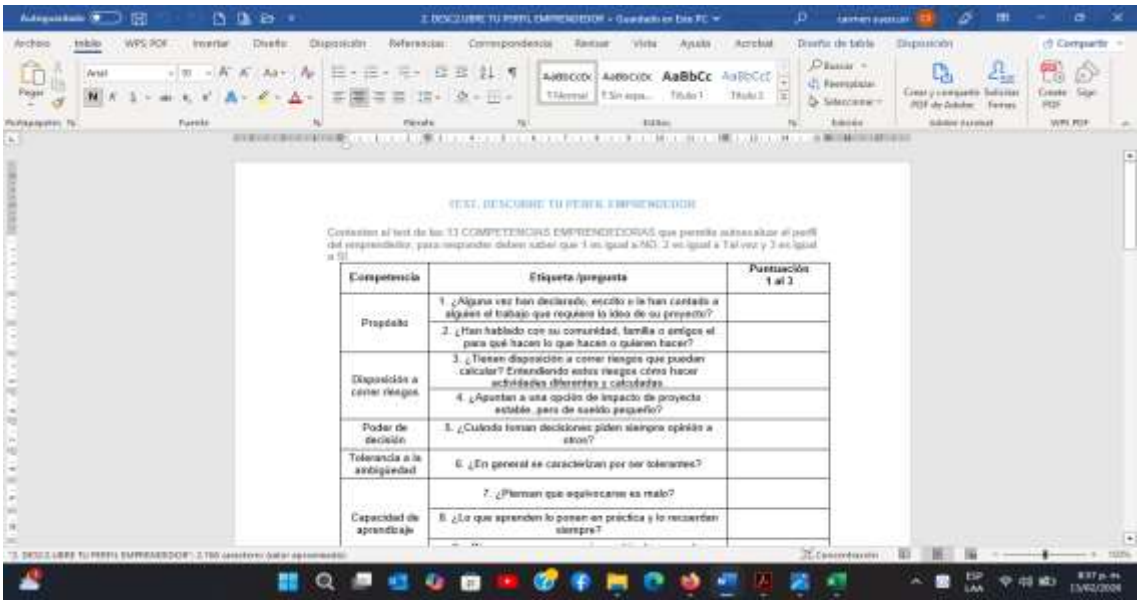
Descripción de la actividad:
"Cuesta abajo" es un cortometraje que se encuentra dentro del repositorio de la biblioteca del SENA en el espacio de Cinescuela, lo invitamos observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

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:

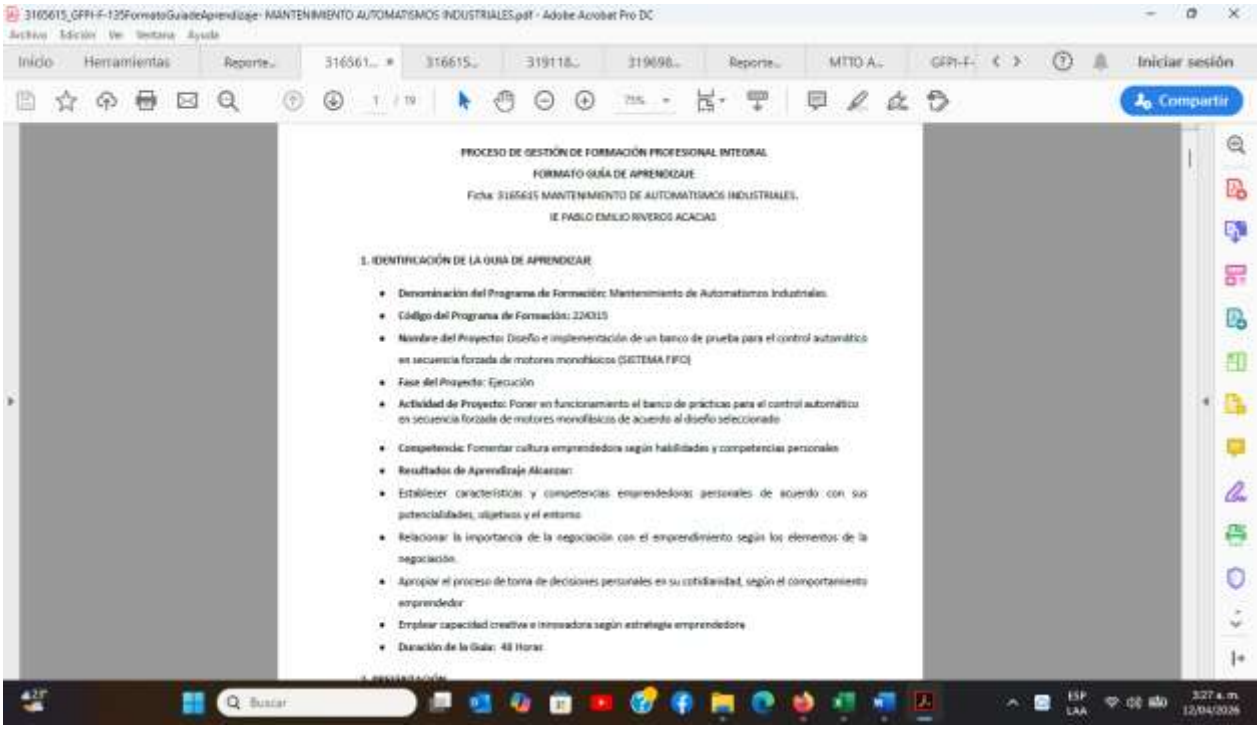


Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
Propósito	1. ¿Alguna vez han declarado, escrito o le han contado a alguien el trabajo que requiere la idea de su proyecto?	
	2. ¿Han hablado con su comunidad, familia o amigos el para qué hacen lo que hacen o quieren hacer?	
Disposición a correr riesgos	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?	

Obligación 4 Anexo 3

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.

3165615 MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

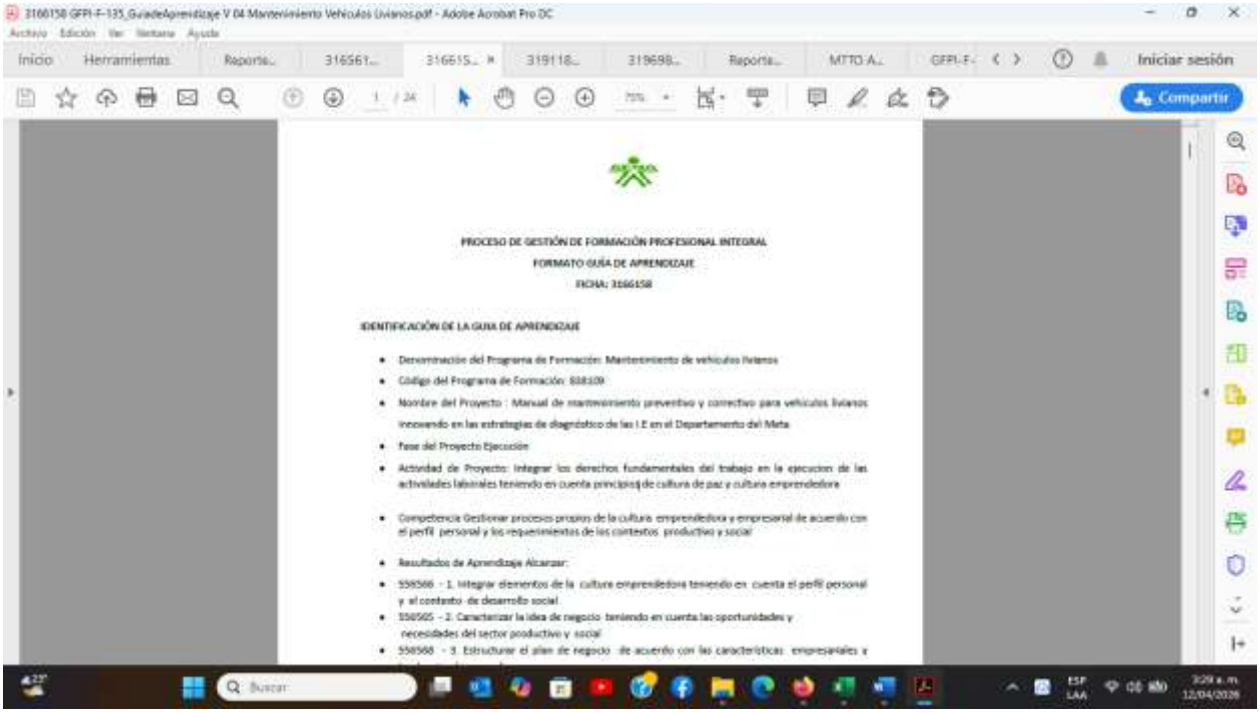
Ficha: 3165615 MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES.

IE PABLO EMILIO RIVEROS ACACIAS

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Mantenimiento de Automatismos Industriales
- **Código del Programa de Formación:** 224315
- **Nombre del Proyecto:** Diseño e implementación de un banco de prueba para el control automático en secuencia forzada de motores monofásicos (SISTEMA FIFO)
- **Fase del Proyecto:** Ejecución
- **Actividad de Proyecto:** Poner en funcionamiento el banco de prácticas para el control automático en secuencia forzada de motores monofásicos de acuerdo al diseño seleccionado
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según los elementos de la negociación
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
- **Duración de la Guía:** 48 Horas

166158 MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

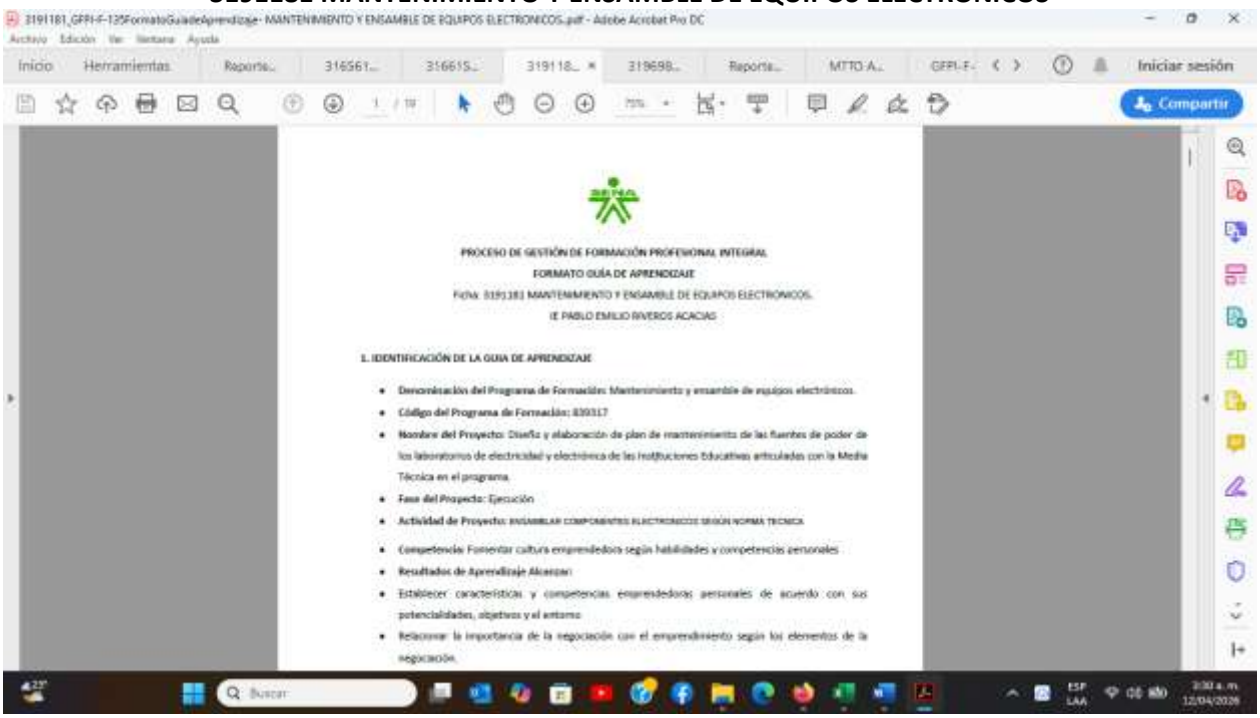
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

FICHA: 3166158

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Mantenimiento de vehículos livianos
- Código del Programa de Formación: 818109
- Nombre del Proyecto : Manual de mantenimiento preventivo y correctivo para vehículos livianos innovando en las estrategias de diagnóstico de las I.E en el Departamento del Meta
- Fase del Proyecto Ejecución
- Actividad de Proyecto: Integrar los derechos fundamentales del trabajo en la ejecución de las actividades laborales teniendo en cuenta principios de cultura de paz y cultura emprendedora
- 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:
- 558566 - 1. Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social
- 558565 - 2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
- 558568 - 3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y

3191181 MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

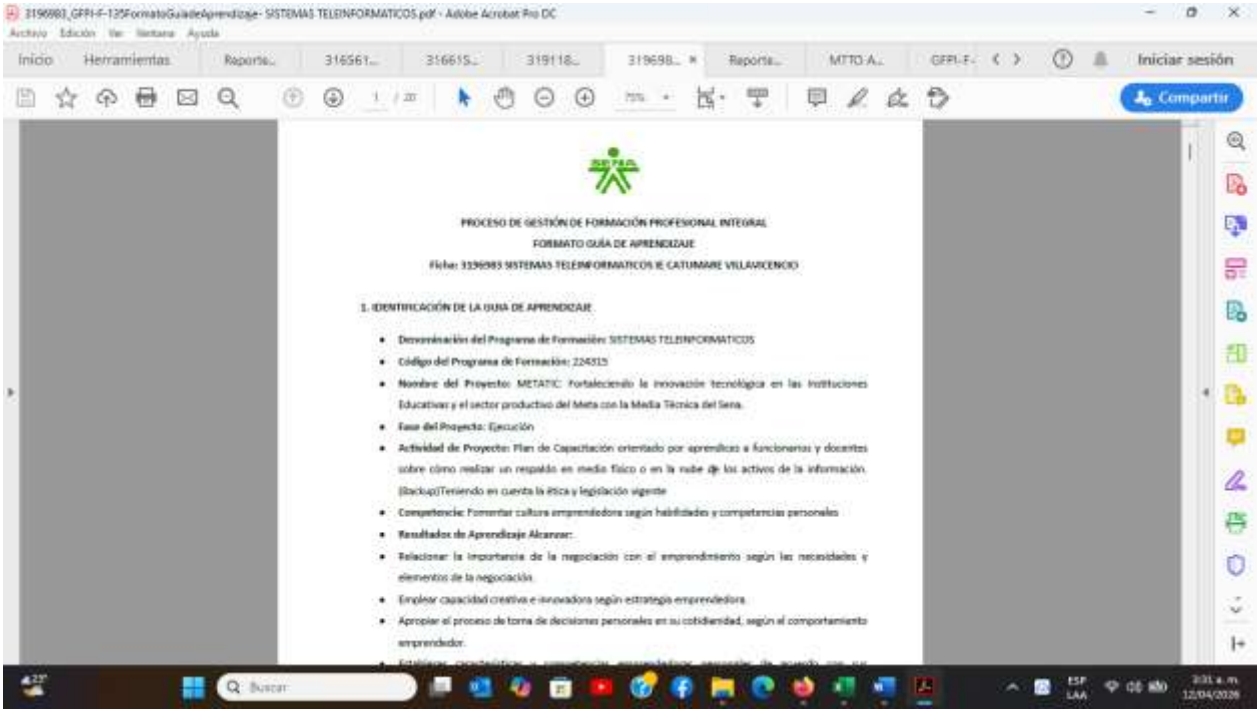
Ficha: 3191181 MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS.

IE PABLO EMILIO RIVEROS ACACIAS

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Mantenimiento y ensamble de equipos electrónicos.
- Código del Programa de Formación: 820317
- Nombre del Proyecto: Diseño y elaboración de plan de mantenimiento de las fuentes de poder de los laboratorios de electricidad y electrónica de las Instituciones Educativas articuladas con la Media Técnica en el programa
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: ENSAMBLAR COMPONENTES ELECTRONICOS SEGÚN NORMA TECNICA
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según los elementos de la negociación

3196983 SISTEMAS TELEINFORMATICOS



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

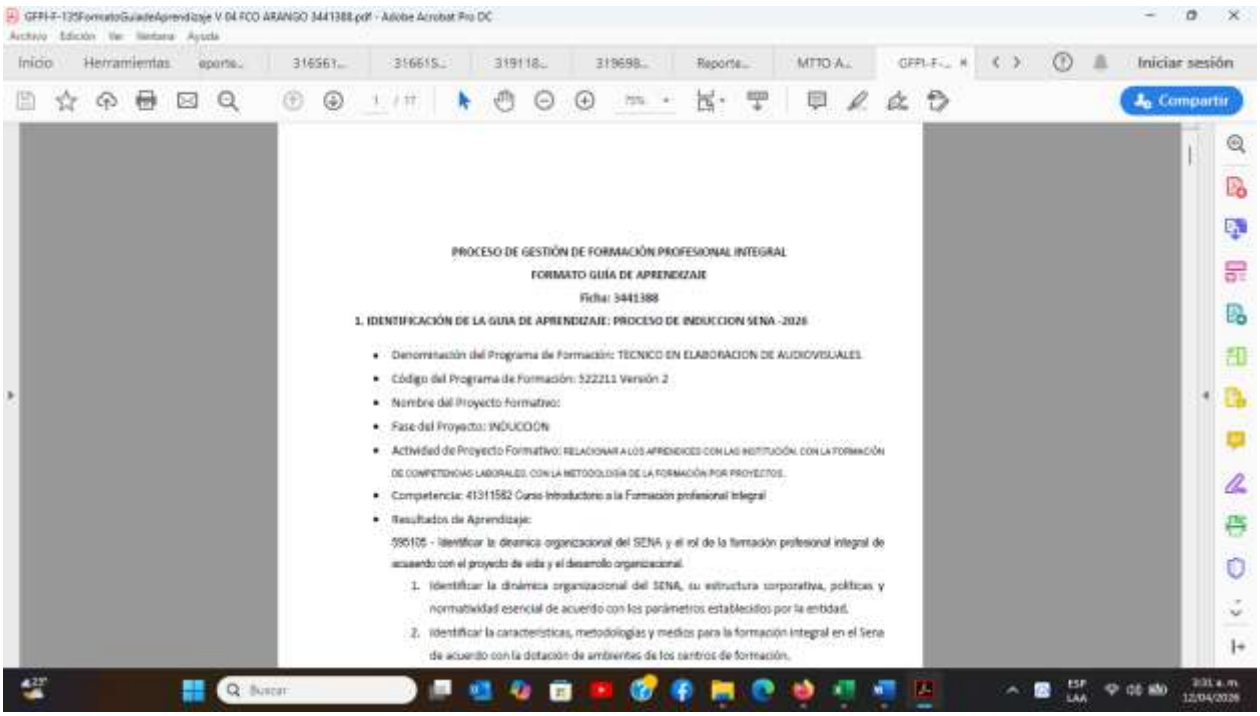
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

Ficha: 3196983 SISTEMAS TELEINFORMATICOS IE CATUMARE VILLAVICENCIO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: SISTEMAS TELEINFORMATICOS
- Código del Programa de Formación: 224315
- Nombre del Proyecto: METATIC: Fortaleciendo la innovación tecnológica en las Instituciones Educativas y el sector productivo del Meta con la Media Técnica del Sena.
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Plan de Capacitación orientado por aprendices a funcionarios y docentes sobre cómo realizar un respaldo en medio físico o en la nube de los activos de la información. (Backup)Teniendo en cuenta la ética y legislación vigente
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

3441388 ELABORACION DE AUDIOVISUALES



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

Ficha: 3441388

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE: PROCESO DE INDUCCION SENA -2026

- Denominación del Programa de Formación: TECNICO EN ELABORACION DE AUDIOVISUALES
- Código del Programa de Formación: 522211 Versión 2
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto: INDUCCION
- Actividad de Proyecto Formativo: RELACIONAR A LOS APRENDICES CON LAS INSTITUCIÓN, CON LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES, CON LA METODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN POR PROYECTOS.
- Competencia: 41311582 Curso introductorio a la Formación profesional integral
- Resultados de Aprendizaje:

  595105 - Identificar la dinamica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con el proyecto de vida y el desarrollo organizacional.

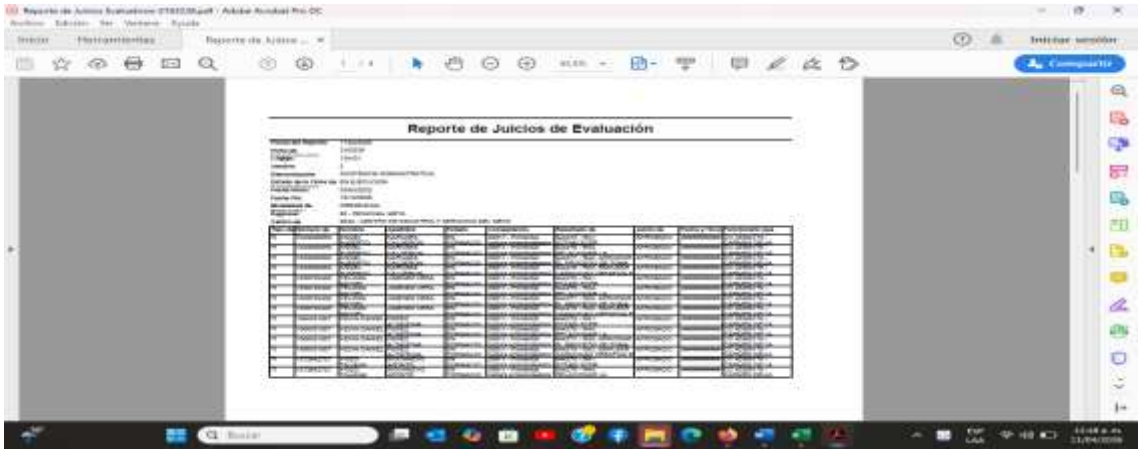
  1. Identificar la dinámica organizacional del SENA, su estructura corporativa, políticas y normatividad esencial de acuerdo con los parámetros establecidos por la entidad.
  2. Identificar la caracteristicas, metodologías y medios para la formación integral en el Sena de acuerdo con la dotación de ambientes de los centros de formación.

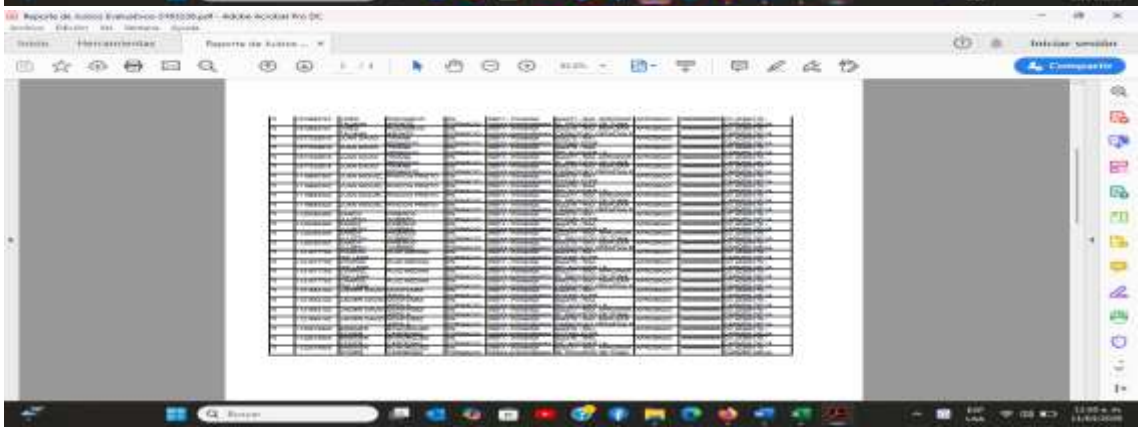
Obligación 5 Anexo 4

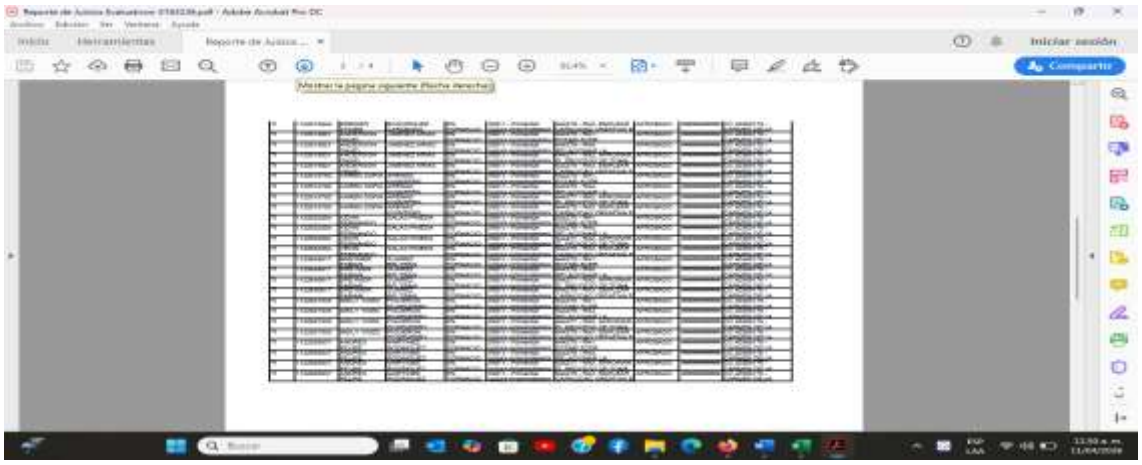
Emitir juicio de evaluación de los resultados de aprendizaje, de las competencias del programa, en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina

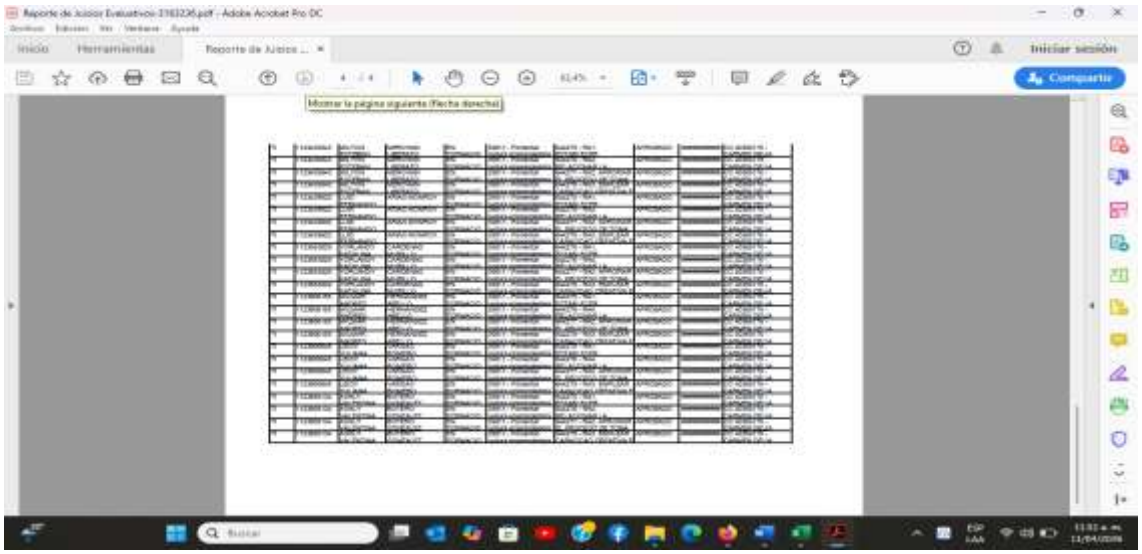
JUICIOS EVALUATIVOS

FICHA 3163236 ASISTENCIA ADMINISTRATIVA IE SIMON BOLIVAR SAN CARLOS DE GUAROA





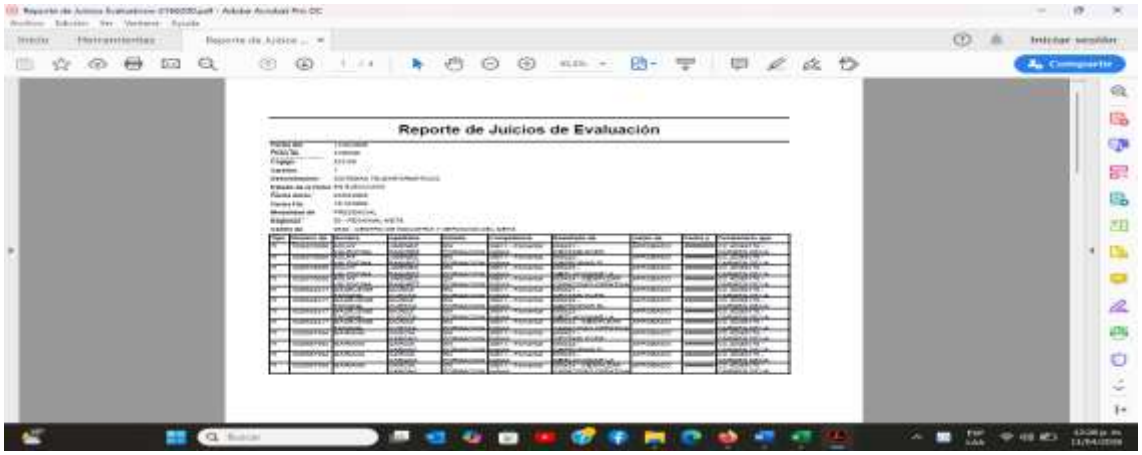


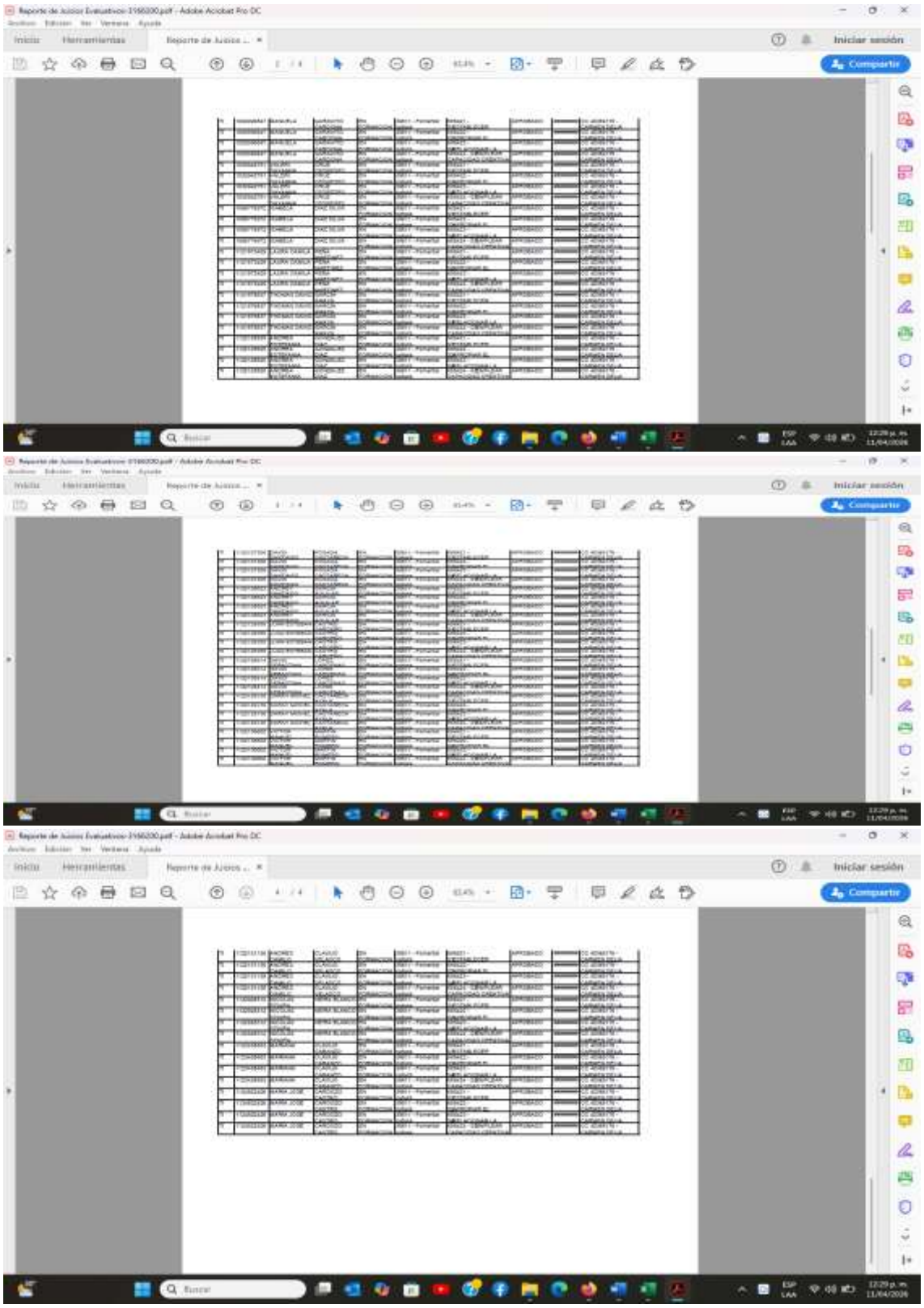


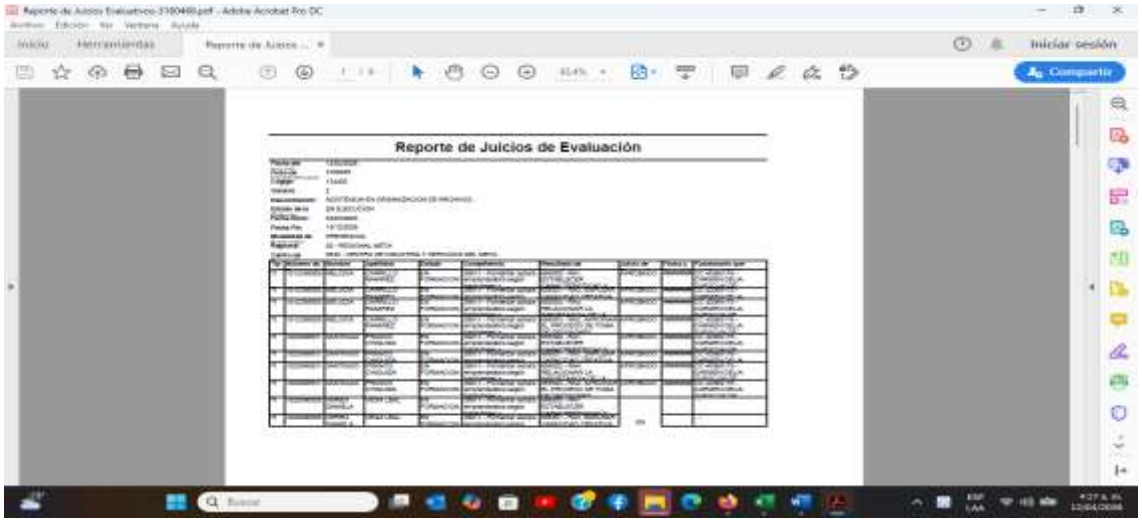
No presentaron evidencias

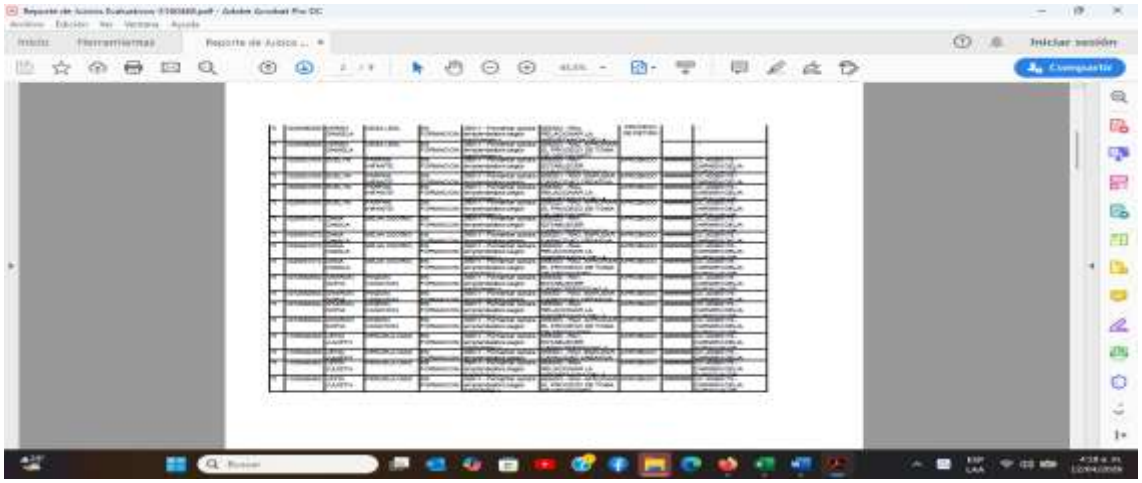
Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
TI	1030284365	SAMUEL ALEJANDRO	PRIETO QUEVEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
CC	1121852078	KAREN LORENA	ACOSTA LOPEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
TI	1122518161	MIGUEL ANGEL	ARENAS ACUÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
TI	1123114757	CAMILA ALEJANDRA	MENDOZA MALAGON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

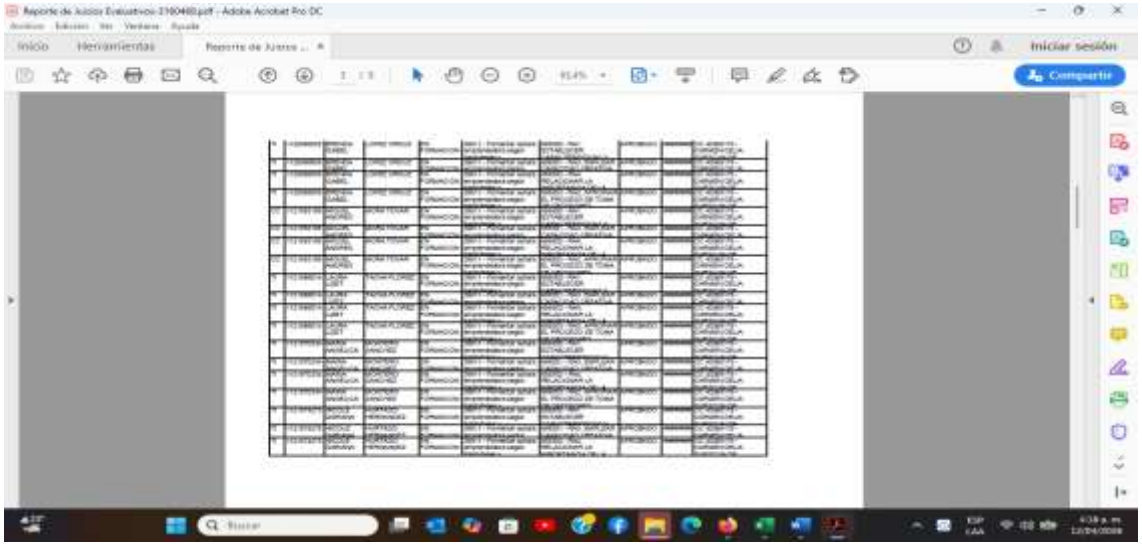
3166200 SISTEMAS TELEINFORMATICOS IE JUAN ROZO ACACIAS

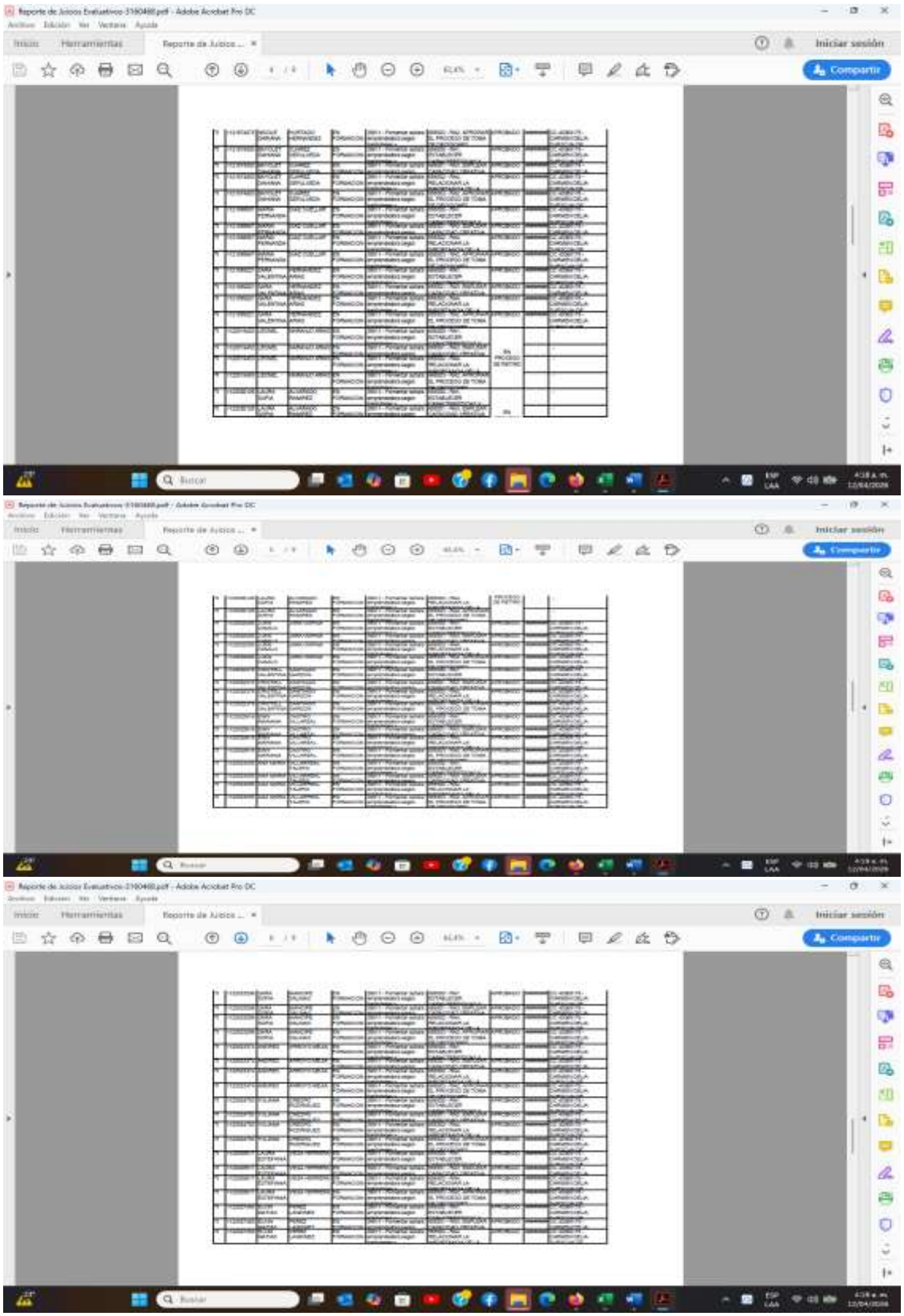


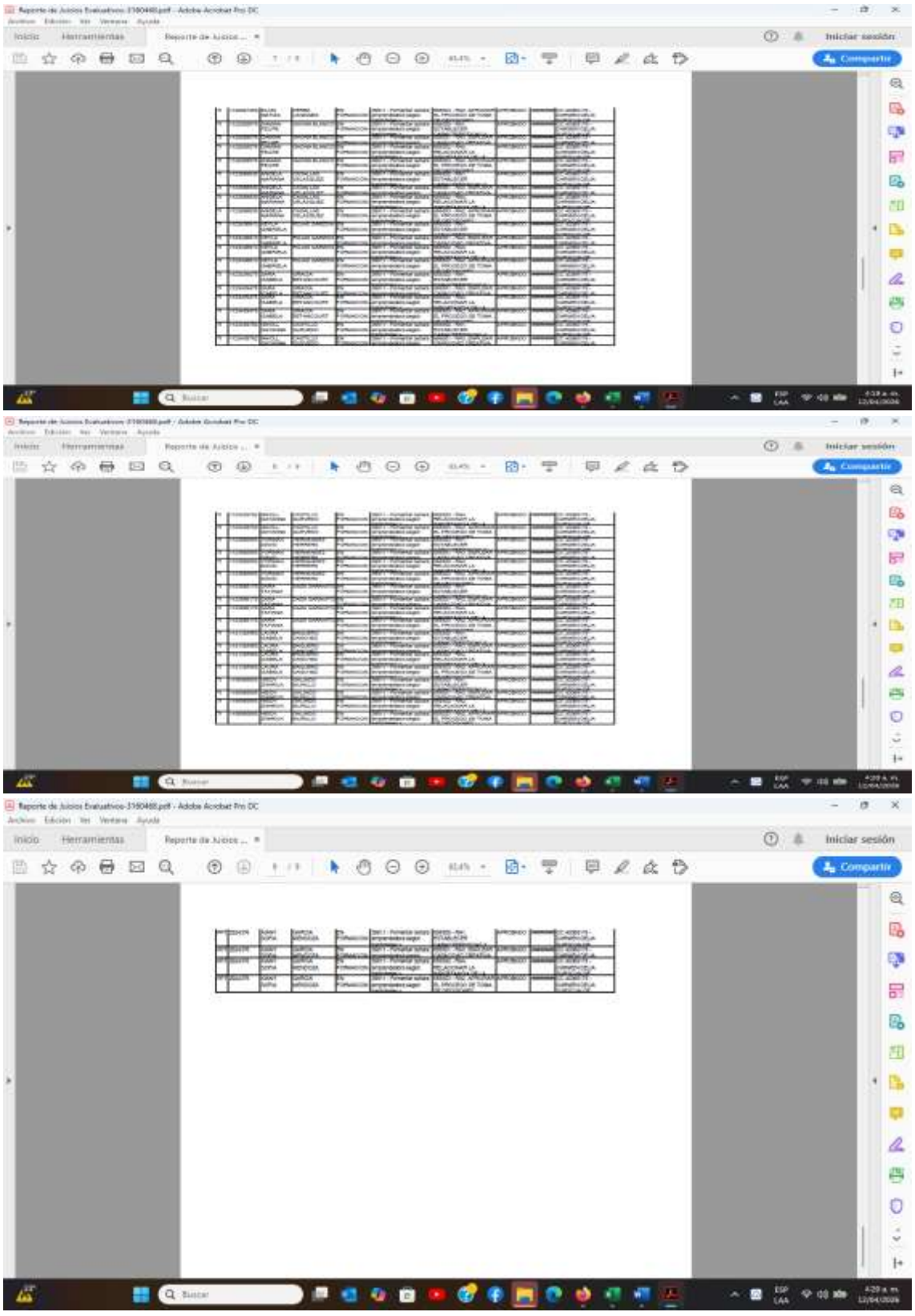



Reporte de Juicios de Evaluación







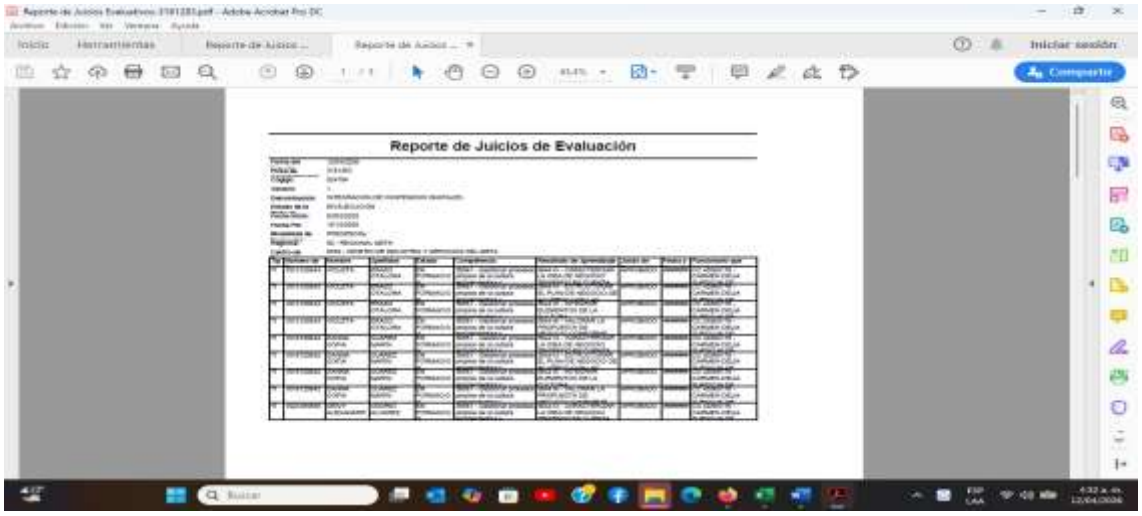


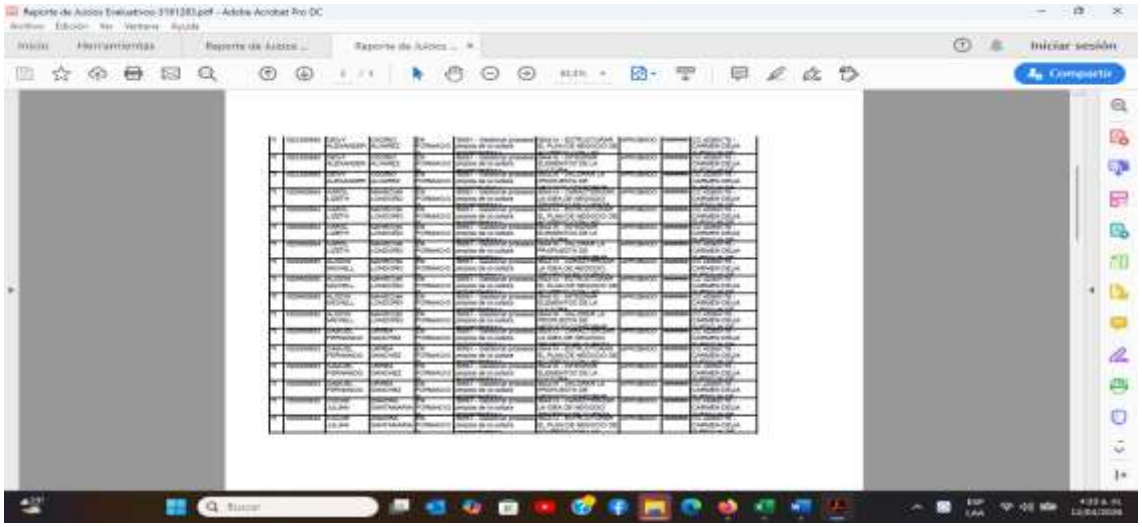
36 aprendices en formación

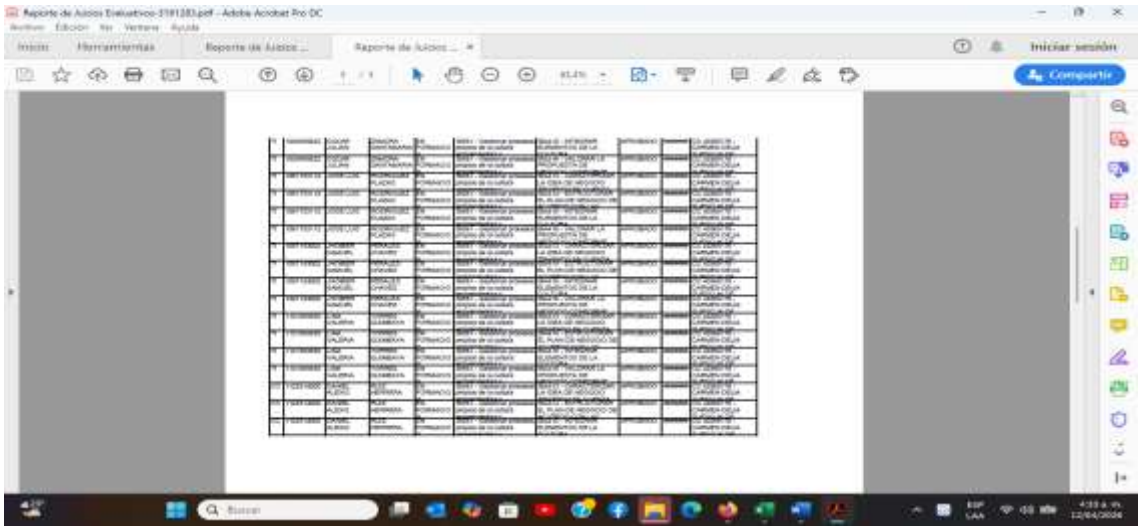
3 aprendices en proceso de deserción

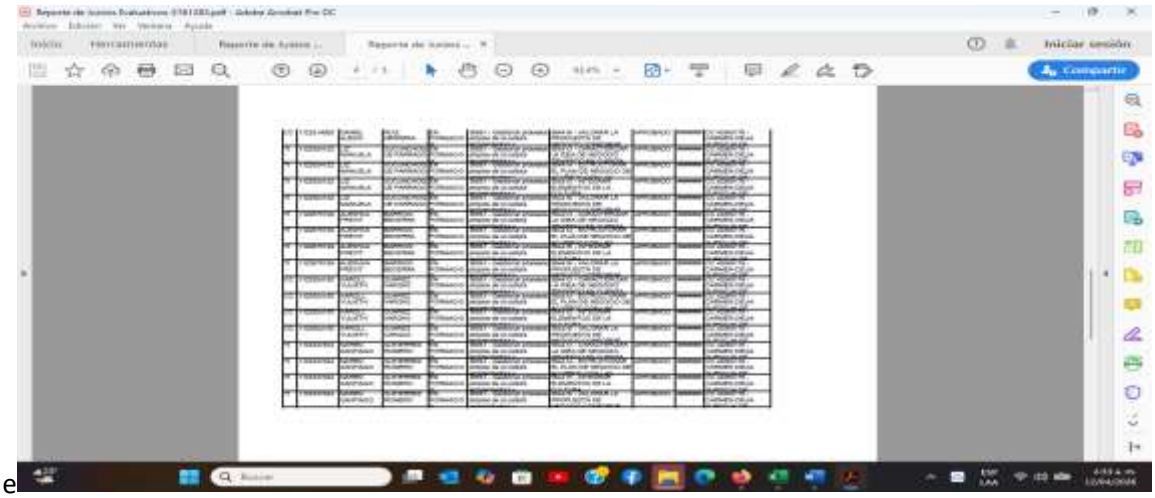
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
TI	1029990500	KEREN DANIELA	VEGA LEAL
TI	1122519453	LEONEL	NARANJO ARIAS
TI	1122520128	LAURA SOFIA	ALVARADO RAMIREZ

3161283 INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES

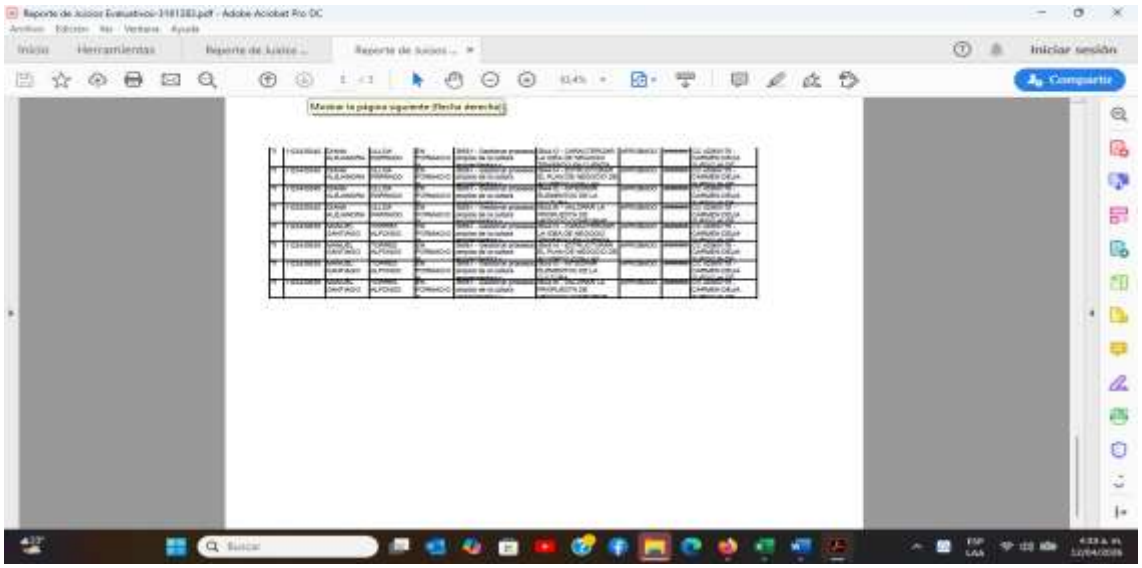






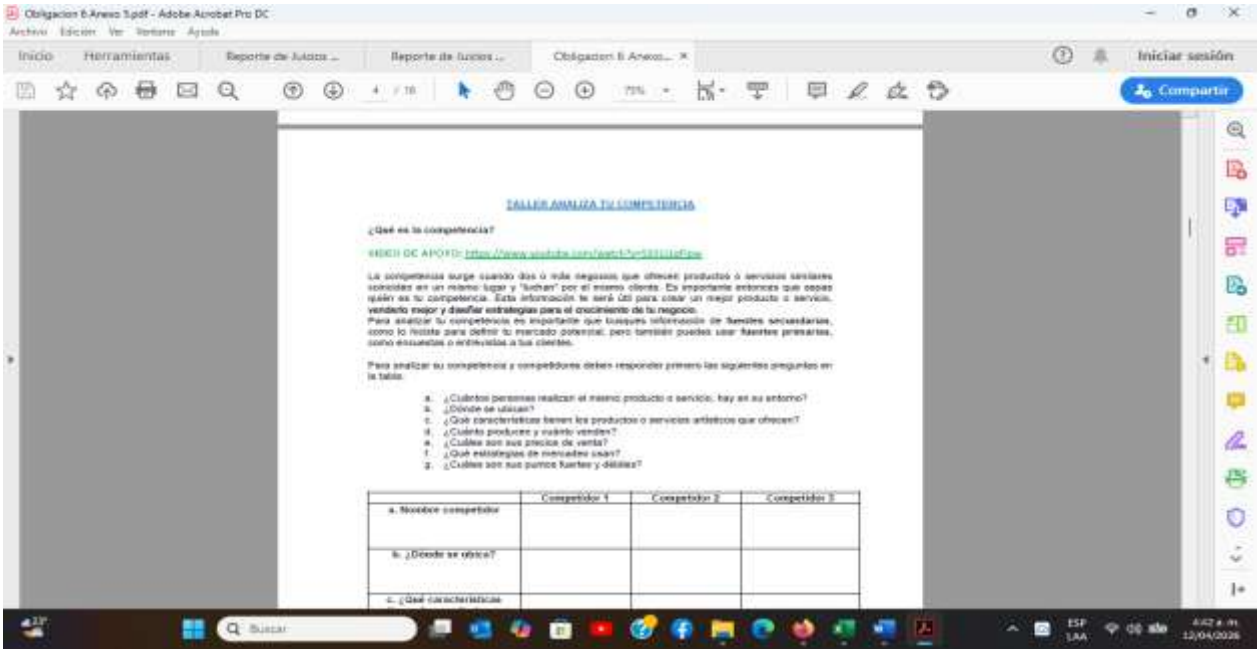


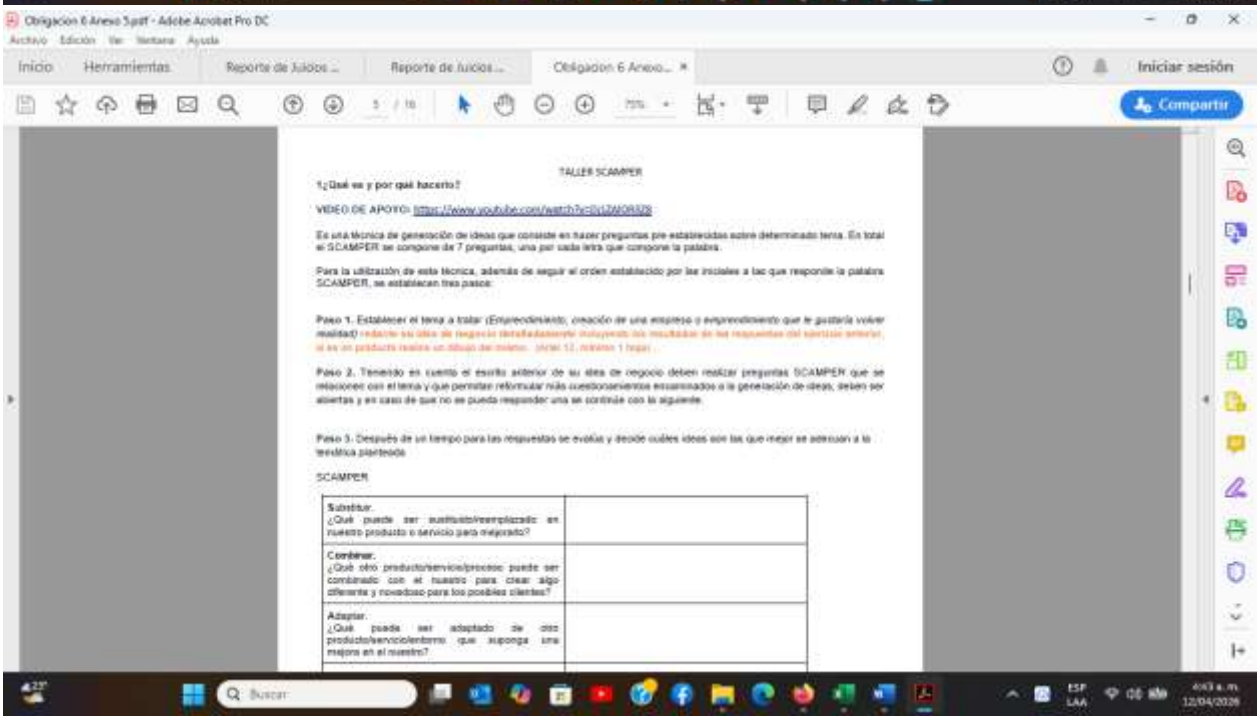
e

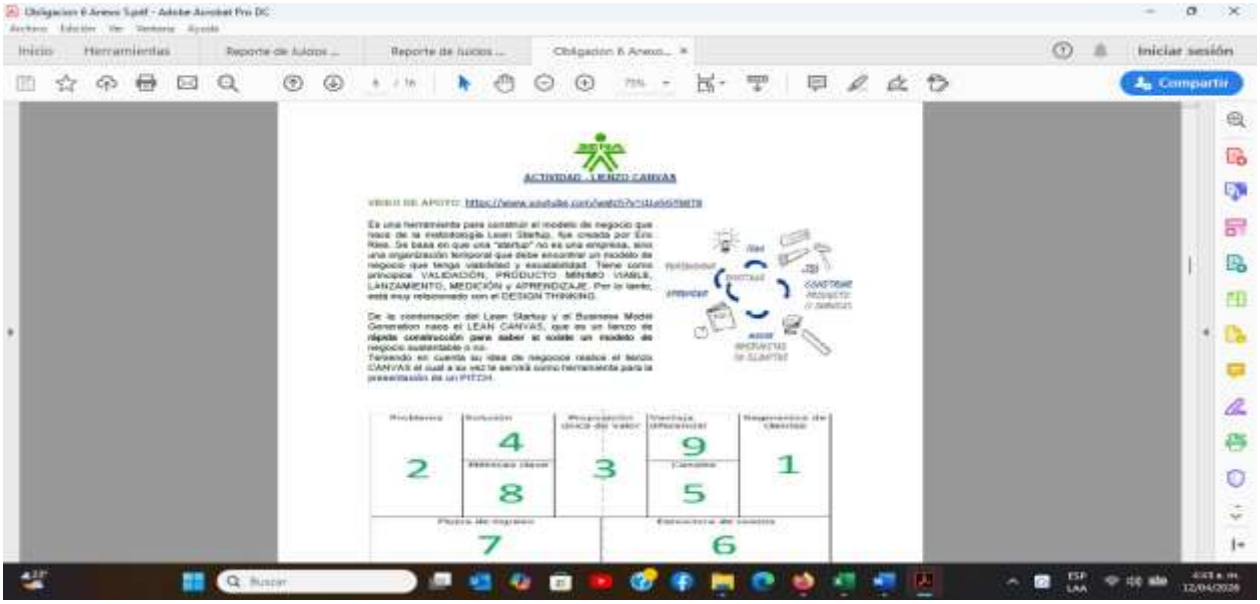


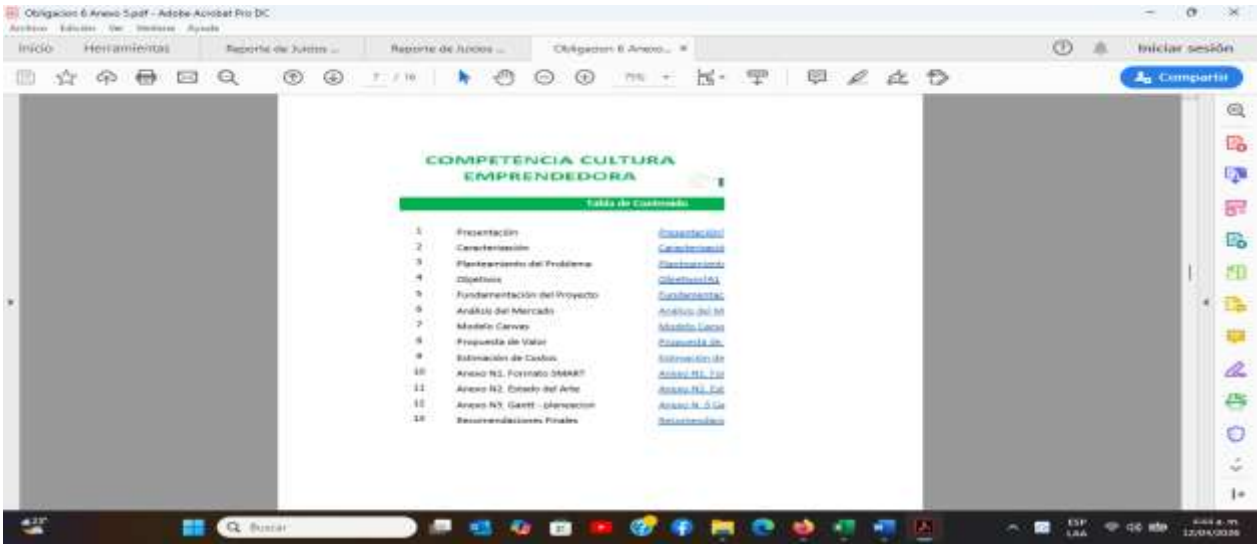
Obligación 6 Anexo 5

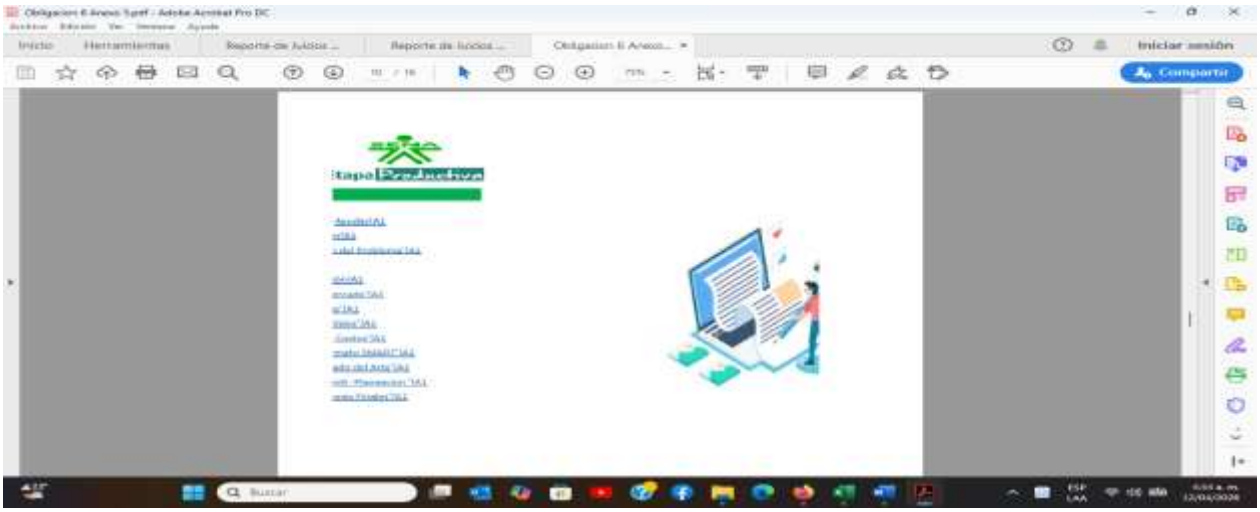
Registrar en el sistema de gestión académica establecido por la entidad en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que se relacionan en el procedimiento de la ejecución de la formación profesional.






ACTIVIDAD - LIENZO CANVAS
2
4
8
3
9
5
1
7
6


COMPETENCIA CULTURA EMPRENDEDORA
Tabla de Contenido


Etapa Productiva

Obligación 8 Anexo 6

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

Fecha del Reporte: 10/04/2026
Ficha de Caracterización: **3166158**
Código: 838109
Versión: 1
Denominación: **MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS**
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 de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1014873344	YAIR ESTIVEN	CUELLAR FONTECHA	EN FORMACION
2	TI	1022973286	SARA DANIELA	BARBOS BARBOSA	EN FORMACION
3	TI	1028490090	JUAN CAMILO	MATEUS MUÑOZ	EN FORMACION
4	TI	1028868865	DIDIER SANTIAGO	NIÑO ROJAS	EN FORMACION
5	TI	1028889124	ANDRES FELIPE	VASQUEZ BARRETO	EN FORMACION
6	TI	1029991737	MARIA JOSE	MARTINEZ BENITO	EN FORMACION
7	TI	1029991878	KAROL LIZETH	PARRA PARRADO	EN FORMACION
8	TI	1031655234	STEVEN GABRIEL	CASTELLANO JIMENEZ	EN FORMACION
9	TI	1034296987	LIZ ALEJANDRA	PUERTA GUTIERREZ	EN FORMACION
10	TI	1064715746	SEBASTIAN	ROMERO MUÑOZ	EN FORMACION
11	TI	1072425632	DARWIN ABDALLAN	PULIDO ARDILA	EN FORMACION
12	TI	1074133156	LEYDER SANTIAGO	LADINO REINA	EN FORMACION
13	TI	1074908319	SARAY MARIANA	VIVAS VIVAS	EN FORMACION

14	TI	1082215507	JOHAN SEBASTIAN	PERDOMO YUCUMA	EN FORMACION
15	TI	1120818405	DYLAN STHEVEN	CHAPARRO FUERTES	EN FORMACION
16	TI	1120818582	JHONATTAN CAMILO	NAVARRO FONSECA	EN FORMACION
17	TI	1121874663	BRAYAN STIVEN	CAÑON ALARCON	EN FORMACION
18	TI	1121877096	JUAN SEBASTIAN	CRUZ ALARCON	EN FORMACION
19	TI	1121880207	ANDRÉS FELIPE	CALVO SALINAS	EN FORMACION
20	TI	1121900334	WENDY YURLEY	BARRETO CORTES	EN FORMACION
21	TI	1122124288	JHONATAN FELIPE	CANTOR GONZALEZ	EN FORMACION
22	TI	1122125549	MIGUEL ANGEL	TORRES LEON	EN FORMACION
23	TI	1122127503	YEISON NIKOLAY	LARA SALINAS	EN FORMACION
24	TI	1122129517	LISETH DAYANA	ROJAS REINA	EN FORMACION
25	TI	1122129935	GERALDINE	PINEDA CIFUENTES	EN FORMACION
26	TI	1122131116	JULIETH MARIANA	CORTES SANABRIA	EN FORMACION
27	TI	1122133176	KELLY JOHANA	MENDEZ LEÓN	EN FORMACION
28	TI	1122519543	DUVAN FERNANDO	VALENCIA AUDOR	EN FORMACION
29	TI	1123807581	MARIA JOSE	MORENO RODRIGUEZ	EN FORMACION
30	TI	1124021265	DEIVIS ALEJANDRO	MORENO MELLADO	EN FORMACION

30 aprendices en formación

Fecha del Reporte: 19/03/2026
Ficha de Caracterización: **3191181**
Código: 839317
Versión: 1
Denominación: MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS.
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 21/03/2025
Fecha Fin: 15/12/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 50 - REGIONAL META
Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

ITEM	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1010843046	MARIO ALBERTICO	QUINTERO MORALES	EN FORMACION

2	TI	1011104568	JUAN MANUEL	ESLAVA CAÑON	EN FORMACION
3	TI	1021681346	JUAN SEBASTIAN	MARIN GONGORA	EN FORMACION
4	TI	1024533964	HEIMY GERALDINE	HOYOS LINARES	EN FORMACION
5	TI	1025462291	MELANY	PISCO MOSQUERA	EN FORMACION
6	TI	1029989011	JHELVER SANTIAGO	SUAREZ CAICEDO	EN FORMACION
7	TI	1031816726	WILLIAM THOMAS	ORTIZ AVENDAÑO	EN FORMACION
8	TI	1115730244	JEINNY PAOLA	JAIMES GONZALEZ	EN FORMACION
9	TI	1120818304	ANDRÉS FELIPE	VERGARA GÓMEZ	EN FORMACION
10	TI	1120956409	ESTEFY LORENA	SANTAMARIA SEGURA	EN FORMACION
11	TI	1121876309	JUAN SEBASTIAN	PERDOMO RIVERA	EN FORMACION
12	TI	1122128234	DEYNER GOVANNY	ALBARRACIN PINILLA	EN FORMACION
13	TI	1122128339	YURLEY DAYANA	SAAVEDRA MENDIETA	EN FORMACION
14	TI	1122128685	JEIDY KATHERIN	ORTIZ GONZALEZ	EN FORMACION
15	TI	1122128887	JORGE ANDRES	ROJAS AGUILERA	EN FORMACION
16	TI	1122129367	SEBASTIAN	BARRERA RAMIREZ	EN FORMACION
17	TI	1122129382	SARA SOFIA	CORTES FORERO	EN FORMACION
18	TI	1122130550	JOHAN ALEXANDER	LAVERDE ALFONSO	EN FORMACION
19	TI	1122677751	JUAN CAMILO	VASQUEZ AYALA	EN FORMACION
20	TI	1122926677	JUAN CAMILO	TORRES RIVEROS	EN FORMACION
21	TI	1123439280	DIEGO ALEJANDRO	HOME GARCIA	EN FORMACION
22	TI	1140921422	JOSE SANTIAGO	PEREZ PEREZ	EN FORMACION
23	TI	1145925908	JUAN SEBASTIAN	LOPEZ MOLINA	EN FORMACION
24	TI	1178963090	DANNA VALENTINA	ROLDÁN RODRÍGUEZ	EN FORMACION
25	PPT	6853606	JOSE DANIEL	BELLO LOPEZ	EN FORMACION

25 aprendices en formación

Fecha del Reporte: 11/04/2026
Ficha de Caracterización: **3196983**
Cógigo: 233108
Versión: 1

Denominación: SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 01/04/2025
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 de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1016835226	MARIA ALEJANDRA	CASTAÑEDA GOMEZ	EN FORMACION
2	TI	1016954425	SHARICK DAYANA	CUBIDES TRUJILLO	EN FORMACION
3	TI	1019063643	MIGUEL ANGEL	SUAREZ CUBIDES	EN FORMACION
4	CC	1029986655	JUAN DAVID	ALBA MONTAÑO	EN FORMACION
5	TI	1029989641	JUANESTEBAN	ORJUELA ARIAS	EN FORMACION
6	TI	1029990639	KATHERYN SOFIA	MESA AGUILAR	EN FORMACION
7	TI	1029990884	CESAR DAVID	VANEGAS VARGAS	EN FORMACION
8	TI	1099208099	JUAN DAVID	VARGAS RIAÑO	EN FORMACION
8	TI	1120571210	LAURA CRISTINA	CAÑETES ARIAS	EN FORMACION
10	TI	1121206272	ESTEFANY FABIANA	MARICAUA SIERRA	EN FORMACION
11	TI	1121882269	ANDRES FELIPE	RAMIREZ MOLANO	EN FORMACION
12	TI	1121896585	MABERIKS YISETH	RIOS CANO	EN FORMACION
13	TI	1121904219	HEIDER SANTIAGO	MEJIA FAJARDO	EN FORMACION
14	TI	1122519569	RACHEL ANYELINA	SANABRIA MALDONADO	EN FORMACION
15	TI	1122521658	SARA GABRIELA	JIMENEZ RIVAS	EN FORMACION
16	TI	1122521659	SARID XIMENA	JIMENEZ RIVAS	EN FORMACION
17	TI	1122522061	ESTEBAN FELIPE	LEAL LOPEZ	EN FORMACION
18	TI	1122523176	EMILY SOFIA	ROZO PEÑA	EN FORMACION
19	TI	1122925049	DANNA MAITHE	GUZMAN OBANDO	EN FORMACION
20	TI	1122926104	KAREN TALIANA	OVALLE LEON	EN FORMACION
21	TI	1122928862	JUAN DIEGO	LADINO NIÑO	EN FORMACION
22	TI	1123806714	KEIDY JASLYN	MEJIA LOPEZ	EN FORMACION
23	TI	1124823401	LEONARDO	CONTRERAS PEÑA	EN FORMACION

24	TI	1127385667	LUIS MIGUEL	NIÑO DUCUARA	EN FORMACION

24 aprendices en formación

Fecha del Reporte: 11/04/2026
Ficha de Caracterización: 3165615
Código: 224315
Versión: 1
Denominación: MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES.
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 de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1013119638	KEVIN DAVID	JUEZ GONZALEZ	EN FORMACION
2	TI	1014215677	DYLAN STEVEN	HORTA SANCHEZ	EN FORMACION
3	TI	1019995382	JUAN DAVID	ROMERO SABOGAL	EN FORMACION
4	TI	1029654847	HADDY ALEJANDRO	DURAN BERNAL	EN FORMACION
5	TI	1031128889	DANA PRECIOSA	ALVAREZ DIAZ	EN FORMACION
6	TI	1050246034	DIEGO ALEXANDER	TOLOZA GUATAQUIRA	EN FORMACION
7	TI	1117506073	JHOAN SEBASTIAN	TEJADA JARAMILLO	EN FORMACION
8	TI	1120843320	KRISTIAN ANDRÉS	CUBILLOS BELTRÁN	EN FORMACION
9	CC	1122123156	CAMILA	RUIZ GIRALDO	EN FORMACION
10	TI	1122126175	JAVIER ANDRES	RINCON VALENCIA	EN FORMACION
11	TI	1122128833	ALAN ALEXANDER	DAZA SOLANO	EN FORMACION
12	TI	1122129921	JUAN DAVID	SANCHEZ LOPEZ	EN FORMACION
13	TI	1122130055	DAVID SANTIAGO	RICO RICO	EN FORMACION
14	CC	1122923830	JULIETH KATHERINE	ESCARRAGA MORA	EN FORMACION
15	TI	1122927132	JUAN JOSE	RODRIGUEZ UNDA	EN FORMACION
16	TI	1122927617	GABRIEL SANTIAGO	CASTILLO VELASQUEZ	EN FORMACION
17	TI	1123805240	DAVID ALEJANDRO	GARNICA BONILLA	EN FORMACION
18	TI	1123806222	KEYNNER ALEXANDER	BAQUERO BARRERA	EN FORMACION
19	TI	1145724634	JOGAN	LOPEZ GONZALEZ	EN FORMACION

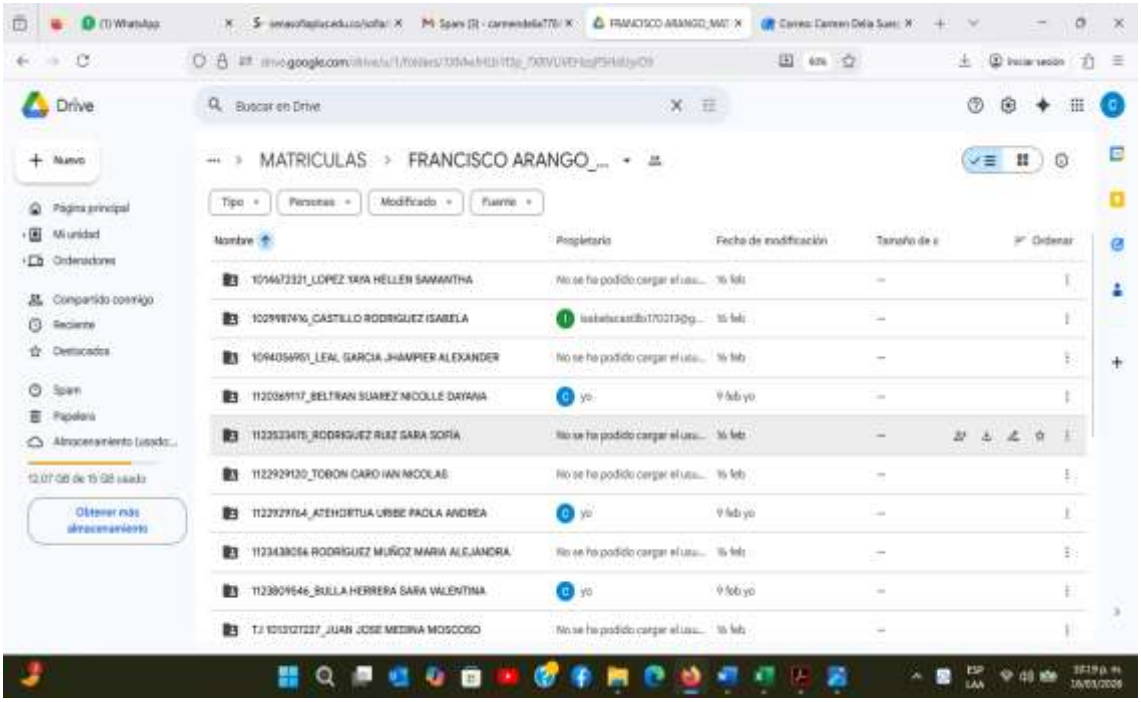
20	PPT	1317037	ALEJANDRA DEL CARMEN	GARCIA ROO	EN FORMACION
21	PPT	5427218	GABRIELA VALENTINA	DIAZ BRITO	EN FORMACION

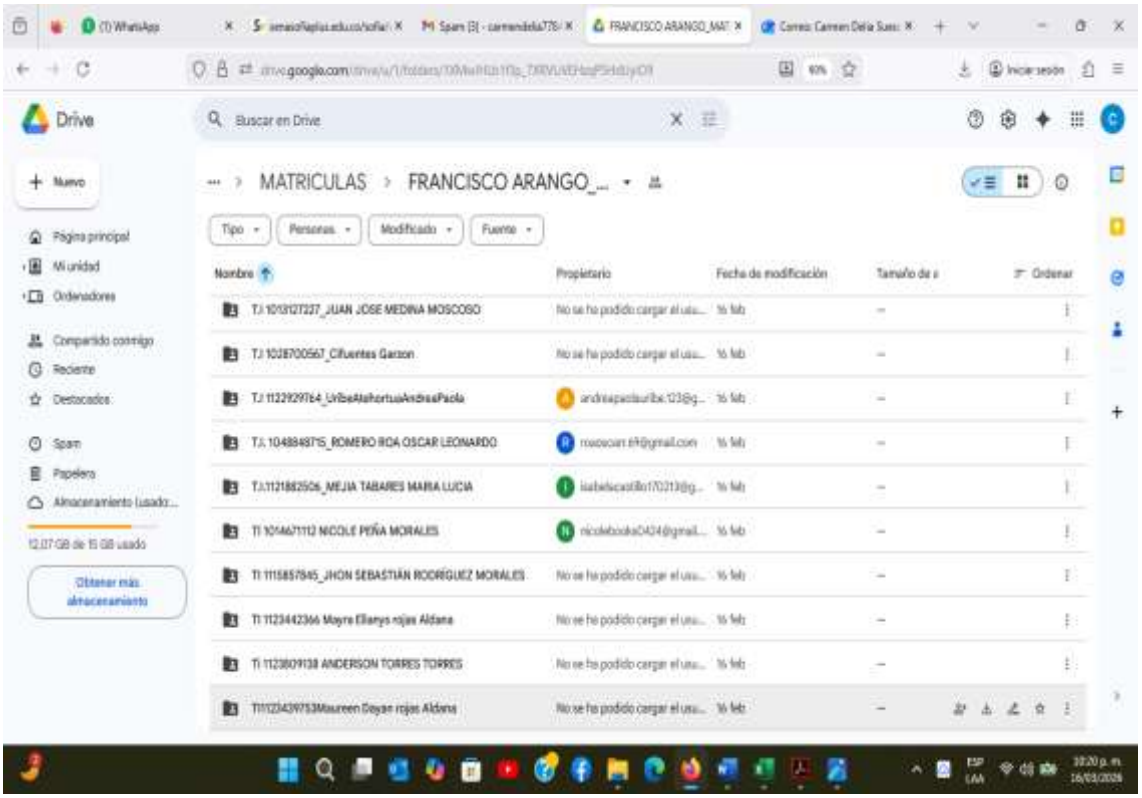
21 aprendices en formación

En la competencia de emprendimiento; De la IE Pablo Emilio Riveros del municipio de Acacias 3166158 mantenimiento de Vehículos Livianos, 30 aprendices en formación. 3191181 mantenimiento y ensamble de equipos electrónicos 25 aprendices en formación. 3165615 mantenimiento de automatismos industriales 21 aprendices en formación. De la IE Catumare; 3196983 sistemas Teleinformáticos 24 aprendices en formación. En la competencia de Inducción; De la IE Francisco Arango en proceso de Matrícula 28 aspirantes

Obligación 9 Anexo 7

Apoyar en el acopio de los documentos del procedimiento de Ingreso de aprendices cuando las condiciones de la población lo requieran.





Obligación 12 Anexo 9

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



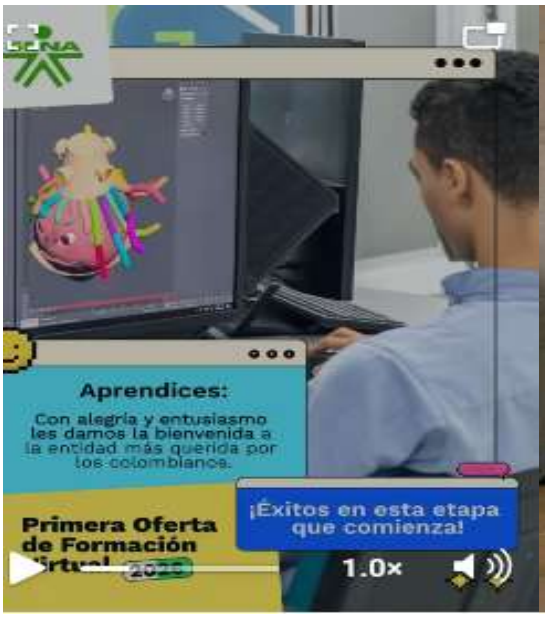


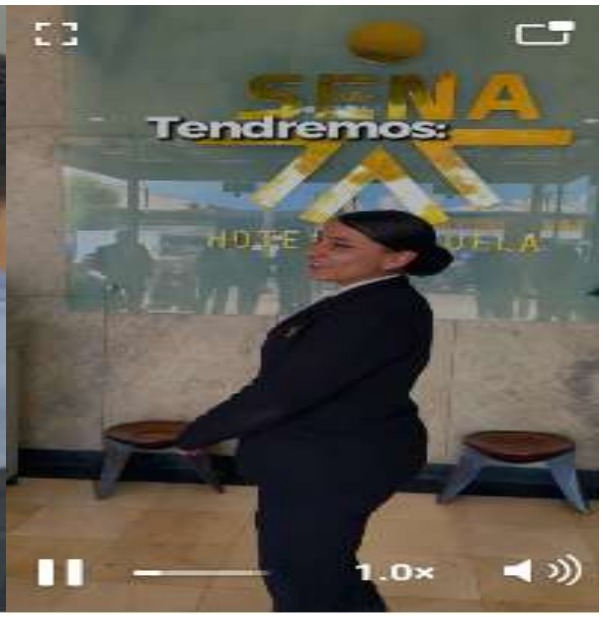

La II Oferta
Presencial y
a Distancia
2026
Está a la
vuelta de
la esquina
¡Pilatela!


Tu inglés
no
cambia
si tú no
cambias.
English Does Work
Learn english for
free with SENA
1.0×


¡Espera!
muy pronto
fechas de
Incripción:
betowa.sena.edu.co


miércoles
SENA TV
@SENAcomunica
1.0×


Aprendices:
Con alegría y entusiasmo les damos la bienvenida a la entidad más querida por los colombianos.
Primera Oferta de Formación
¡Éxitos en esta etapa que comienza!
1.0×

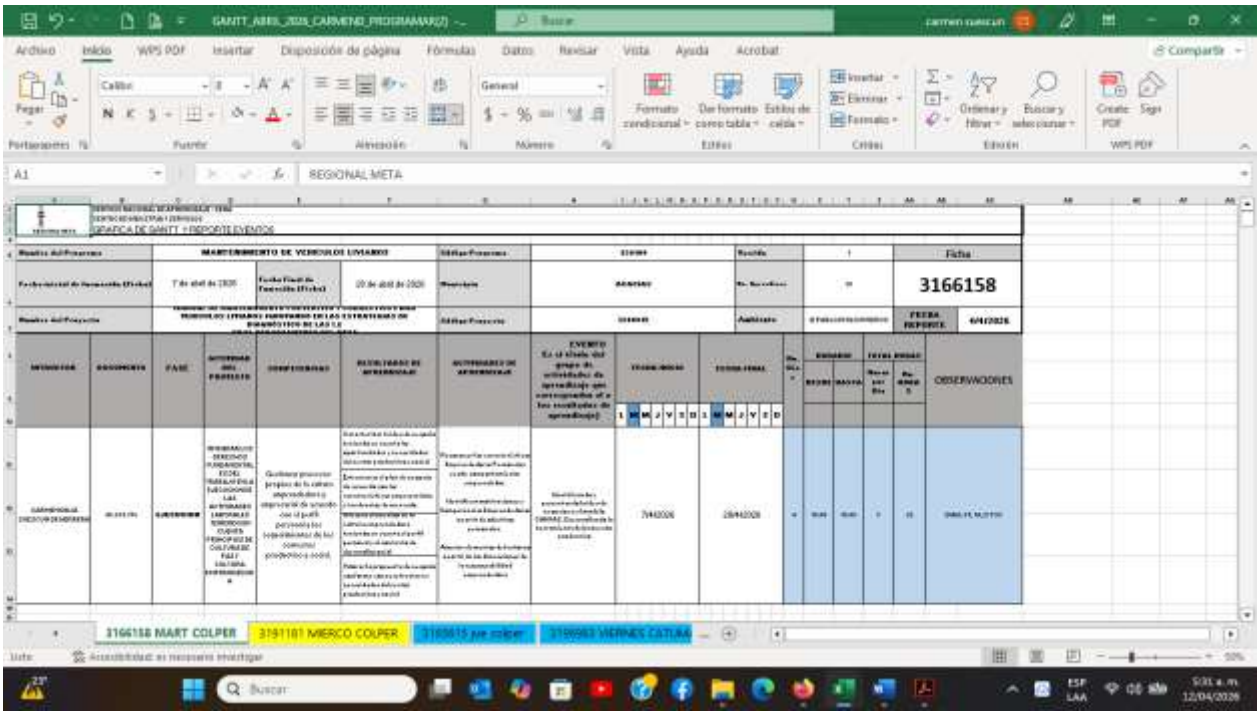

SENA
Tendremos:
1.0×

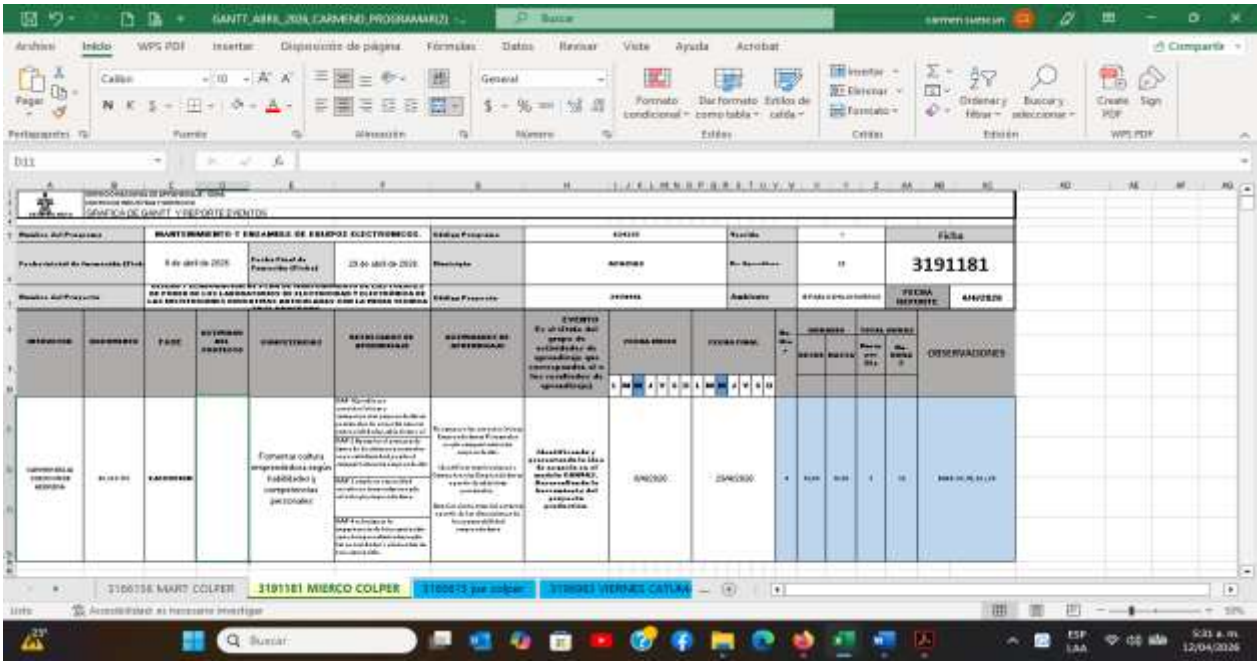

Carmen Suescun
¡Orgullo SENA!
¿Eres egresados de alguno de nuestros Centros de Formación de la Regional Meta?
Postúlate en las diferentes categorías y cuéntanos tu historia de éxito para visibilizar tu emprendimiento, producto o servicio en nuestros espacios de Orgullo SENA.
Categorías:
• Cadena de formación.
• Egresado posicionado en el mercado laboral.
• Emprendedor beneficiario fondo emprender.
• Emprendedor recursos propios.
• Mérito investigación e innovación.
• Mérito compromiso social.
SENA Meta

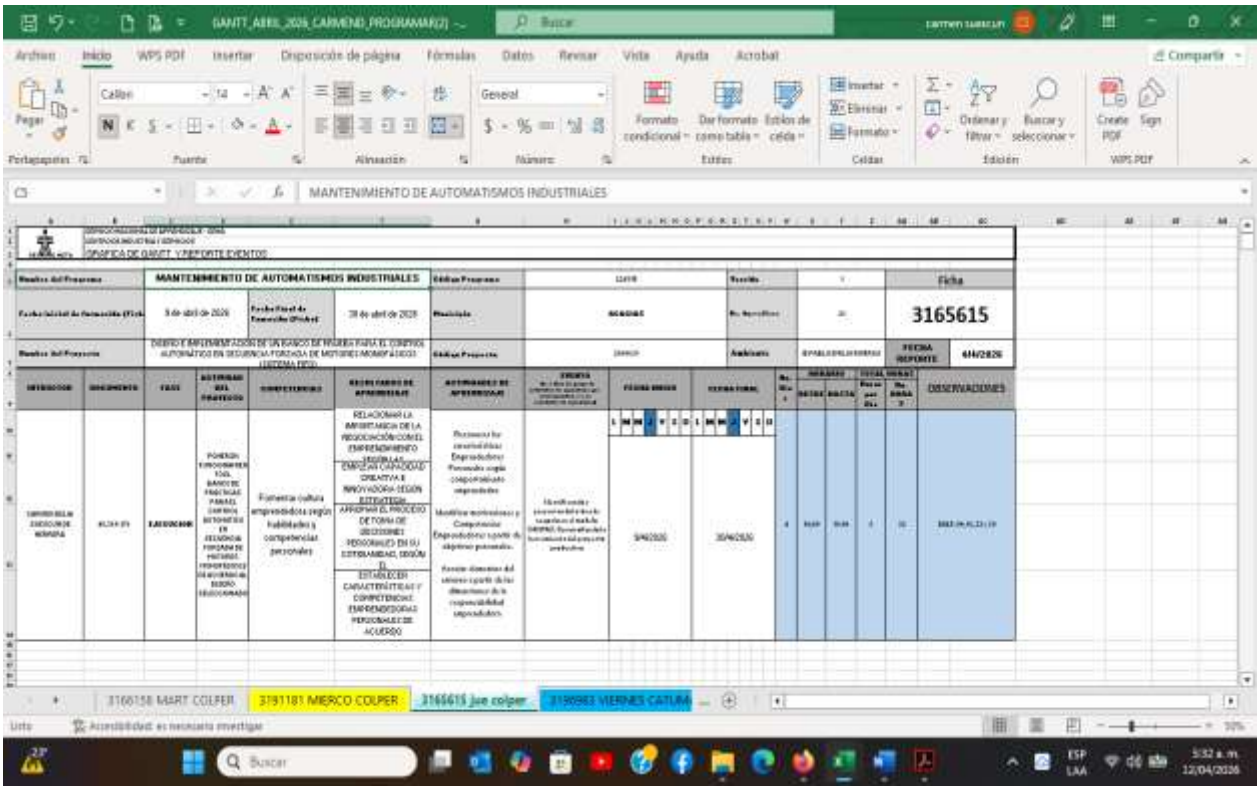

Carmen Suescun
Conoce la oficina de
Atención a Egresados
Centro Agroindustrial del Meta
Oficina
Correo electrónico
SENA Meta
¡Conoce nuestras oficinas de Atención a Egresados SENA!
Estamos más cerca de ti para acompañarte en tu crecimiento profesional, conexión laboral y oportunidades... Ver más
¿Qué servicios ofrece SENA?
Cómo contactar con SENA

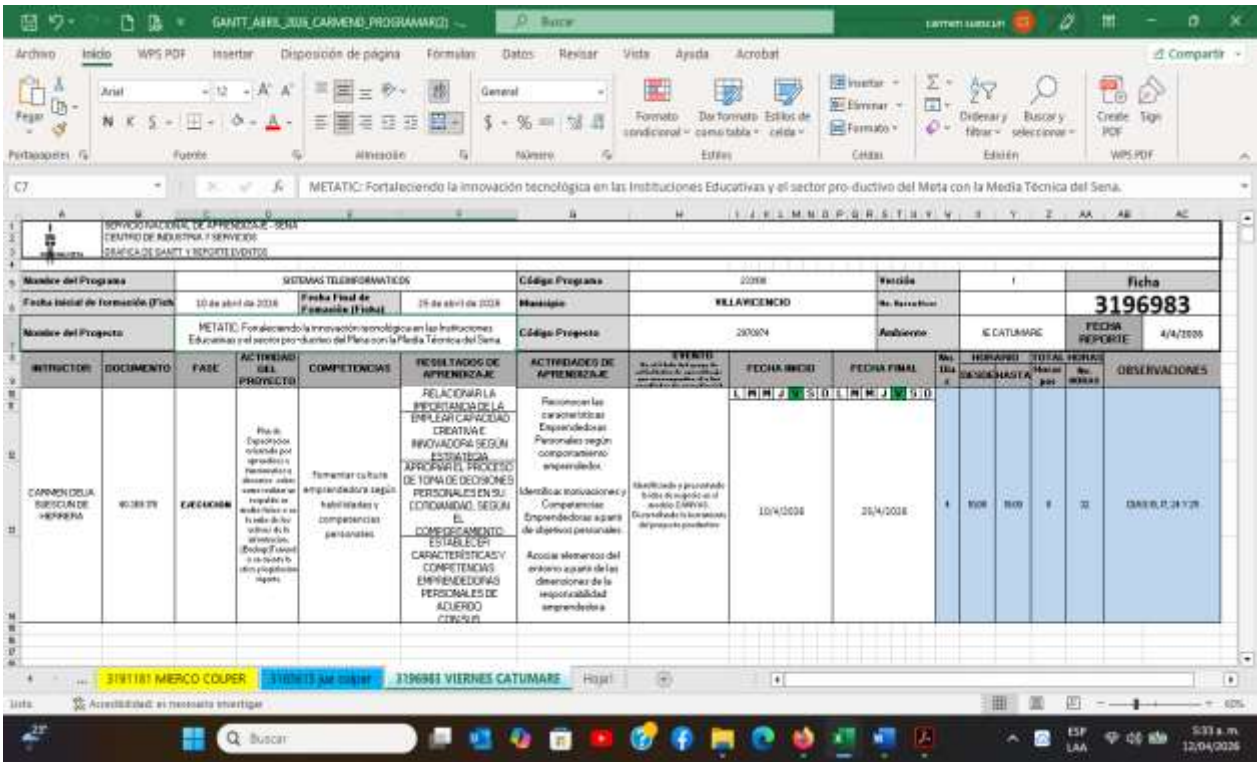
Obligación 14 Anexo 10

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






GANTT_ABRIL_2026_CARMENZI_PROGRAMA(2)
Archivo Inicio WPS PDF Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Acrobat
MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES
GRAFICA DE GANTT Y REPORTE EVENTOS
MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES
3165615
DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN BANCO DE PRUEBAS PARA EL CONTROL AUTOMÁTICO EN SECUENCIA FORZADA DE MOTORES MONOFÁSICOS
FECHA REPORTE
4/4/2026
INSTRUCTOR
DOCUMENTO
FASE
ACTIVIDAD DEL PROYECTO
COMPETENCIAS
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
EVENTO
FECHA INICIO
FECHA FINAL
HORARIO
DESDE
HASTA
TOTAL HORAS
OBSERVACIONES
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA REGULACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO LEGAL
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU CORDIALIDAD, SEGÚN EL
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO
Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
3166158 MART COLPER
3191181 MIERCO COLPER
3165615 jue colper
3196983 VIERNES CATUMA
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
Buscar
ESP LAA
5:32 a. m. 12/04/2026


GANTT_ABRIL_2026_CARMENZI_PROGRAMA(2)
Archivo Inicio WPS PDF Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Acrobat
METATIC: Fortaleciendo la innovación tecnológica en las Instituciones Educativas y el sector pro-ductivo del Meta con la Media Técnica del Sena.
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS
GRAFICA DE GANTT Y REPORTE EVENTOS
SISTEMAS TELEINFORMATICOS
METATIC: Fortaleciendo la innovación tecnológica en las Instituciones Educativas y el sector pro-ductivo del Meta con la Media Técnica del Sena.
RELAVICENCIO
3196983
FECHA REPORTE
4/4/2026
INSTRUCTOR
DOCUMENTO
FASE
ACTIVIDAD DEL PROYECTO
COMPETENCIAS
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
EVENTO
FECHA INICIO
FECHA FINAL
HORARIO
DESDE
HASTA
TOTAL HORAS
OBSERVACIONES
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGUN ESTRATEGIA
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU CORDIALIDAD, SEGUN EL
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO
Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
10/4/2026
20/4/2026
3191181 MIERCO COLPER
3196983 VIERNES CATUMARE
Hoja1
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
Buscar
ESP LAA
5:33 a. m. 12/04/2026



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

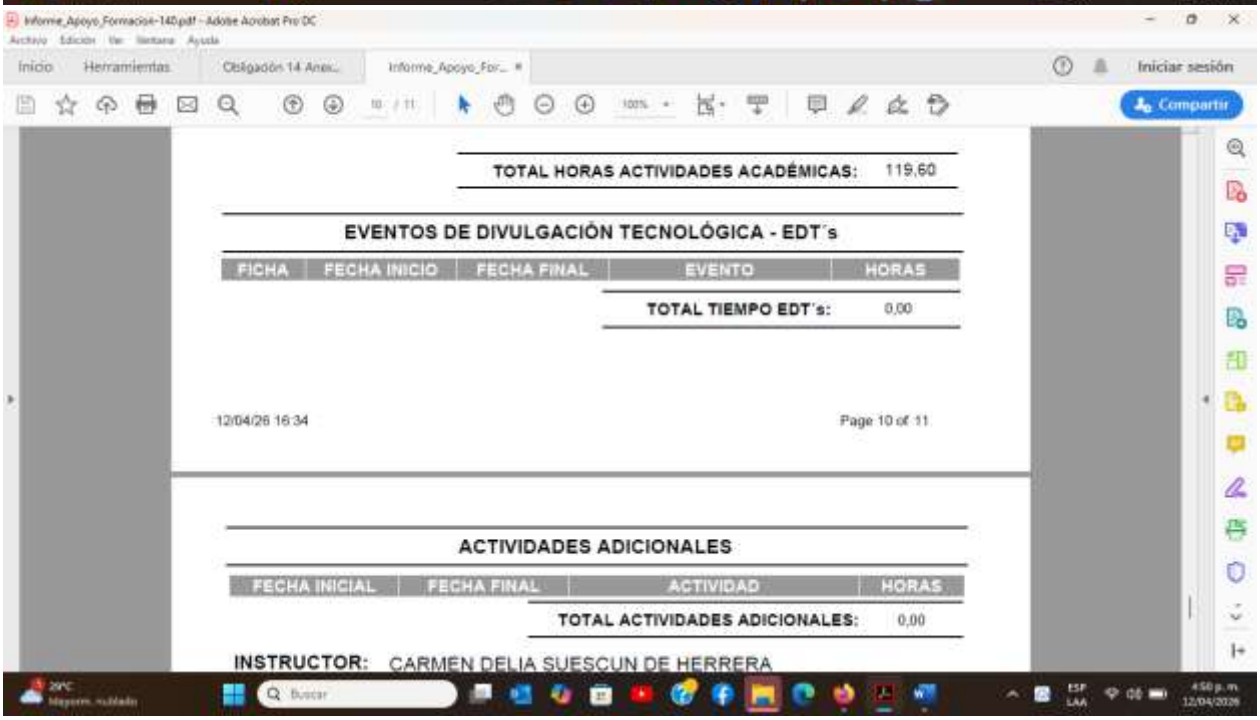
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

FECHA INICIAL: 01/04/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3165615 - MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES..



TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 119.60

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0.00

12/04/26 16:34 Page 10 of 11

ACTIVIDADES ADICIONALES

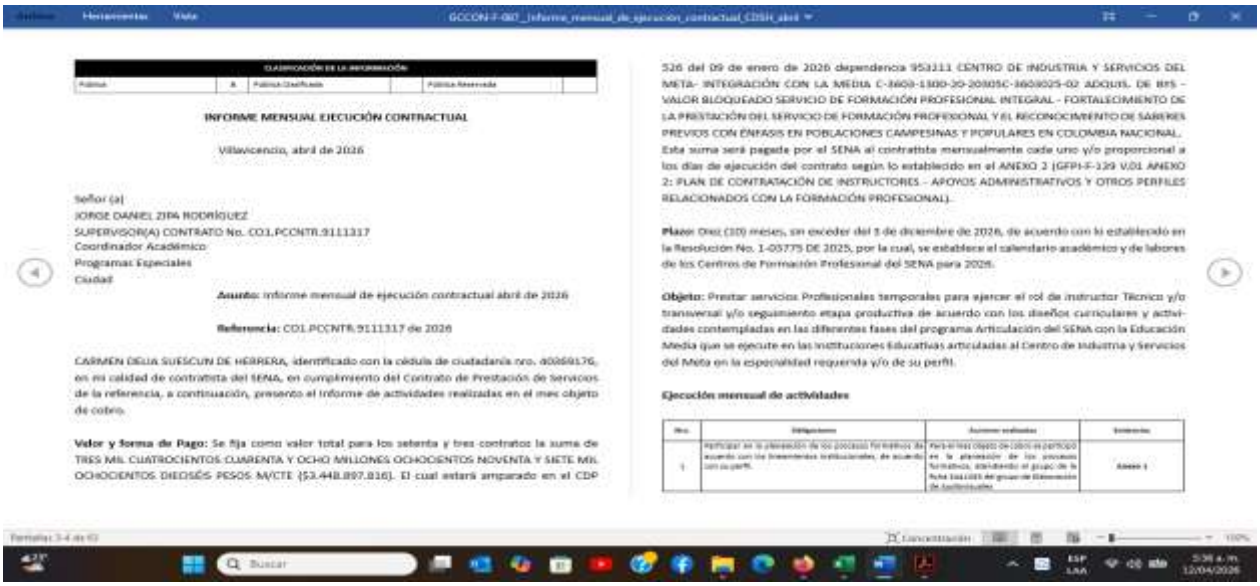
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0.00

INSTRUCTOR: CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

Obligación 16 Anexo 11

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.



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, abril de 2026

Señor (a)
JORGE DANIEL ZIPA RODRÍGUEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCONTR.9111317
Coordinador Académico
Programas Especiales
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual abril de 2026

Referencia: CO1.PCONTR.9111317 de 2026

CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 40669176, en mi calidad de contratista del SENA, 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.

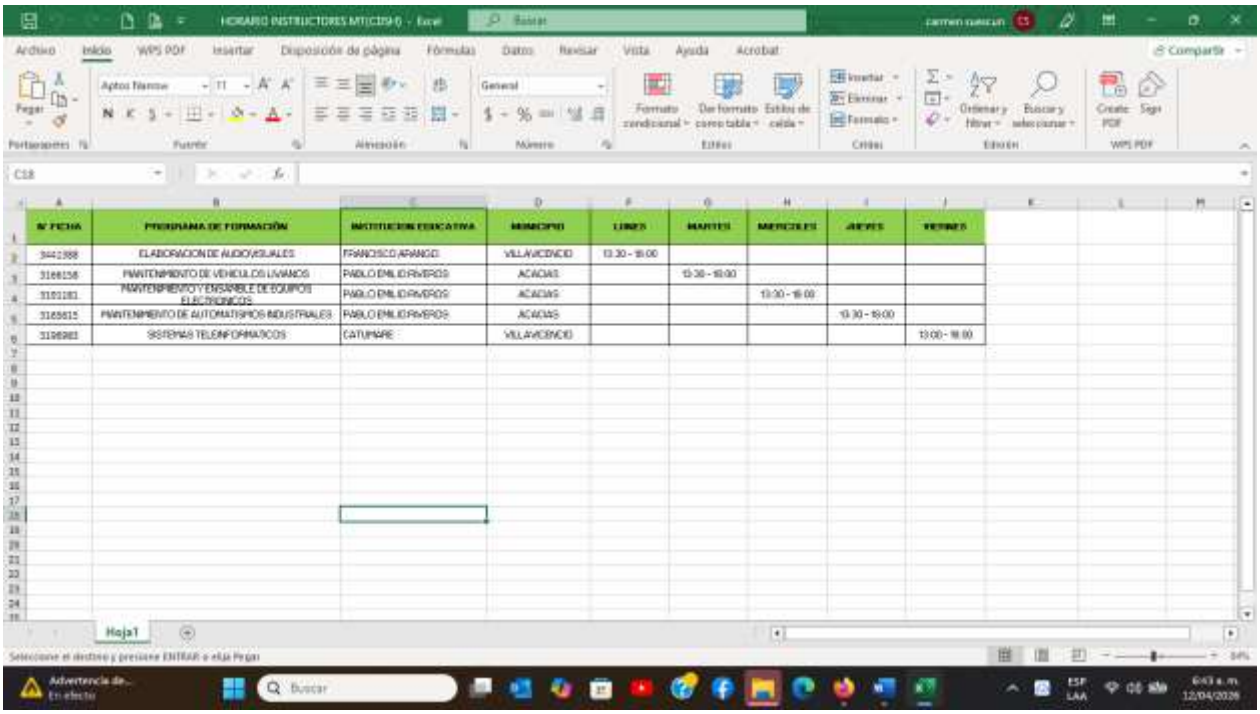
Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para los setenta y tres contratos la suma de TRES MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y OCHO MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS DIECISÉS PESOS M/CTE ($3.448.897.816). El cual estará amparado en el CDP 526 del 09 de enero de 2026 dependencia 953111 CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META- INTEGRACIÓN CON LA MEDIA C-3603-1300-30-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BIS - VALOR BLOQUEADO SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL. Esta suma será pagada por el SENA al contratista mensualmente cada uno y/o proporcional a los días de ejecución del contrato según lo establecido en el ANEXO 2 (GFPI-F-139 V.01 ANEXO 2: PLAN DE CONTRATACIÓN DE INSTRUCTORES - APOYOS ADMINISTRATIVOS Y OTROS PERFILES RELACIONADOS CON LA FORMACIÓN PROFESIONAL).

Plazo: Diez (10) meses, sin exceder del 3 de diciembre de 2026, de acuerdo con lo establecido en la Resolución No. 1-05775 DE 2025, por la cual, se establece el calendario académico y de labores de los Centros de Formación Profesional del SENA para 2026.

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.

Ejecución mensual de actividades

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 el mes objeto de cobro se participó en la planeación de los procesos formativos, atendiendo el grupo de la Ficha 3441388 del grupo de Elaboración de Audiovisuales	Anexo 1



N° FICHA	PROGRAMA DE FORMACIÓN	INSTITUCION EDUCATIVA	MUNICIPIO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
3441388	ELABORACION DE AUDIOVISUALES	FRANCISCO ARANGO	VILLAVICENCIO	13:30 - 18:00				
3166158	MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS	PABLO EMILIO RIVEROS	ACACIAS		13:30 - 18:00			
3181181	MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS	PABLO EMILIO RIVEROS	ACACIAS			13:30 - 18:00		
3165615	MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES	PABLO EMILIO RIVEROS	ACACIAS				13:30 - 18:00	
3196981	SISTEMAS TELEINFORMATICOS	CATUMARE	VILLAVICENCIO					13:00 - 18:00

Obligación 19 Anexo 12

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).

3165615 MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES





3166158 MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS





3196983 SISTEMAS TELEINFORMATICOS







3441388 ELABORACION DE AUDIOVISUALES





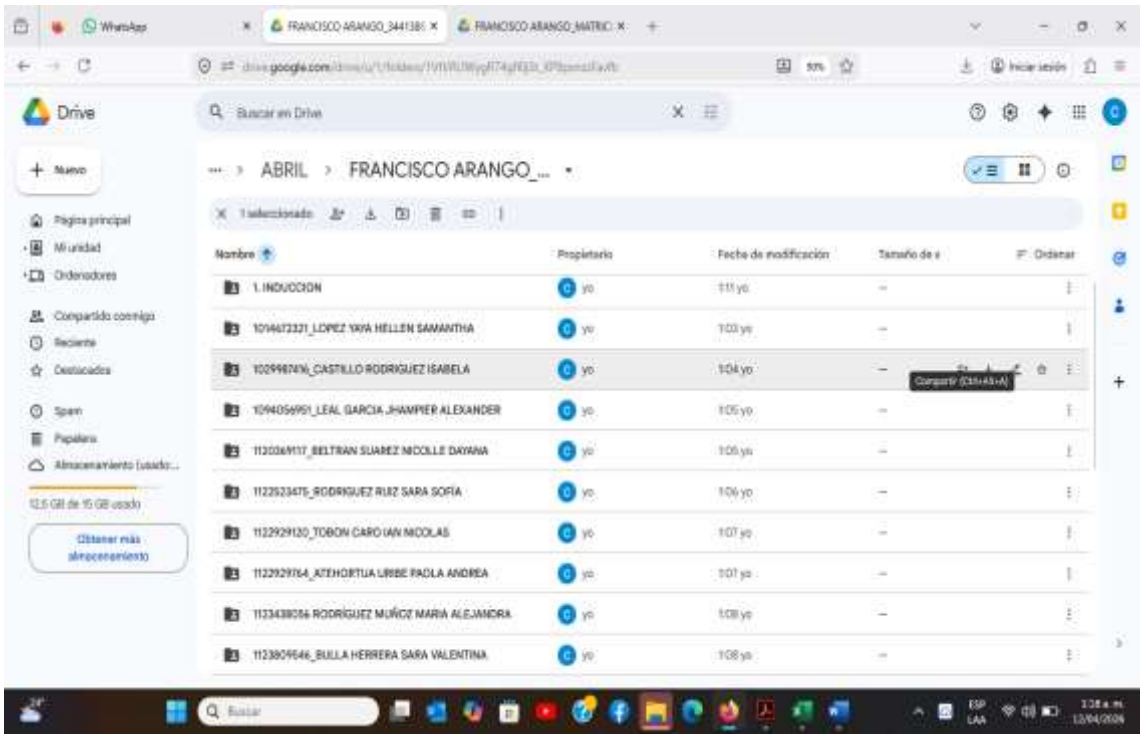


Control de Cambios

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente.

Obligación 1 Anexo1

Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, de acuerdo con su perfil.









https://drive.google.com/drive/folders/1VtVRUWygR74gfl0jSt_XP8pxnzzFavfb?usp=sharing

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

Ficha: 3165615 MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES**.**

IE PABLO EMILIO RIVEROS ACACIAS

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Mantenimiento de Automatismos Industriales.
- **Código del Programa de Formación:** 224315
- **Nombre del Proyecto:** Diseño e implementación de un banco de prueba para el control automático en secuencia forzada de motores monofásicos (SISTEMA FIFO)
- **Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Actividad de Proyecto:** Poner en funcionamiento el banco de prácticas para el control automático en secuencia forzada de motores monofásicos de acuerdo al diseño seleccionado
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según los elementos de la negociación.
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
- **Duración de la Guía:** 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Esta guía de aprendizaje en Emprendimiento tiene como propósito motivarte y acompañarte en el desarrollo de habilidades y competencias clave para tu formación personal y profesional. A través de actividades organizadas y prácticas, se busca fortalecer tu pensamiento creativo, tu autonomía y tu capacidad para trabajar en equipo, partiendo de tus conocimientos previos y promoviendo aprendizajes significativos.

- El Emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones Personales que motivan al emprendedor.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: en esta actividad busca generar en el aprendiz un espacio de estrategia de introducción a la cultura emprendedora empresarial.

- **Descripción de la actividad:** Lectura libro, la culpa es de la vaca, (retrato de un perseverante).

  La historia dice que este hombre fracasó en los negocios y cayó en bancarrota en 1831. Fue derrotado para la Legislatura de 1832. Su prometida murió en 1835. Sufrió un colapso nervioso en 1836. Fue vencido en las elecciones de 1836 y en las parlamentarias de 1843, 1846, 1848 y 1855. No tuvo éxito en su aspiración a la Vicepresidencia en 1856, y en 1858 fue derrotado en las elecciones para el Senado. Este hombre obstinado fue Abraham Lincoln, elegido presidente de Estados Unidos en 1860.
  La lección es muy sencilla: **sólo se fracasa cuando se deja de intentar.**



Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Reflexión grupal
Materiales de formación: Libro la culpa es de la vaca.
Material de apoyo: Televisor. Duración de la actividad: 15 min.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad: “DESCUBRIENDO MI ADN EMPRENDEDOR”

Identificar las **características emprendedoras personales (CEP)** y asociarlas con metas personales, propósito de vida y el entorno.

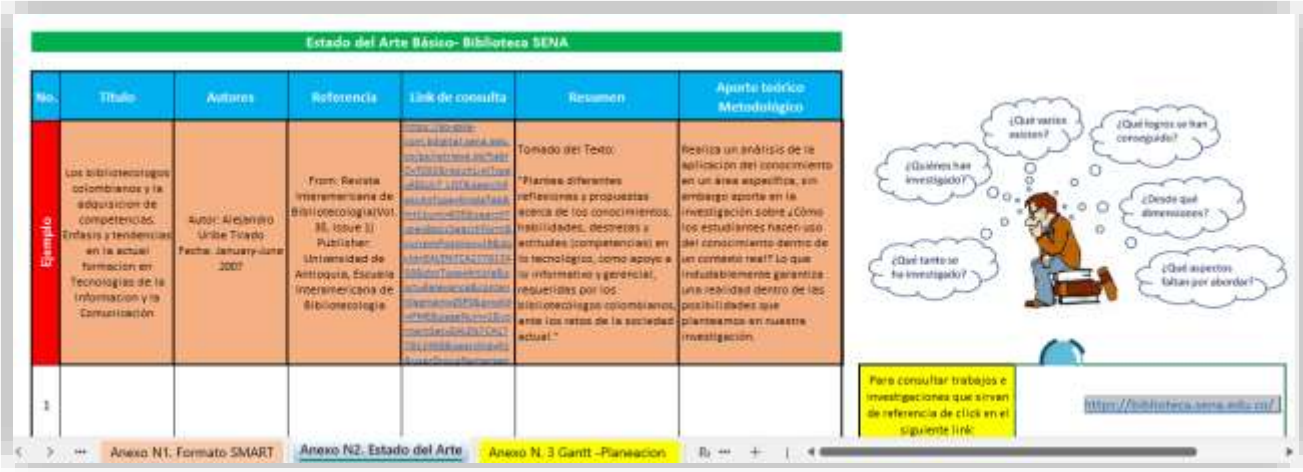
Se realiza una presentación con los siguientes conceptos:

¿Qué es emprendedor?
¿Qué es emprendimiento?

¿Diferencia entre emprender por necesidad y por oportunidad?
¿Qué son las CEP?

Esta actividad permite un diagnostico de saberes previos de los aprendices en formación.

3.2.1 Descripción de la actividad: Querido aprendiz en este momento del proceso formativo, se te invita a realizar la búsqueda de información académica y técnica a través de la **Biblioteca SENA**, consultando bases de datos, libros digitales, artículos científicos y documentos institucionales relacionados con la temática de tu proyecto.
Con base en la información encontrada, deberás elaborar un **estado del arte**, que permita reconocer los conceptos clave, los enfoques teóricos, los antecedentes relevantes y las tendencias actuales. Este ejercicio contribuirá a fortalecer el análisis crítico y la fundamentación del proceso de aprendizaje.



Ahora es momento de poner manos a la obra. Te invitamos a iniciar la búsqueda de información, organizar los hallazgos y consignar los resultados en la herramienta del proyecto productivo, asegurando claridad, coherencia y soporte teórico.
Para acceder a las fuentes académicas y técnicas necesarias, puedes ingresar a la Biblioteca SENA a través del siguiente enlace:
👉 https://biblioteca.sena.edu.co/
Recuerda que este ejercicio fortalecerá la calidad de tu proyecto y tu proceso de aprendizaje.

⏱️ **Duración:** 40 minutos.
Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: DESCUBRIENDO MI ADN EMPRENDEDOR
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.

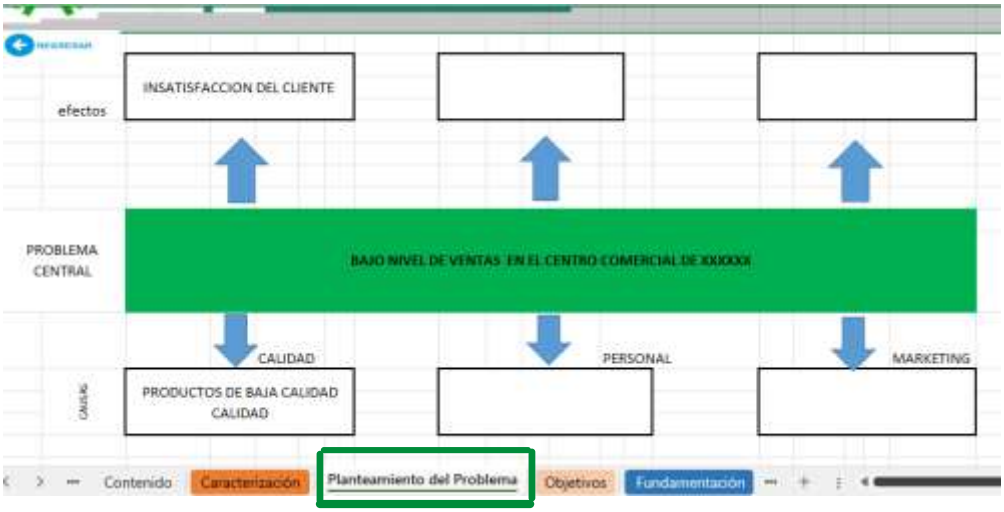
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Por grupos de dos (2) personas o de manera individual, se desarrollará de forma progresiva la formulación del proyecto productivo mediante el diligenciamiento de la herramienta en formato Excel, contando con la orientación y el acompañamiento de la instructora. Este proceso permitirá comprender el sentido, la importancia y la correcta aplicación de cada uno de los componentes del proyecto. A continuación, se describen las actividades correspondientes a cada apartado:

1. Planteamiento del problema

Describir una situación real que necesita ser solucionada. No se trata de una opinión personal, sino de un problema observable en el entorno.

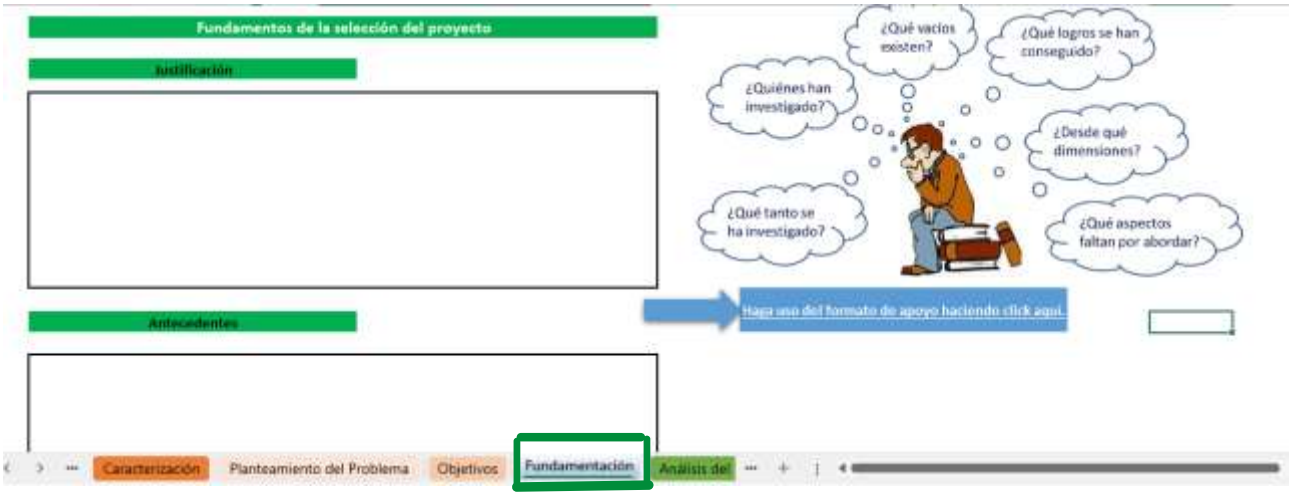


Cómo debe hacerlo:

- Identificar una necesidad, dificultad u oportunidad real.
- Explicar **qué está pasando**, **a quién afecta** y **dónde ocurre**.
- Mencionar causas (por qué ocurre) y consecuencias (qué pasa si no se soluciona).
- Redactar en forma clara y coherente, evitando soluciones en este punto.

2. Justificación (Fundamentación)

La justificación explica **por qué vale la pena realizar el proyecto** y por qué es importante investigarlo y desarrollarlo.



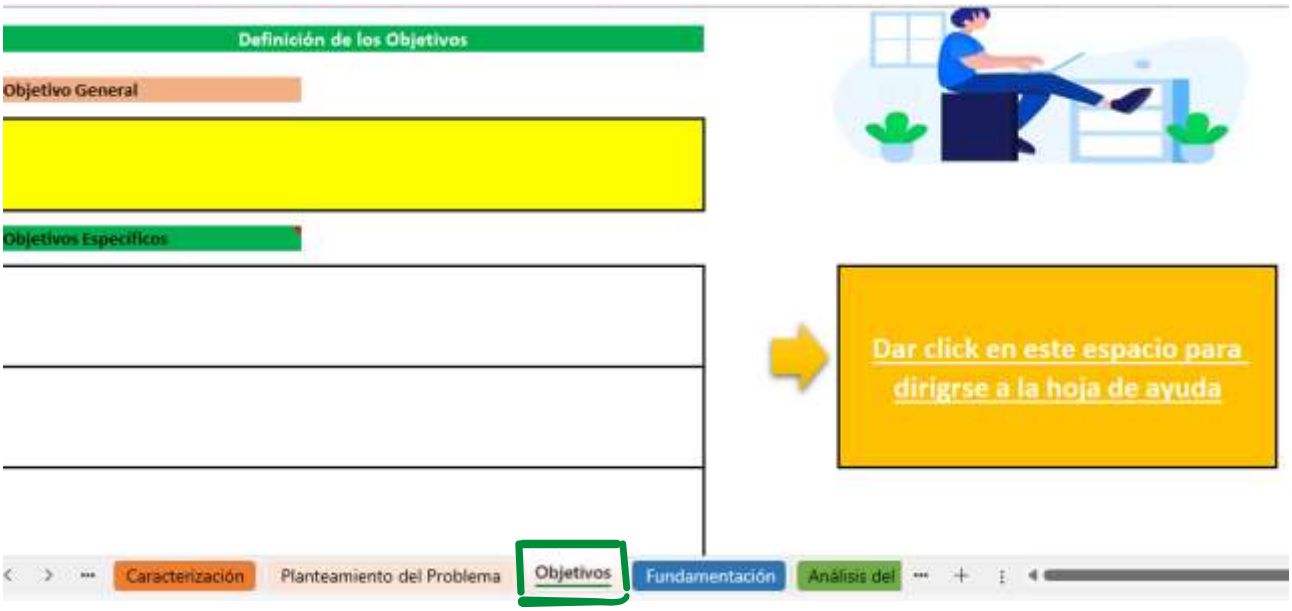
Cómo debe hacerlo:

- Investigar quiénes han trabajado o estudiado una idea similar (empresas, proyectos, investigaciones, emprendimientos).
- Identificar logros alcanzados en esas experiencias.
- Reconocer vacíos, limitaciones o necesidades no resueltas.
- Explicar cómo el proyecto aporta una solución o mejora.
- Justificar la importancia social, económica y productiva del proyecto empresarial.

💡 *Tip:* Si no hay argumentos ni investigación, la justificación queda incompleta.

3. Objetivo general

El objetivo general define qué se quiere lograr con el proyecto productivo empresarial.



Cómo debe hacerlo:

- Iniciar con un verbo en infinitivo (crear, diseñar, implementar, desarrollar).
- Expresar un solo propósito principal.
- Indicar qué se va a hacer, para quién y en qué contexto (donde).
- Ser claro, realista y alcanzable.

💡 ***Tip:*** Si el objetivo es muy largo o confuso, debe simplificarse**.**

4. **Objetivos específicos:** Los objetivos específicos indican los pasos necesarios para cumplir el objetivo general.

   Cómo debe hacerlo:

- Formular entre 3 y 4 objetivos. Recuerda es el paso a paso para dar finalidad al objetivo general.
- Usar verbos en infinitivo diferentes (analizar, identificar, elaborar, evaluar).
- Redactarlos en **orden lógico y secuencial.**
- Asegurarse de que cada uno aporte al objetivo general.

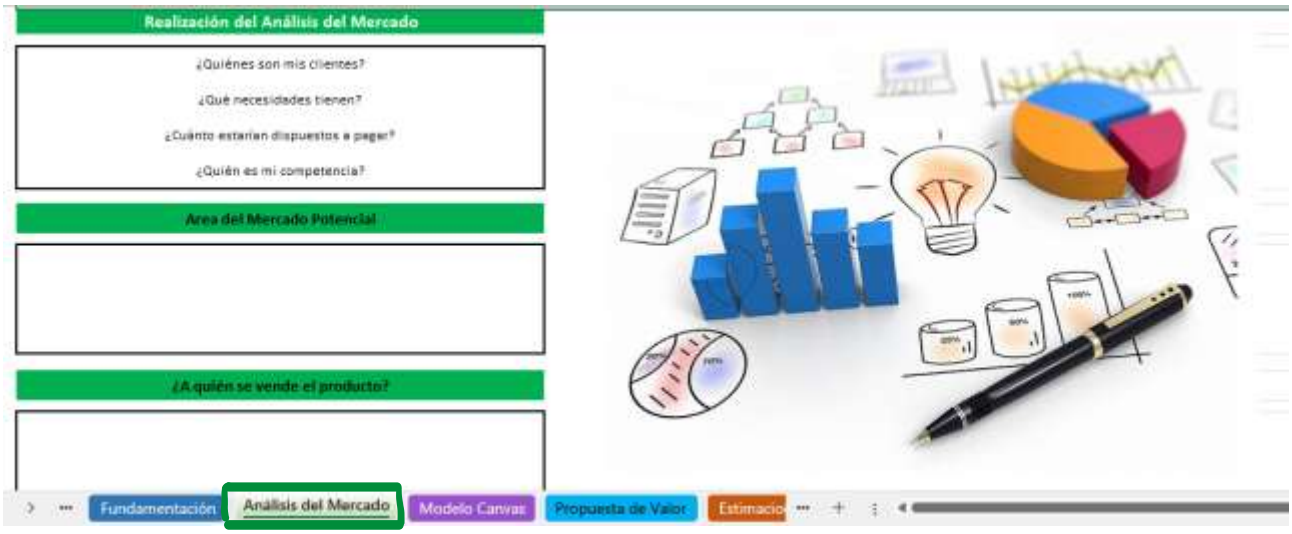
  💡 *Tip:* Cada objetivo específico responde a la pregunta*:*

  👉 *¿Qué debo hacer para lograr el objetivo general?*

5. **Análisis del mercado:** Este punto permite entender cómo se mueve el mercado alrededor de la idea de negocio.

- Identificar clientes potenciales.
- Analizar competidores directos e indirectos.
- Revisar precios, tendencias y características del sector.
- Consultar fuentes confiables (biblioteca SENA, Google academico, estudios de mercado).

  💡 *Tip:* Un buen análisis reduce riesgos y errores futuros.



Cómo debe hacerlo:

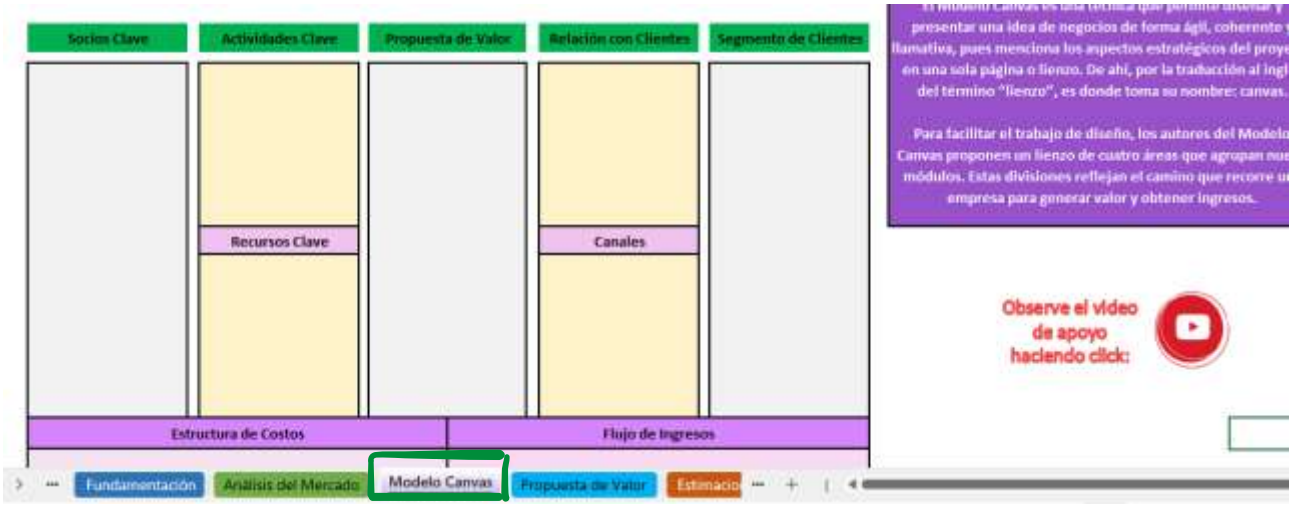
- **Caracterización del cliente o población objetivo:** Permite conocer a quién va dirigido el proyecto.
- Identificar el tipo de cliente o población.
- Describir edad, ubicación, nivel socioeconómico, hábitos y necesidades.
- Analizar gustos, preferencias y comportamientos de consumo.
- Basarse en observación, encuestas simples o fuentes secundarias.

  💡 *Tip:* No se puede vender algo si no se conoce al cliente.

- **Descripción de la idea de negocio**: Aquí se explica en qué consiste el proyecto.
- Describir el producto o servicio.
- Explicar cómo funciona y qué problema soluciona.
- Indicar a quién va dirigido.
- Redactar de forma clara, sin tecnicismos innecesarios.

💡 *Tip:* Si no se entiende la idea al leerla, hay que volver a escribirla.

6. **CANVAS:** El Modelo Canvas es una herramienta visual que permite organizar y entender cómo funciona un negocio de manera sencilla y estructurada. A través de **nueve bloques**, con esta herramienta puede visualizar su idea de negocio, identificar a sus clientes, definir su propuesta de valor y analizar la viabilidad del proyecto antes de ejecutarlo. Cada bloque debe responder a preguntas específicas. No se deben escribir textos largos, sino ideas claras, concretas y coherentes con el proyecto.



- **Segmento de clientes**

Aquí se identifica **a quién va dirigido el proyecto**.

Cómo hacerlo:

- Definir quiénes serán los clientes o usuarios.
- Describir características básicas (edad, ubicación, necesidades).
- Identificar si se trata de personas naturales, empresas u organizaciones.



💡 *Tip:* Si no sabes quién es tu cliente, no sabes qué vender.

- **Propuesta de valor**

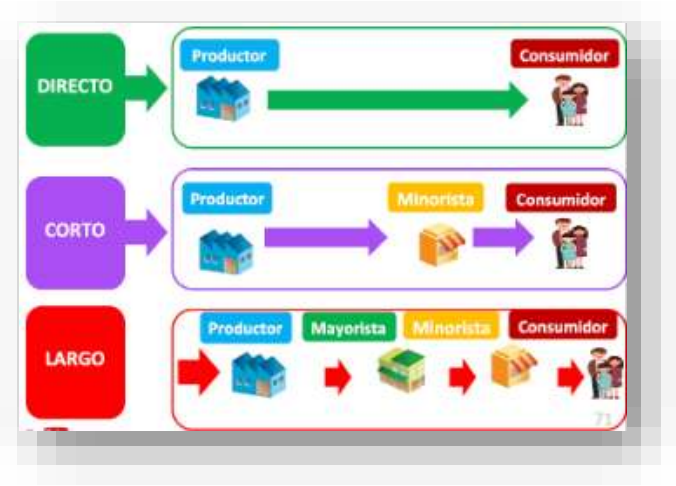
Define **qué problema solucionas y qué beneficio ofreces** diferente a otras empresas.



Cómo hacerlo:

- Escribir qué necesidad del cliente se atiende.
- Indicar qué hace diferente el producto o servicio.
- Enfocarse en el beneficio, no solo en el producto.

💡 *Tip:* El cliente no compra productos, compra soluciones.



- **Canales**

Explica **cómo llegará el producto o servicio al cliente**.

Cómo hacerlo:

- Identificar medios de venta y comunicación (redes sociales, tienda física, página web).
- Definir cómo se entrega el producto o se presta el servicio.
- Ser realista con los canales seleccionados.

💡 *Tip:* Un buen producto mal distribuido no se vende.

- **Relación con los clientes**

Define **cómo se mantendrá la relación con los clientes**.

Cómo hacerlo:

- Identificar cómo se atraerán, atenderán y fidelizarán los clientes.
- Ejemplos: atención personalizada, servicio postventa, promociones.
- Pensar en la experiencia del cliente.



💡 *Tip:* Un cliente satisfecho regresa y recomienda.



- **Fuentes de ingreso**

Indica **cómo el proyecto generará dinero**.

Cómo hacerlo:

- Definir por qué pagará el cliente.
- Establecer precios aproximados.
- Identificar si los ingresos son por venta directa, suscripción u otros.

💡 ***Tip:*** Si no genera ingresos, no es un negocio, es una idea.

- **Recursos clave**

Identifica **qué se necesita para que el negocio funcione**.

Cómo hacerlo:

- Recursos humanos, técnicos, materiales y financieros.
- Relacionarlos directamente con la propuesta de valor.
- Priorizar los más importantes.



💡 ***Tip:*** No todos los recursos son igual de importantes.



- **Actividades clave**

Describe **qué actividades son indispensables para operar el negocio**.

Cómo hacerlo:

- Producción, comercialización, atención al cliente, promoción.
- Enfocarse en lo esencial, no en actividades secundarias.
- Relacionarlas con el producto o servicio.

💡 *Tip:* Si una actividad no aporta valor, se debe revisar.

- **Socios clave**

Identifica **quiénes ayudan a que el proyecto funcione**.

Cómo hacerlo:

- Proveedores, aliados estratégicos, instituciones.
- Explicar brevemente por qué son importantes.
- Pensar en apoyo técnico, financiero o logístico.



💡 ***Tip:*** Ningún negocio crece solo.



- **Estructura de costos**

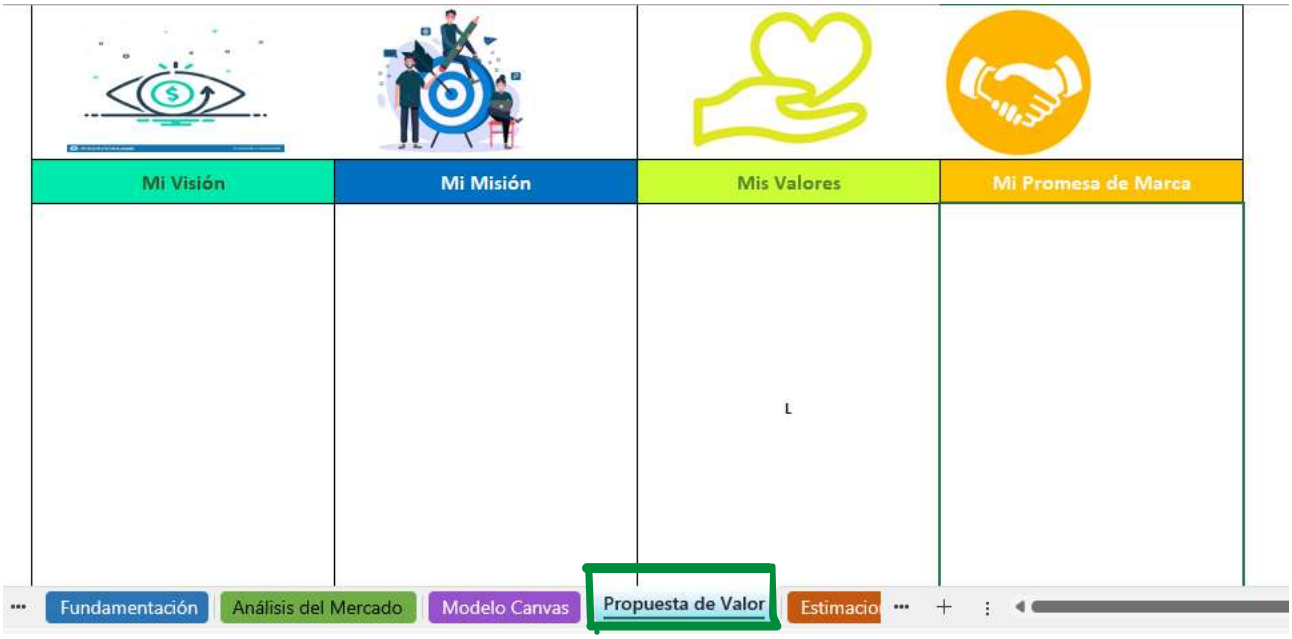
Permite conocer **en qué se gasta el dinero**.

Cómo hacerlo:

- Identificar costos fijos y variables.
- Relacionarlos con recursos y actividades.
- Ser coherente con el presupuesto del proyecto.

💡 ***Tip:*** Controlar costos es clave para la sostenibilidad.

7. **Propuesta de valor:** Explica por qué el cliente elegiría tu producto o servicio (empresa) y no otro.



Cómo debe hacerlo:

- Identificar qué hace diferente el producto o servicio.
- Resaltar beneficios reales para el cliente.
- Explicar qué problema soluciona mejor que la competencia.
- Enfocarse en el cliente, no solo en el producto.

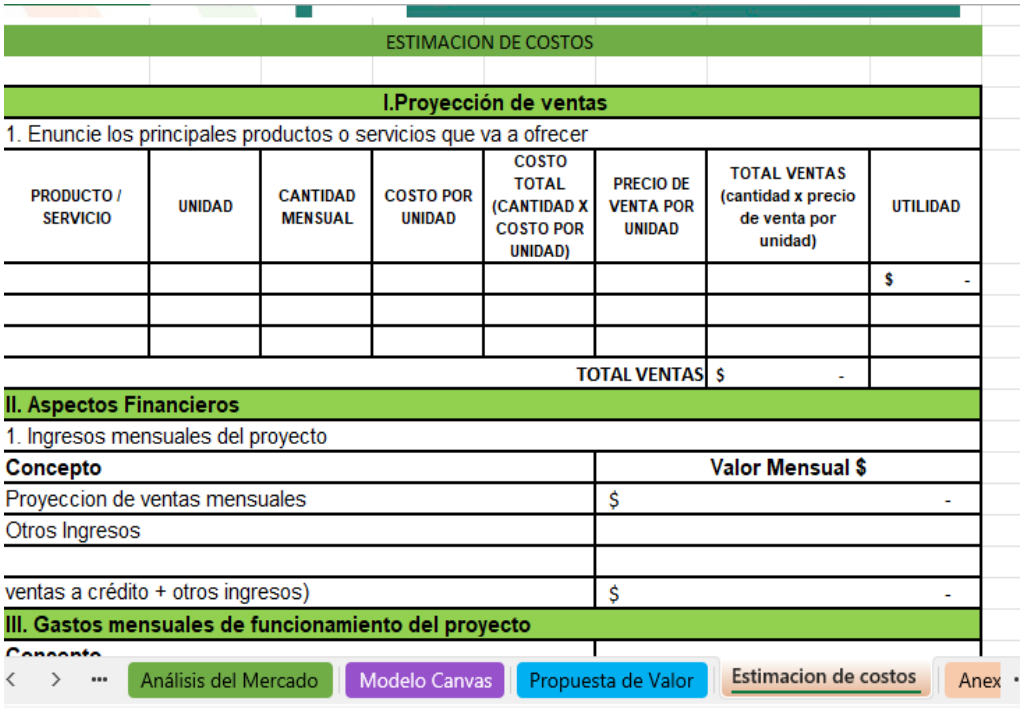
💡 ***Tip:*** Diferente no siempre significa más caro, sino más útil.

8. **Estimación de costos:** Define qué se necesita para ejecutar el proyecto.

Cómo debe hacerlo:

- Identificar los **recursos humanos**, es decir, las personas que participarán en el proyecto y las funciones que cumplirán.
- Reconocer los **recursos técnicos**, como equipos, herramientas o tecnología necesarios para operar el negocio.
- Determinar los **recursos materiales**, incluyendo insumos, materias primas y materiales de trabajo.
- Establecer los **recursos financieros**, especificando el dinero requerido para iniciar y mantener el proyecto.
- Asignar un **valor aproximado** a cada recurso identificado.
- Diferenciar entre **costos fijos** (los que se mantienen en el tiempo) y **costos variables** (los que cambian según la producción o ventas).

💡 ***Tip:*** Todo proyecto necesita recursos, aunque sea a pequeña escala.



ESTIMACION DE COSTOS

I.Proyección de ventas

1. Enuncie los principales productos o servicios que va a ofrecer

PRODUCTO / SERVICIO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	TOTAL VENTAS (cantidad x precio de venta por unidad)	UTILIDAD
							$ -
					TOTAL VENTAS	$ -	

II. Aspectos Financieros

1. Ingresos mensuales del proyecto

Concepto	Valor Mensual $
Proyeccion de ventas mensuales	$ -
Otros Ingresos	
ventas a crédito + otros ingresos)	$ -

III. Gastos mensuales de funcionamiento del proyecto

Concepto

Análisis del Mercado | Modelo Canvas | Propuesta de Valor | Estimacion de costos | Anex

Con el desarrollo de esta actividad podrás estructurar tu proyecto productivo de manera organizada, aplicando los conceptos de emprendimiento vistos en la formación. Este proceso te permitirá analizar una idea de negocio, tomar decisiones fundamentadas y comprender la importancia de planear antes de emprender.

Como evidencia del aprendizaje, **debes subir de manera individual la herramienta del proyecto productivo empresarial completamente diligenciada al Drive indicado previamente por la instructora**, dentro del tiempo establecido.

⏱ **Duración:** 16 horas.
Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje experiencial mediante la aplicación práctica de la herramienta del proyecto.
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Aplicar los conocimientos adquiridos durante el proceso formativo mediante la **entrega final y sustentación del proyecto productivo**, evidenciando la correcta formulación de cada uno de sus componentes. Esta actividad permite demostrar la capacidad del aprendiz para transferir lo aprendido a un contexto práctico y real, integrando análisis, planeación y argumentación.



⏱ **Duración:** 8 horas.

Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje experiencial mediante la aplicación práctica de la herramienta del proyecto.
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

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 políticas 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 más objetivo en la toma de decisiones.	(**estructuración de los objetivos) s** Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras (**fundamentación**) 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.	**Técnica:** Valoración de producto (XXXX) **Instrumento:** Observación directa **Técnica:** Valoración de producto (xxxx) **Instrumento:** Observación directa **Técnica:** Valoración de producto. () **Instrumento:** Observación directa

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Es la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos,sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de una o más empresas.

Negocios Inclusivos: Son un modelo de negocios rentable, donde las empresas incorporan en sus cadenas de valor a comunidades o sectores de bajos ingresos, mejorando su calidad de vida a través de:

su participación en la cadena de valor como agentes que agregan valor a bienes o servicios, proveedores de materia prima, o vendedores/distribuidores de bienes o servicios; y/o
su acceso a servicios básicos esenciales o necesidades básicas insatisfechas de mejor calidad o a menor precio.

Starput: Término utilizado actualmente en el mundo empresarial que se traduce en arrancar, emprender o simplemente montar un nuevo negocio y hace referencia como su nombre lo indica a ideas de negocio que apenas empiezan o están en construcción, es decir, son empresas emergentes apoyadas en la tecnología yla calidad con un alto nivel de proyección, a pesar de su corta trayectoria y a la falta de recursos o financiación que puede enfrentar un negocio cuando apenas empieza.

Emprendedor: Persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para tomarla. De hecho, la palabra proviene de la voz latina **prenderé** que significa literalmente *coger* o *tomar*. Es habitual emplear este términopara designar a una "persona que crea una **empresa"** o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia **iniciativa**.

Plan de negocio: Es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.

En ese sentido, el plan de negocios se constituye en un instrumento que permite comunicar una idea de negocio para venderla u obtener una respuesta positiva por parte de los inversores. También se trata de unaherramienta de uso interno para el empresario, ya que le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; una plataforma de análisis y pruebas, en la que pueden quedar archivados muchos proyectos que no necesariamente sean pobres, sino que quizás necesiten más tiempoy dedicación para conseguir el éxito esperado.

Dado que señala los objetivos a cumplir, un plan de negocios debe incluir el detalle del plan de acción necesario para alcanzarlos. Por otra parte, es importante que el plan de negocios esté elaborado de forma tal que permita ser actualizado con los cambios propios del dinamismo del mercado y de la situación de la empresa.

Modelo de Negocio: Un modelo de negocio, también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecenlas pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía. En este caso,el empresario analizará si tiene competencia o no en ese servicio o producto que posee, qué es lo que le hace diferente del resto de rivales empresariales, cómo va conseguir clientes, cómo se producirá el crecimiento y cómo se va a ganar el dinero.

Clientes: Los grupos de personas a los cuales se quieren ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente.

Propuesta de valor: Trata del "pain statement" que solucionamos para el cliente y cómo le damos respuestacon los productos y/o servicios la iniciativa. Explica el producto/servicio que se ofrece a los clientes.

Canales de distribución: Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cadasegmento). Es Determinar cómo comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.

Relaciones con los clientes: uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno delos más complejos de tangibilidad. Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer son segmentos específicos de clientes.

Fuentes de ingresos: Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago recurrente.

Recursos claves: Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad.

Actividades clave: Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades clavesinternas (procesos de producción, marketing y otros).

Alianzas Claves: Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, quecomplementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios.

Estructura de costes: Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Setrata de conocer y optimizar los costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G., Pérez Pertuz, J., Rodríguez Pérez, M., y Valenzuela Barón, M. (2017) Cartilla

ANTUNES, Ricardo. (2005). ¿Adiós al trabajo? Ediciones Pensamiento Crítico. Bogotá. Cárdenas Robinson, 2017. Flexibilización laboral y justicia distributiva.

Ávila, H. & Criado Sánchez, L. (2011). Teoría de los principios. Madrid: Marcial Pons.

Barona Betancourt, Ricardo. (2015). Principales violaciones al derecho de asociación sindical. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Baylos, Antonio. (2011). Libertad sindical y representación de los trabajadores. En Derecho del trabajo: hacia una carta sociolaboral latinoamericana.

Montevideo. Buenos Aires. B de F. Bernal Pulido, C. (2014). El principio de proporcionalidad y los derechos fundamentales (4ta ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Blanco Zúñiga, G. (2010). De la interpretación legal a la interpretación constitucional. Bogotá: Grupo Editorial Ibáñez.

Bronstein, A. (2014). Derecho internacional del trabajo. Bogotá: Astrea.

Canessa Montejo, M. (2014). Los Derechos Humanos Laborales en el Seno de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2da ed.). Lima: Ediciones PLADES.

CELIS, Juan Carlos (Ed.) (2012), la subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales. CLACSO – ENS, Buenos Aires, Argentina.

Conti Parra, Augusto. (1981). El fuero sindical, Bogotá, Colombia: Temis. Cravens D., Piercy, N., (2007) Marketing Estratégico, Octava Edición Mc Graw Hill Interamericana.

DE LA GARZA- E., NEFFA J. (2010) Trabajo, identidad y acción colectiva, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá D.C.

DURAND, Jean Pierre (2014) La Cadena Invisible, flujo tenso y servidumbre voluntaria, Fondo de Cultura Económica, Debido-proceso-en-las-relaciones-laborales.

Manual de derechos laborales. Escuela Nacional Sindical Derecho de asociación en el mundo estudiantil: “La revolución de los pingüinos”.

En https://www.youtube.com/watch?v=BRRMrZyQYxU Documental sobre los esclavos modernos.

En: https://www.youtube.com/watch?v=bO-u0w1Gx8E El trabajo como derecho humano fundamental Retomado de “Didácticas para la ciudadanía laboral”, Escuela Nacional Sindical.

El-derecho-a-la-libertad-sindical-en-Colombia. - Manual de derechos laborales. Escuela Nacional Sindical Emprendimiento. Servicio Nacional De Aprendizaje (SENA).

[10:56 p. m., 23/6/2024] Esposo: Morales Castro, J., & Morales Castro. Arturo. (2014). Planeación financiera. México: Grupo Editorial Patria

[10:57 p. m., 23/6/2024] Esposo: Méndez Lozano, R. (2014). Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para emprendedores (Octava edición. ed.). Bogotá: Icontec internacional

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Delcy Bohórquez Mayerly Palacios Carmen Delia Suescun	Instructora Instructora Instructora	Coordinación de Programas Especiales Articulación con la Media Técnica	**Marzo de 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

FICHA: 3166158

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Mantenimiento de vehículos livianos
- Código del Programa de Formación: 838109
- Nombre del Proyecto : Manual de mantenimiento preventivo y correctivo para vehiculos livianos innovando en las estrategias de diagnóstico de las I.E en el Departamento del Meta
- Fase del Proyecto Ejecución
- Actividad de Proyecto: Integrar los derechos fundamentales del trabajo en la ejecucion de las actividades laborales teniendo en cuenta principios de cultura de paz y cultura emprendedora
- 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:
- 556566 - 1. Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social
- 556565 - 2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
- 556568 - 3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
- 556567 - 4. 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?	
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?	

Competencia	Etiqueta /pregunta	Puntuación 1 al 3
	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

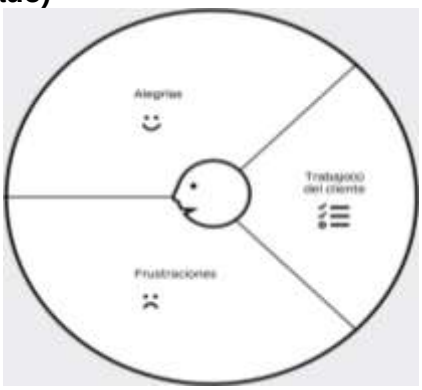
Bloque 1. ¿Quién es? Describe o dibuja:
¿Cómo se llama?
¿Cuántos años tiene?
¿Cuál es su sexo?
¿Dónde vive?
¿Es casado-a o soltero-a?
¿Tiene hijos?
Bloque 2. ¿Qué ve? Describe o dibuja qué ve el cliente en su entorno:
¿Cómo es su casa? ¿Cómo es su barrio? ¿Quiénes son sus amigos? ¿Cómo es el lugar donde 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

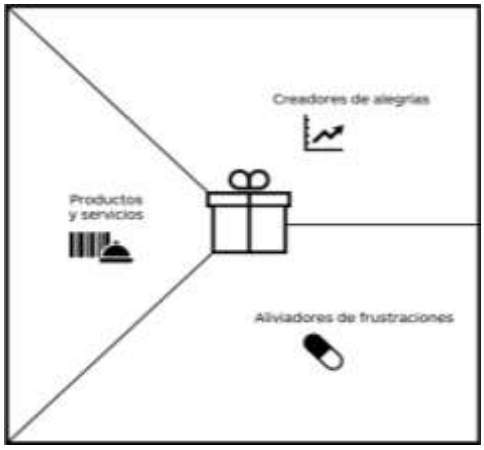
VIDEO DE APOYO: https://www.youtube.com/watch?v=5KK0-syTfO0

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.

COMPETENCIA CULTURA EMPRENDEDORA

Etapa Productiva

Información Inicial

Título del Proyecto	Proyecto productivo +tema +enfoque + lugar.
Programa de Formación	SISTEMAS TELEINFORMATICOS
Ficha	
Nombre de las competencias técnicas del Programa de formación	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales-
Institución Educativa	
Municipio	
Instructor Acompañante	Carmen Delia Suescun de Herrera
Semillero de Investigación	NO

Relación de Autores

Nombre Completo	
Tipo Documento	
Número de Documento	
Correo Electrónico	
Número de Celular	

Nombre Completo	
Tipo Documento	
Número de Documento	
Correo Electrónico	
Número de Celular	

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	Elaborar cronograma de actividades a través de las alternativas digitales de los procedimientos de selección y vinculación de trabajadores 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 objetivo en la	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	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto.

		toma de decisiones. Através del estudio de caso Gaston Acurio puede observar características emprendedoras	en la herramienta del proyecto Productivo	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 MARZO 2026	ACTUALIZACION DE CONTENIDO

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

Ficha: 3191181 MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS**.**

IE PABLO EMILIO RIVEROS ACACIAS

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Mantenimiento y ensamble de equipos electrónicos.
- **Código del Programa de Formación:** 839317
- **Nombre del Proyecto:** Diseño y elaboración de plan de mantenimiento de las fuentes de poder de los laboratorios de electricidad y electrónica de las Instituciones Educativas articuladas con la Media Técnica en el programa.
- **Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Actividad de Proyecto:** ENSAMBLAR COMPONENTES ELECTRONICOS SEGÚN NORMA TECNICA
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según los elementos de la negociación.
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
- **Duración de la Guía:** 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Esta guía de aprendizaje en Emprendimiento tiene como propósito motivarte y acompañarte en el desarrollo de habilidades y competencias clave para tu formación personal y profesional. A través de actividades organizadas y prácticas, se busca fortalecer tu pensamiento creativo, tu autonomía y tu capacidad para trabajar en equipo, partiendo de tus conocimientos previos y promoviendo aprendizajes significativos.

- El Emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones Personales que motivan al emprendedor.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: en esta actividad busca generar en el aprendiz un espacio de estrategia de introducción a la cultura emprendedora empresarial.

- **Descripción de la actividad:** Lectura libro, la culpa es de la vaca, (retrato de un perseverante).

  La historia dice que este hombre fracasó en los negocios y cayó en bancarrota en 1831. Fue derrotado para la Legislatura de 1832. Su prometida murió en 1835. Sufrió un colapso nervioso en 1836. Fue vencido en las elecciones de 1836 y en las parlamentarias de 1843, 1846, 1848 y 1855. No tuvo éxito en su aspiración a la Vicepresidencia en 1856, y en 1858 fue derrotado en las elecciones para el Senado. Este hombre obstinado fue Abraham Lincoln, elegido presidente de Estados Unidos en 1860.
  La lección es muy sencilla: **sólo se fracasa cuando se deja de intentar.**



Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Reflexión grupal
Materiales de formación: Libro la culpa es de la vaca.
Material de apoyo: Televisor. Duración de la actividad: 15 min.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad: “DESCUBRIENDO MI ADN EMPRENDEDOR”

Identificar las **características emprendedoras personales (CEP)** y asociarlas con metas personales, propósito de vida y el entorno.

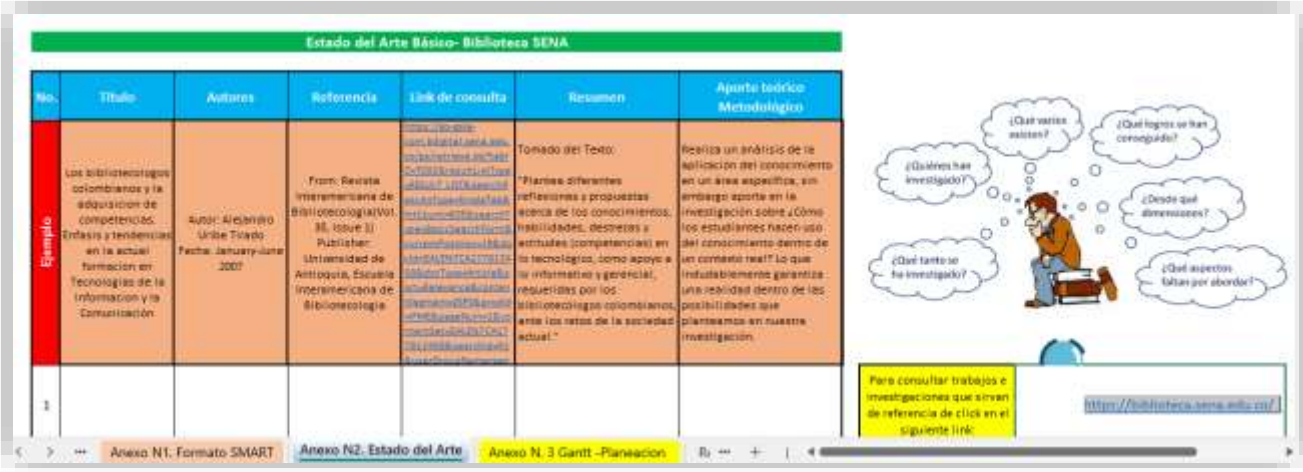
Se realiza una presentación con los siguientes conceptos:

¿Qué es emprendedor?
¿Qué es emprendimiento?

¿Diferencia entre emprender por necesidad y por oportunidad?
¿Qué son las CEP?

Esta actividad permite un diagnostico de saberes previos de los aprendices en formación.

3.2.1 Descripción de la actividad: Querido aprendiz en este momento del proceso formativo, se te invita a realizar la búsqueda de información académica y técnica a través de la **Biblioteca SENA**, consultando bases de datos, libros digitales, artículos científicos y documentos institucionales relacionados con la temática de tu proyecto.
Con base en la información encontrada, deberás elaborar un **estado del arte**, que permita reconocer los conceptos clave, los enfoques teóricos, los antecedentes relevantes y las tendencias actuales. Este ejercicio contribuirá a fortalecer el análisis crítico y la fundamentación del proceso de aprendizaje.



Ahora es momento de poner manos a la obra. Te invitamos a iniciar la búsqueda de información, organizar los hallazgos y consignar los resultados en la herramienta del proyecto productivo, asegurando claridad, coherencia y soporte teórico.
Para acceder a las fuentes académicas y técnicas necesarias, puedes ingresar a la Biblioteca SENA a través del siguiente enlace:
👉 https://biblioteca.sena.edu.co/
Recuerda que este ejercicio fortalecerá la calidad de tu proyecto y tu proceso de aprendizaje.

⏱️ **Duración:** 40 minutos.
Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: DESCUBRIENDO MI ADN EMPRENDEDOR
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.

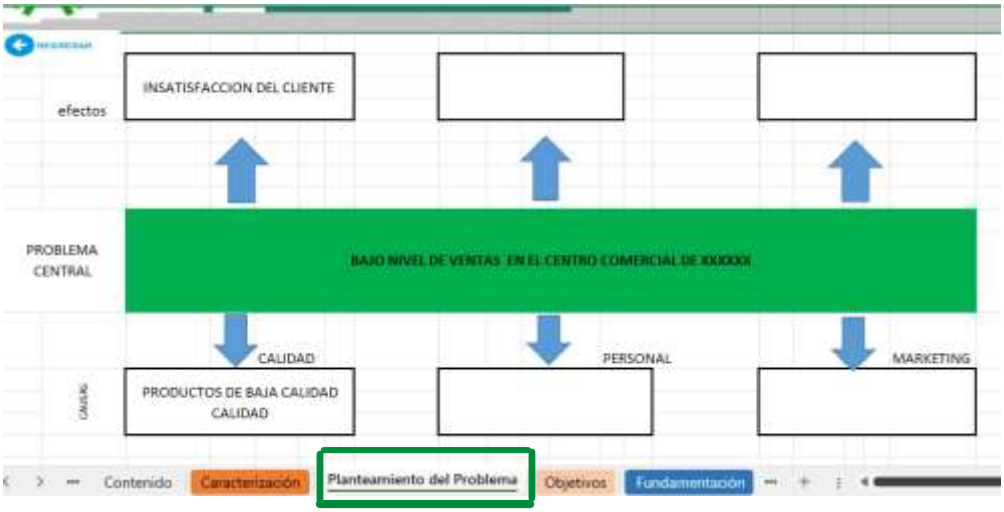
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Por grupos de dos (2) personas o de manera individual, se desarrollará de forma progresiva la formulación del proyecto productivo mediante el diligenciamiento de la herramienta en formato Excel, contando con la orientación y el acompañamiento de la instructora. Este proceso permitirá comprender el sentido, la importancia y la correcta aplicación de cada uno de los componentes del proyecto. A continuación, se describen las actividades correspondientes a cada apartado:

1. Planteamiento del problema

Describir una situación real que necesita ser solucionada. No se trata de una opinión personal, sino de un problema observable en el entorno.

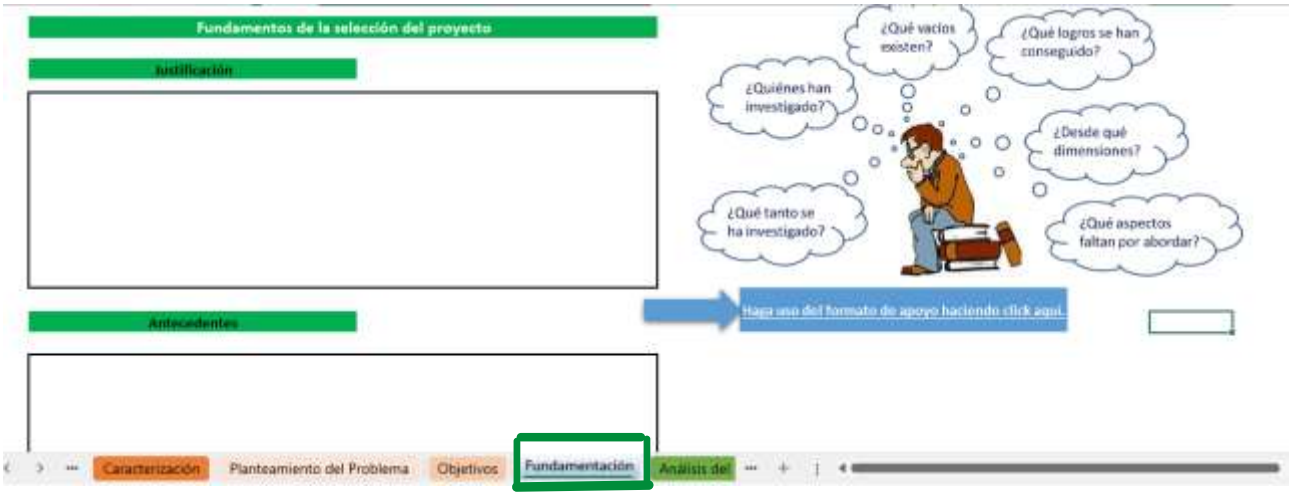


Cómo debe hacerlo:

- Identificar una necesidad, dificultad u oportunidad real.
- Explicar **qué está pasando**, **a quién afecta** y **dónde ocurre**.
- Mencionar causas (por qué ocurre) y consecuencias (qué pasa si no se soluciona).
- Redactar en forma clara y coherente, evitando soluciones en este punto.

2. Justificación (Fundamentación)

La justificación explica **por qué vale la pena realizar el proyecto** y por qué es importante investigarlo y desarrollarlo.



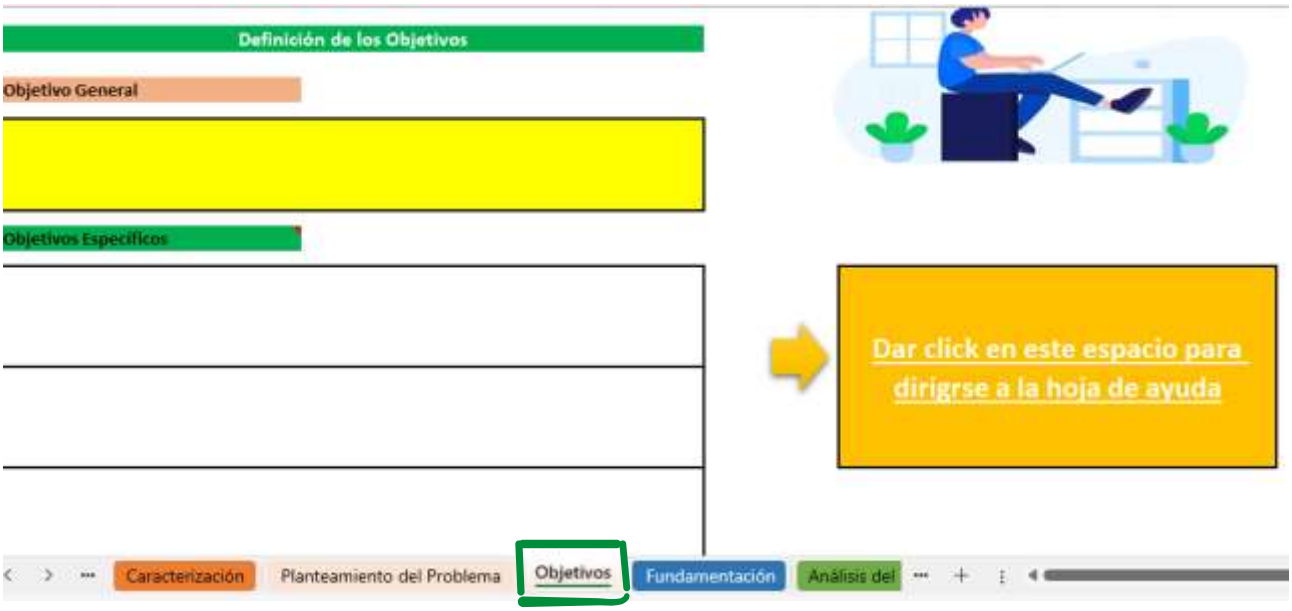
Cómo debe hacerlo:

- Investigar quiénes han trabajado o estudiado una idea similar (empresas, proyectos, investigaciones, emprendimientos).
- Identificar logros alcanzados en esas experiencias.
- Reconocer vacíos, limitaciones o necesidades no resueltas.
- Explicar cómo el proyecto aporta una solución o mejora.
- Justificar la importancia social, económica y productiva del proyecto empresarial.

💡 *Tip:* Si no hay argumentos ni investigación, la justificación queda incompleta.

3. Objetivo general

El objetivo general define qué se quiere lograr con el proyecto productivo empresarial.



Cómo debe hacerlo:

- Iniciar con un verbo en infinitivo (crear, diseñar, implementar, desarrollar).
- Expresar un solo propósito principal.
- Indicar qué se va a hacer, para quién y en qué contexto (donde).
- Ser claro, realista y alcanzable.

💡 ***Tip:*** Si el objetivo es muy largo o confuso, debe simplificarse**.**

4. **Objetivos específicos:** Los objetivos específicos indican los pasos necesarios para cumplir el objetivo general.

   Cómo debe hacerlo:

- Formular entre 3 y 4 objetivos. Recuerda es el paso a paso para dar finalidad al objetivo general.
- Usar verbos en infinitivo diferentes (analizar, identificar, elaborar, evaluar).
- Redactarlos en **orden lógico y secuencial.**
- Asegurarse de que cada uno aporte al objetivo general.

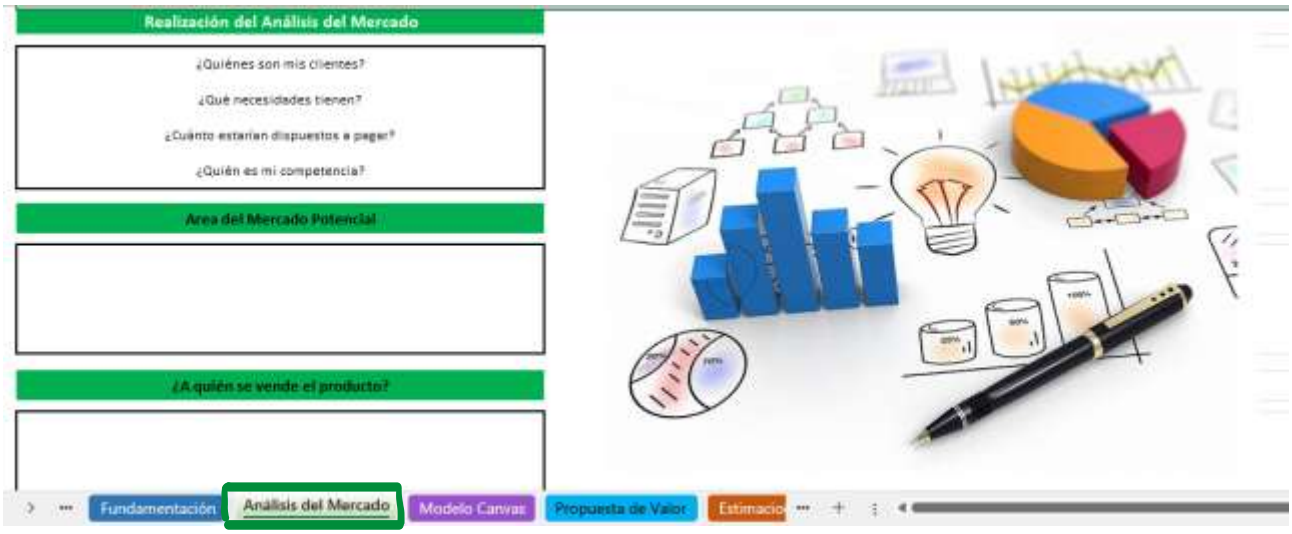
  💡 *Tip:* Cada objetivo específico responde a la pregunta*:*

  👉 *¿Qué debo hacer para lograr el objetivo general?*

5. **Análisis del mercado:** Este punto permite entender cómo se mueve el mercado alrededor de la idea de negocio.

- Identificar clientes potenciales.
- Analizar competidores directos e indirectos.
- Revisar precios, tendencias y características del sector.
- Consultar fuentes confiables (biblioteca SENA, Google academico, estudios de mercado).

  💡 *Tip:* Un buen análisis reduce riesgos y errores futuros.



Cómo debe hacerlo:

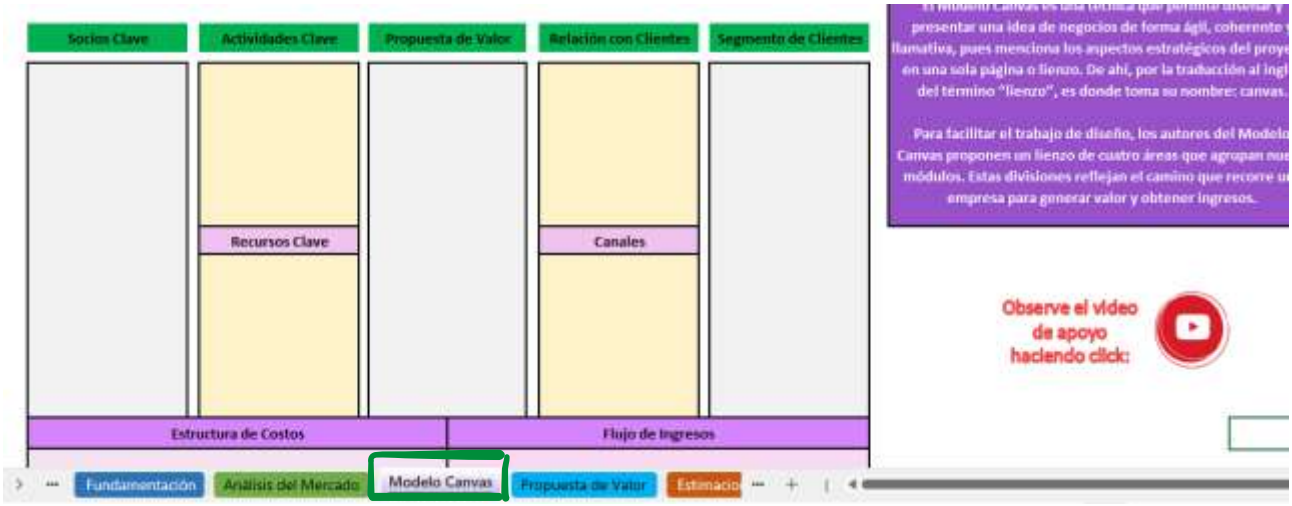
- **Caracterización del cliente o población objetivo:** Permite conocer a quién va dirigido el proyecto.
- Identificar el tipo de cliente o población.
- Describir edad, ubicación, nivel socioeconómico, hábitos y necesidades.
- Analizar gustos, preferencias y comportamientos de consumo.
- Basarse en observación, encuestas simples o fuentes secundarias.

  💡 *Tip:* No se puede vender algo si no se conoce al cliente.

- **Descripción de la idea de negocio**: Aquí se explica en qué consiste el proyecto.
- Describir el producto o servicio.
- Explicar cómo funciona y qué problema soluciona.
- Indicar a quién va dirigido.
- Redactar de forma clara, sin tecnicismos innecesarios.

💡 *Tip:* Si no se entiende la idea al leerla, hay que volver a escribirla.

6. **CANVAS:** El Modelo Canvas es una herramienta visual que permite organizar y entender cómo funciona un negocio de manera sencilla y estructurada. A través de **nueve bloques**, con esta herramienta puede visualizar su idea de negocio, identificar a sus clientes, definir su propuesta de valor y analizar la viabilidad del proyecto antes de ejecutarlo. Cada bloque debe responder a preguntas específicas. No se deben escribir textos largos, sino ideas claras, concretas y coherentes con el proyecto.



- **Segmento de clientes**

Aquí se identifica **a quién va dirigido el proyecto**.

Cómo hacerlo:

- Definir quiénes serán los clientes o usuarios.
- Describir características básicas (edad, ubicación, necesidades).
- Identificar si se trata de personas naturales, empresas u organizaciones.



💡 *Tip:* Si no sabes quién es tu cliente, no sabes qué vender.

- **Propuesta de valor**

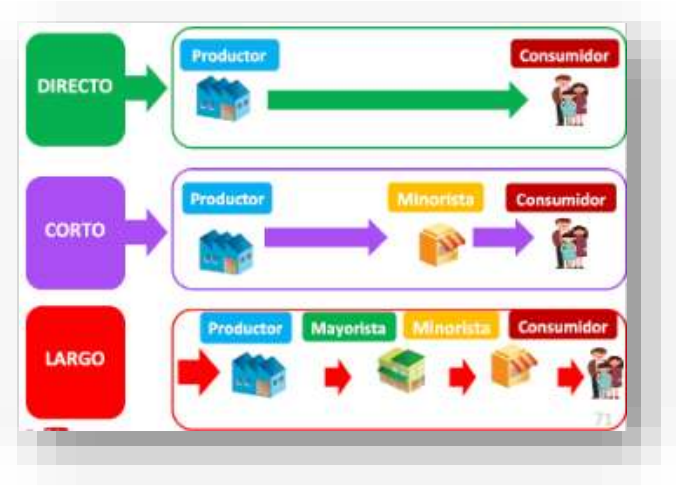
Define **qué problema solucionas y qué beneficio ofreces** diferente a otras empresas.



Cómo hacerlo:

- Escribir qué necesidad del cliente se atiende.
- Indicar qué hace diferente el producto o servicio.
- Enfocarse en el beneficio, no solo en el producto.

💡 *Tip:* El cliente no compra productos, compra soluciones.



- **Canales**

Explica **cómo llegará el producto o servicio al cliente**.

Cómo hacerlo:

- Identificar medios de venta y comunicación (redes sociales, tienda física, página web).
- Definir cómo se entrega el producto o se presta el servicio.
- Ser realista con los canales seleccionados.

💡 *Tip:* Un buen producto mal distribuido no se vende.

- **Relación con los clientes**

Define **cómo se mantendrá la relación con los clientes**.

Cómo hacerlo:

- Identificar cómo se atraerán, atenderán y fidelizarán los clientes.
- Ejemplos: atención personalizada, servicio postventa, promociones.
- Pensar en la experiencia del cliente.



💡 *Tip:* Un cliente satisfecho regresa y recomienda.



- **Fuentes de ingreso**

Indica **cómo el proyecto generará dinero**.

Cómo hacerlo:

- Definir por qué pagará el cliente.
- Establecer precios aproximados.
- Identificar si los ingresos son por venta directa, suscripción u otros.

💡 ***Tip:*** Si no genera ingresos, no es un negocio, es una idea.

- **Recursos clave**

Identifica **qué se necesita para que el negocio funcione**.

Cómo hacerlo:

- Recursos humanos, técnicos, materiales y financieros.
- Relacionarlos directamente con la propuesta de valor.
- Priorizar los más importantes.



💡 ***Tip:*** No todos los recursos son igual de importantes.



- **Actividades clave**

Describe **qué actividades son indispensables para operar el negocio**.

Cómo hacerlo:

- Producción, comercialización, atención al cliente, promoción.
- Enfocarse en lo esencial, no en actividades secundarias.
- Relacionarlas con el producto o servicio.

💡 *Tip:* Si una actividad no aporta valor, se debe revisar.

- **Socios clave**

Identifica **quiénes ayudan a que el proyecto funcione**.

Cómo hacerlo:

- Proveedores, aliados estratégicos, instituciones.
- Explicar brevemente por qué son importantes.
- Pensar en apoyo técnico, financiero o logístico.



💡 ***Tip:*** Ningún negocio crece solo.



- **Estructura de costos**

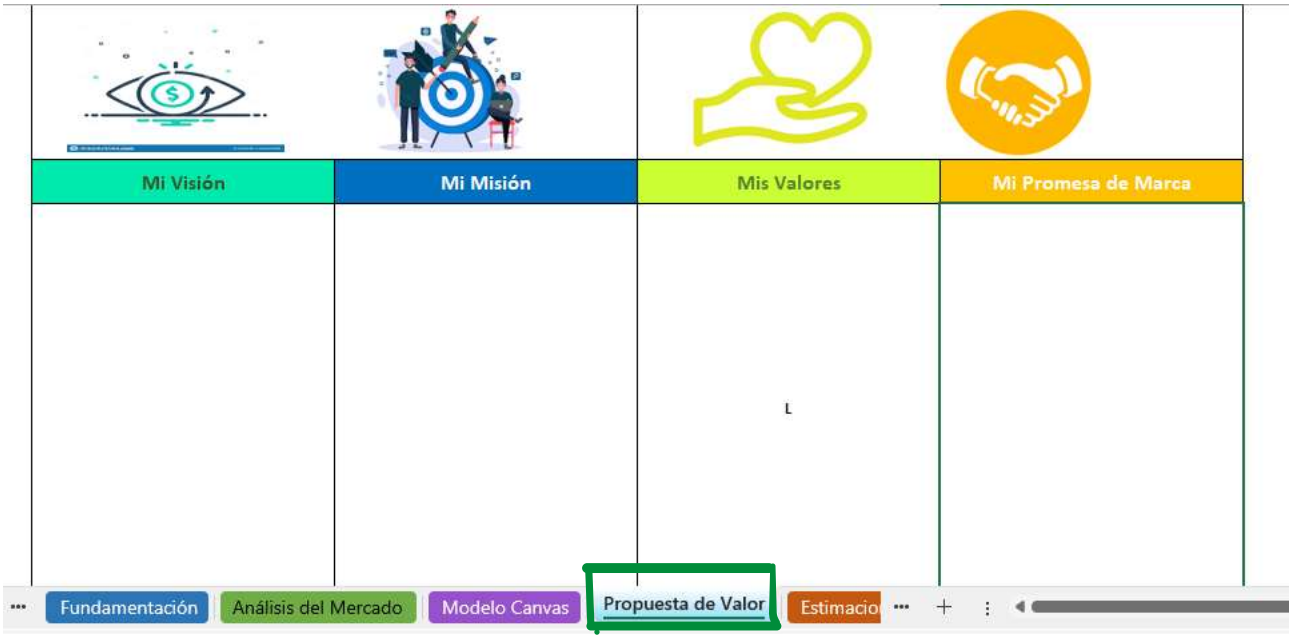
Permite conocer **en qué se gasta el dinero**.

Cómo hacerlo:

- Identificar costos fijos y variables.
- Relacionarlos con recursos y actividades.
- Ser coherente con el presupuesto del proyecto.

💡 ***Tip:*** Controlar costos es clave para la sostenibilidad.

7. **Propuesta de valor:** Explica por qué el cliente elegiría tu producto o servicio (empresa) y no otro.



Cómo debe hacerlo:

- Identificar qué hace diferente el producto o servicio.
- Resaltar beneficios reales para el cliente.
- Explicar qué problema soluciona mejor que la competencia.
- Enfocarse en el cliente, no solo en el producto.

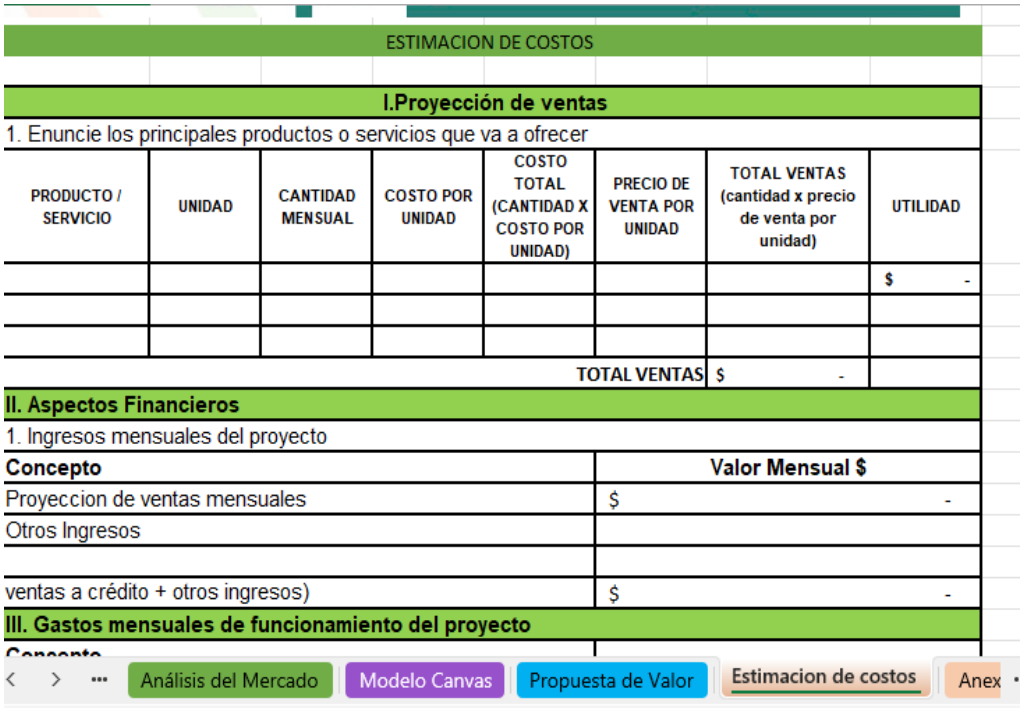
💡 ***Tip:*** Diferente no siempre significa más caro, sino más útil.

8. **Estimación de costos:** Define qué se necesita para ejecutar el proyecto.

Cómo debe hacerlo:

- Identificar los **recursos humanos**, es decir, las personas que participarán en el proyecto y las funciones que cumplirán.
- Reconocer los **recursos técnicos**, como equipos, herramientas o tecnología necesarios para operar el negocio.
- Determinar los **recursos materiales**, incluyendo insumos, materias primas y materiales de trabajo.
- Establecer los **recursos financieros**, especificando el dinero requerido para iniciar y mantener el proyecto.
- Asignar un **valor aproximado** a cada recurso identificado.
- Diferenciar entre **costos fijos** (los que se mantienen en el tiempo) y **costos variables** (los que cambian según la producción o ventas).

💡 ***Tip:*** Todo proyecto necesita recursos, aunque sea a pequeña escala.



ESTIMACION DE COSTOS

I.Proyección de ventas

1. Enuncie los principales productos o servicios que va a ofrecer

PRODUCTO / SERVICIO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	TOTAL VENTAS (cantidad x precio de venta por unidad)	UTILIDAD
							$ -
					TOTAL VENTAS	$ -	

II. Aspectos Financieros

1. Ingresos mensuales del proyecto

Concepto	Valor Mensual $
Proyeccion de ventas mensuales	$ -
Otros Ingresos	
ventas a crédito + otros ingresos)	$ -

III. Gastos mensuales de funcionamiento del proyecto

Concepto

Análisis del Mercado | Modelo Canvas | Propuesta de Valor | Estimacion de costos | Anex

Con el desarrollo de esta actividad podrás estructurar tu proyecto productivo de manera organizada, aplicando los conceptos de emprendimiento vistos en la formación. Este proceso te permitirá analizar una idea de negocio, tomar decisiones fundamentadas y comprender la importancia de planear antes de emprender.

Como evidencia del aprendizaje, **debes subir de manera individual la herramienta del proyecto productivo empresarial completamente diligenciada al Drive indicado previamente por la instructora**, dentro del tiempo establecido.

⏱ **Duración:** 16 horas.
Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje experiencial mediante la aplicación práctica de la herramienta del proyecto.
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Aplicar los conocimientos adquiridos durante el proceso formativo mediante la **entrega final y sustentación del proyecto productivo**, evidenciando la correcta formulación de cada uno de sus componentes. Esta actividad permite demostrar la capacidad del aprendiz para transferir lo aprendido a un contexto práctico y real, integrando análisis, planeación y argumentación.



⏱ **Duración:** 8 horas.

Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje experiencial mediante la aplicación práctica de la herramienta del proyecto.
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

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 políticas 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 más objetivo en la toma de decisiones.	(**estructuración de los objetivos) s** Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras (**fundamentación**) 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.	**Técnica:** Valoración de producto (XXXX) **Instrumento:** Observación directa **Técnica:** Valoración de producto (xxxx) **Instrumento:** Observación directa **Técnica:** Valoración de producto. () **Instrumento:** Observación directa

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Es la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos,sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de una o más empresas.

Negocios Inclusivos: Son un modelo de negocios rentable, donde las empresas incorporan en sus cadenas de valor a comunidades o sectores de bajos ingresos, mejorando su calidad de vida a través de:

su participación en la cadena de valor como agentes que agregan valor a bienes o servicios, proveedores de materia prima, o vendedores/distribuidores de bienes o servicios; y/o
su acceso a servicios básicos esenciales o necesidades básicas insatisfechas de mejor calidad o a menor precio.

Starput: Término utilizado actualmente en el mundo empresarial que se traduce en arrancar, emprender o simplemente montar un nuevo negocio y hace referencia como su nombre lo indica a ideas de negocio que apenas empiezan o están en construcción, es decir, son empresas emergentes apoyadas en la tecnología yla calidad con un alto nivel de proyección, a pesar de su corta trayectoria y a la falta de recursos o financiación que puede enfrentar un negocio cuando apenas empieza.

Emprendedor: Persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para tomarla. De hecho, la palabra proviene de la voz latina **prenderé** que significa literalmente *coger* o *tomar*. Es habitual emplear este términopara designar a una "persona que crea una **empresa"** o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia **iniciativa**.

Plan de negocio: Es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.

En ese sentido, el plan de negocios se constituye en un instrumento que permite comunicar una idea de negocio para venderla u obtener una respuesta positiva por parte de los inversores. También se trata de unaherramienta de uso interno para el empresario, ya que le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; una plataforma de análisis y pruebas, en la que pueden quedar archivados muchos proyectos que no necesariamente sean pobres, sino que quizás necesiten más tiempoy dedicación para conseguir el éxito esperado.

Dado que señala los objetivos a cumplir, un plan de negocios debe incluir el detalle del plan de acción necesario para alcanzarlos. Por otra parte, es importante que el plan de negocios esté elaborado de forma tal que permita ser actualizado con los cambios propios del dinamismo del mercado y de la situación de la empresa.

Modelo de Negocio: Un modelo de negocio, también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecenlas pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía. En este caso,el empresario analizará si tiene competencia o no en ese servicio o producto que posee, qué es lo que le hace diferente del resto de rivales empresariales, cómo va conseguir clientes, cómo se producirá el crecimiento y cómo se va a ganar el dinero.

Clientes: Los grupos de personas a los cuales se quieren ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente.

Propuesta de valor: Trata del "pain statement" que solucionamos para el cliente y cómo le damos respuestacon los productos y/o servicios la iniciativa. Explica el producto/servicio que se ofrece a los clientes.

Canales de distribución: Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cadasegmento). Es Determinar cómo comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.

Relaciones con los clientes: uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno delos más complejos de tangibilidad. Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer son segmentos específicos de clientes.

Fuentes de ingresos: Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago recurrente.

Recursos claves: Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad.

Actividades clave: Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades clavesinternas (procesos de producción, marketing y otros).

Alianzas Claves: Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, quecomplementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios.

Estructura de costes: Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Setrata de conocer y optimizar los costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G., Pérez Pertuz, J., Rodríguez Pérez, M., y Valenzuela Barón, M. (2017) Cartilla

ANTUNES, Ricardo. (2005). ¿Adiós al trabajo? Ediciones Pensamiento Crítico. Bogotá. Cárdenas Robinson, 2017. Flexibilización laboral y justicia distributiva.

Ávila, H. & Criado Sánchez, L. (2011). Teoría de los principios. Madrid: Marcial Pons.

Barona Betancourt, Ricardo. (2015). Principales violaciones al derecho de asociación sindical. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Baylos, Antonio. (2011). Libertad sindical y representación de los trabajadores. En Derecho del trabajo: hacia una carta sociolaboral latinoamericana.

Montevideo. Buenos Aires. B de F. Bernal Pulido, C. (2014). El principio de proporcionalidad y los derechos fundamentales (4ta ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Blanco Zúñiga, G. (2010). De la interpretación legal a la interpretación constitucional. Bogotá: Grupo Editorial Ibáñez.

Bronstein, A. (2014). Derecho internacional del trabajo. Bogotá: Astrea.

Canessa Montejo, M. (2014). Los Derechos Humanos Laborales en el Seno de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2da ed.). Lima: Ediciones PLADES.

CELIS, Juan Carlos (Ed.) (2012), la subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales. CLACSO – ENS, Buenos Aires, Argentina.

Conti Parra, Augusto. (1981). El fuero sindical, Bogotá, Colombia: Temis. Cravens D., Piercy, N., (2007) Marketing Estratégico, Octava Edición Mc Graw Hill Interamericana.

DE LA GARZA- E., NEFFA J. (2010) Trabajo, identidad y acción colectiva, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá D.C.

DURAND, Jean Pierre (2014) La Cadena Invisible, flujo tenso y servidumbre voluntaria, Fondo de Cultura Económica, Debido-proceso-en-las-relaciones-laborales.

Manual de derechos laborales. Escuela Nacional Sindical Derecho de asociación en el mundo estudiantil: “La revolución de los pingüinos”.

En https://www.youtube.com/watch?v=BRRMrZyQYxU Documental sobre los esclavos modernos.

En: https://www.youtube.com/watch?v=bO-u0w1Gx8E El trabajo como derecho humano fundamental Retomado de “Didácticas para la ciudadanía laboral”, Escuela Nacional Sindical.

El-derecho-a-la-libertad-sindical-en-Colombia. - Manual de derechos laborales. Escuela Nacional Sindical Emprendimiento. Servicio Nacional De Aprendizaje (SENA).

[10:56 p. m., 23/6/2024] Esposo: Morales Castro, J., & Morales Castro. Arturo. (2014). Planeación financiera. México: Grupo Editorial Patria

[10:57 p. m., 23/6/2024] Esposo: Méndez Lozano, R. (2014). Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para emprendedores (Octava edición. ed.). Bogotá: Icontec internacional

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Delcy Bohórquez Mayerly Palacios Carmen Delia Suescun	Instructora Instructora Instructora	Coordinación de Programas Especiales Articulación con la Media Técnica	**Marzo de 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

Ficha: 3196983 SISTEMAS TELEINFORMATICOS IE CATUMARE VILLAVICENCIO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** SISTEMAS TELEINFORMATICOS
- **Código del Programa de Formación:** 224315
- **Nombre del Proyecto:** METATIC: Fortaleciendo la innovación tecnológica en las Instituciones Educativas y el sector productivo del Meta con la Media Técnica del Sena.
- **Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Actividad de Proyecto:** Plan de Capacitación orientado por aprendices a funcionarios y docentes sobre cómo realizar un respaldo en medio físico o en la nube de los activos de la información. (Backup)Teniendo en cuenta la ética y legislación vigente
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- **Duración de la Guía:** 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Esta guía de aprendizaje en Emprendimiento tiene como propósito motivarte y acompañarte en el desarrollo de habilidades y competencias clave para tu formación personal y profesional. A través de actividades organizadas y prácticas, se busca fortalecer tu pensamiento creativo, tu autonomía y tu capacidad para trabajar en equipo, partiendo de tus conocimientos previos y promoviendo aprendizajes significativos.

- El Emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones Personales que motivan al emprendedor.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: en esta actividad busca generar en el aprendiz un espacio de estrategia de introducción a la cultura emprendedora empresarial.

- **Descripción de la actividad:** Lectura libro, la culpa es de la vaca, (retrato de un perseverante).



La historia dice que este hombre fracasó en los negocios y cayó en bancarrota en 1831. Fue derrotado para la Legislatura de 1832. Su prometida murió en 1835. Sufrió un colapso nervioso en 1836. Fue vencido en las elecciones de 1836 y en las parlamentarias de 1843, 1846, 1848 y 1855. No tuvo éxito en su aspiración a la Vicepresidencia en 1856, y en 1858 fue derrotado en las elecciones para el Senado. Este hombre obstinado fue Abraham Lincoln, elegido presidente de Estados Unidos en 1860.
La lección es muy sencilla: **sólo se fracasa cuando se deja de intentar.**

Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Reflexión grupal
Materiales de formación: Libro la culpa es de la vaca.
Material de apoyo: Televisor. Duración de la actividad: 15 min.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad: “DESCUBRIENDO MI ADN EMPRENDEDOR”

Identificar las **características emprendedoras personales (CEP)** y asociarlas con metas personales, propósito de vida y el entorno.

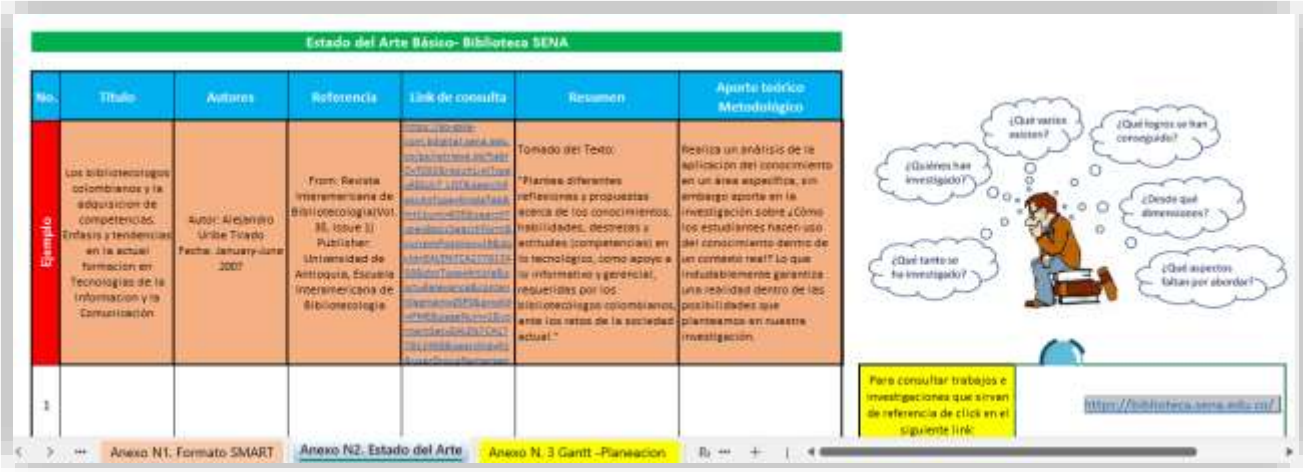
Se realiza una presentación con los siguientes conceptos:

¿Qué es emprendedor?
¿Qué es emprendimiento?

¿Diferencia entre emprender por necesidad y por oportunidad?
¿Qué son las CEP?

Esta actividad permite un diagnostico de saberes previos de los aprendices en formación.

3.2.1 Descripción de la actividad: Querido aprendiz en este momento del proceso formativo, se te invita a realizar la búsqueda de información académica y técnica a través de la **Biblioteca SENA**, consultando bases de datos, libros digitales, artículos científicos y documentos institucionales relacionados con la temática de tu proyecto.
Con base en la información encontrada, deberás elaborar un **estado del arte**, que permita reconocer los conceptos clave, los enfoques teóricos, los antecedentes relevantes y las tendencias actuales. Este ejercicio contribuirá a fortalecer el análisis crítico y la fundamentación del proceso de aprendizaje.



Ahora es momento de poner manos a la obra. Te invitamos a iniciar la búsqueda de información, organizar los hallazgos y consignar los resultados en la herramienta del proyecto productivo, asegurando claridad, coherencia y soporte teórico.
Para acceder a las fuentes académicas y técnicas necesarias, puedes ingresar a la Biblioteca SENA a través del siguiente enlace:
👉 https://biblioteca.sena.edu.co/
Recuerda que este ejercicio fortalecerá la calidad de tu proyecto y tu proceso de aprendizaje.

⏱️ **Duración:** 40 minutos.
Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: DESCUBRIENDO MI ADN EMPRENDEDOR
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.

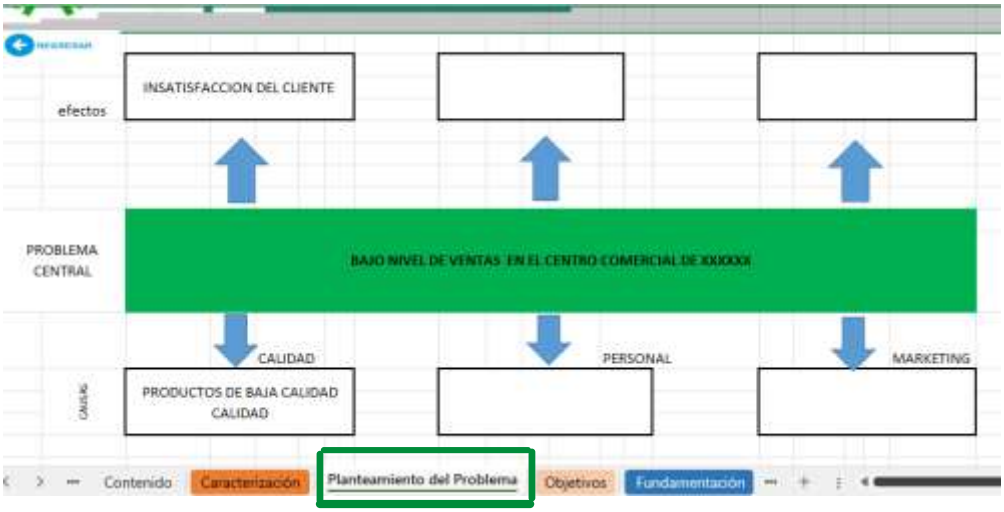
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Por grupos de dos (2) personas o de manera individual, se desarrollará de forma progresiva la formulación del proyecto productivo mediante el diligenciamiento de la herramienta en formato Excel, contando con la orientación y el acompañamiento de la instructora. Este proceso permitirá comprender el sentido, la importancia y la correcta aplicación de cada uno de los componentes del proyecto. A continuación, se describen las actividades correspondientes a cada apartado:

1. Planteamiento del problema

Describir una situación real que necesita ser solucionada. No se trata de una opinión personal, sino de un problema observable en el entorno.

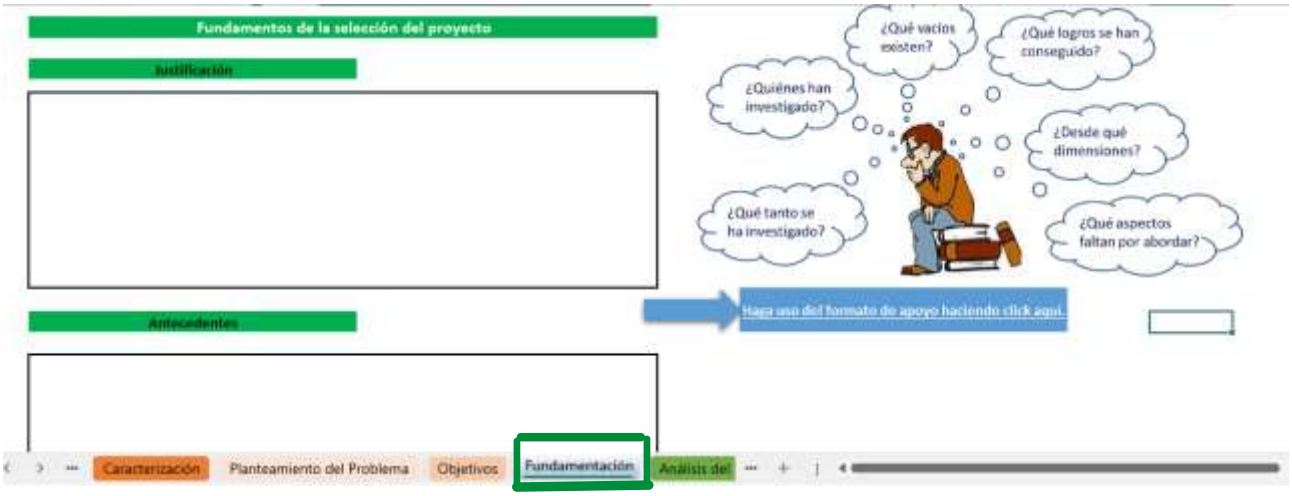


Cómo debe hacerlo:

- Identificar una necesidad, dificultad u oportunidad real.
- Explicar **qué está pasando**, **a quién afecta** y **dónde ocurre**.
- Mencionar causas (por qué ocurre) y consecuencias (qué pasa si no se soluciona).
- Redactar en forma clara y coherente, evitando soluciones en este punto.

2. Justificación (Fundamentación)

La justificación explica **por qué vale la pena realizar el proyecto** y por qué es importante investigarlo y desarrollarlo.



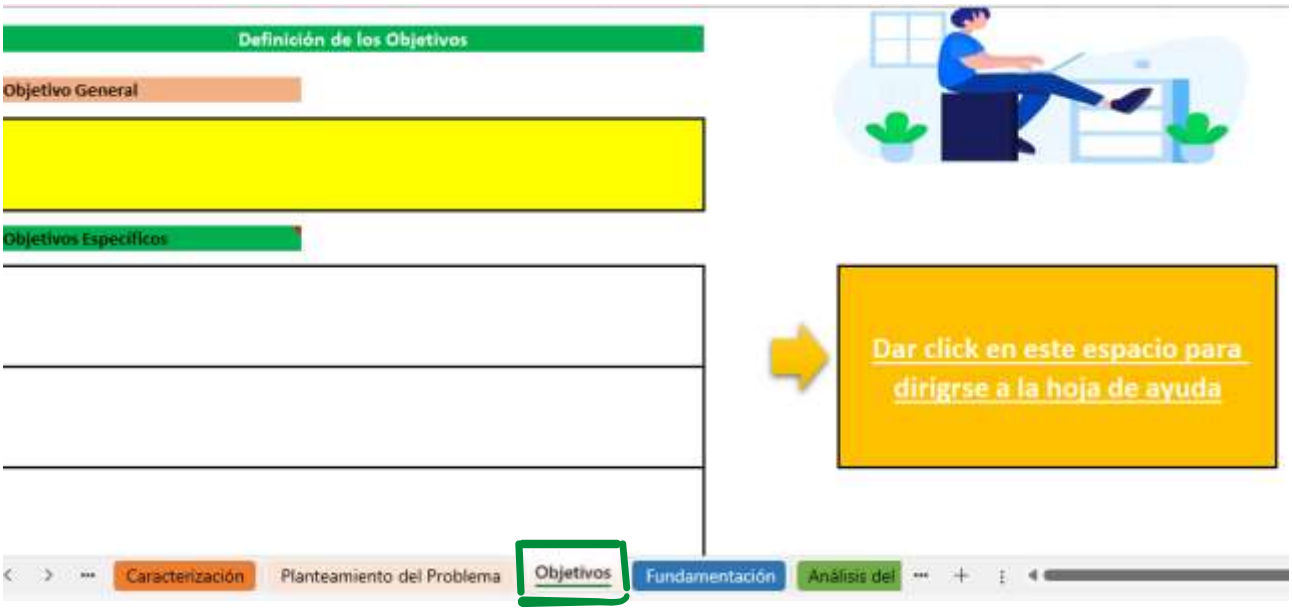
Cómo debe hacerlo:

- Investigar quiénes han trabajado o estudiado una idea similar (empresas, proyectos, investigaciones, emprendimientos).
- Identificar logros alcanzados en esas experiencias.
- Reconocer vacíos, limitaciones o necesidades no resueltas.
- Explicar cómo el proyecto aporta una solución o mejora.
- Justificar la importancia social, económica y productiva del proyecto empresarial.

💡 *Tip:* Si no hay argumentos ni investigación, la justificación queda incompleta.

3. Objetivo general

El objetivo general define qué se quiere lograr con el proyecto productivo empresarial.



Cómo debe hacerlo:

- Iniciar con un verbo en infinitivo (crear, diseñar, implementar, desarrollar).
- Expresar un solo propósito principal.
- Indicar qué se va a hacer, para quién y en qué contexto (donde).
- Ser claro, realista y alcanzable.

💡 ***Tip:*** Si el objetivo es muy largo o confuso, debe simplificarse**.**

4. **Objetivos específicos:** Los objetivos específicos indican los pasos necesarios para cumplir el objetivo general.

   Cómo debe hacerlo:

- Formular entre 3 y 4 objetivos. Recuerda es el paso a paso para dar finalidad al objetivo general.
- Usar verbos en infinitivo diferentes (analizar, identificar, elaborar, evaluar).
- Redactarlos en **orden lógico y secuencial.**
- Asegurarse de que cada uno aporte al objetivo general.

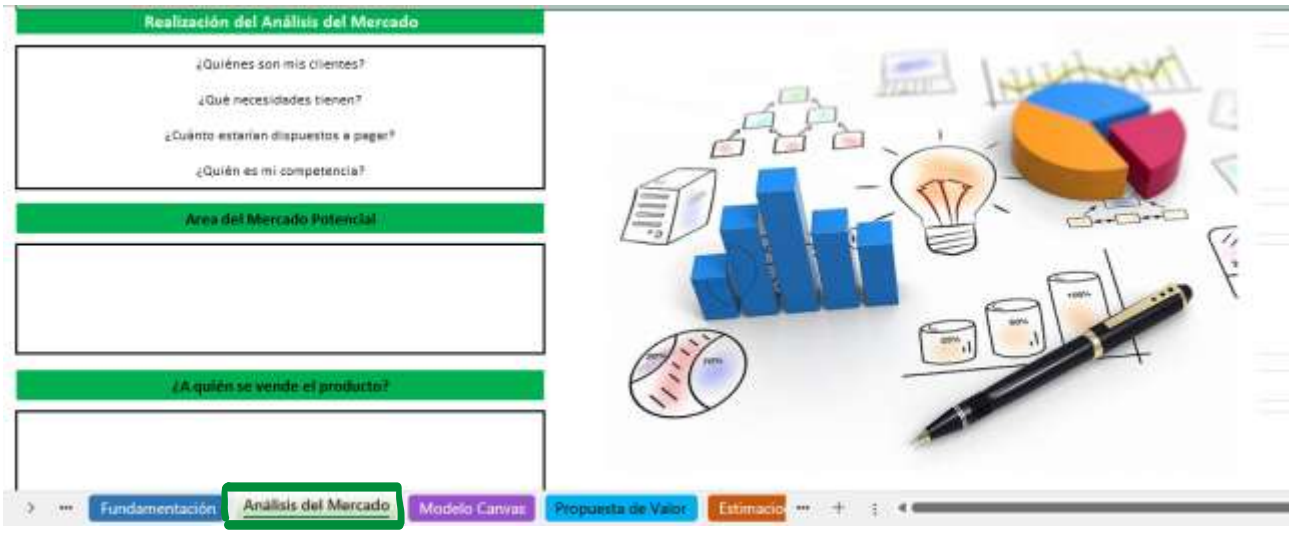
  💡 *Tip:* Cada objetivo específico responde a la pregunta*:*

  👉 *¿Qué debo hacer para lograr el objetivo general?*

5. **Análisis del mercado:** Este punto permite entender cómo se mueve el mercado alrededor de la idea de negocio.

- Identificar clientes potenciales.
- Analizar competidores directos e indirectos.
- Revisar precios, tendencias y características del sector.
- Consultar fuentes confiables (biblioteca SENA, Google academico, estudios de mercado).

  💡 *Tip:* Un buen análisis reduce riesgos y errores futuros.



Cómo debe hacerlo:

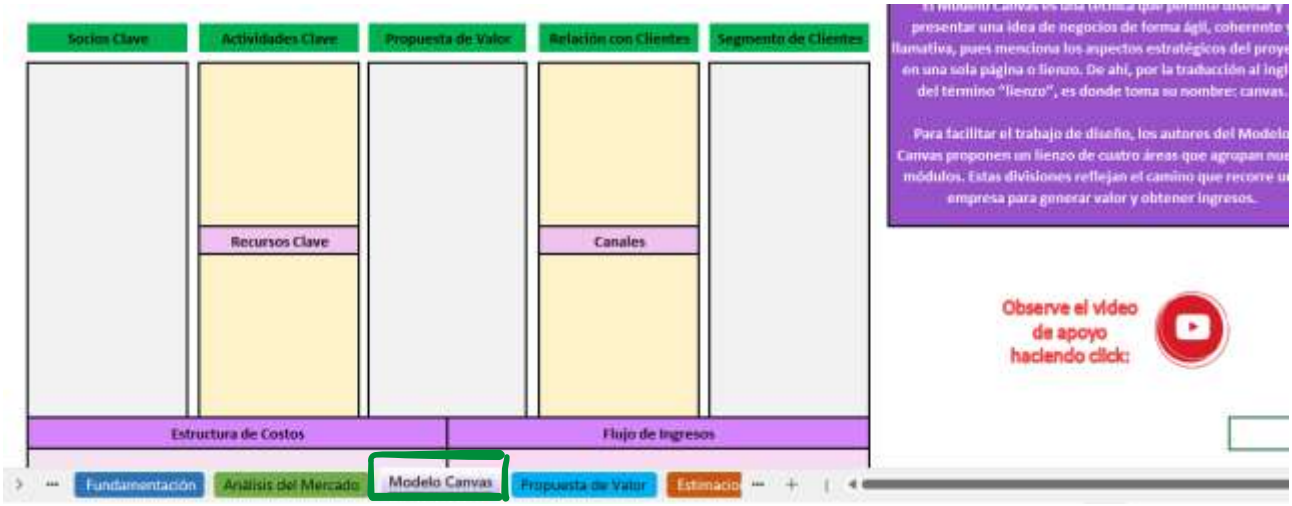
- **Caracterización del cliente o población objetivo:** Permite conocer a quién va dirigido el proyecto.
- Identificar el tipo de cliente o población.
- Describir edad, ubicación, nivel socioeconómico, hábitos y necesidades.
- Analizar gustos, preferencias y comportamientos de consumo.
- Basarse en observación, encuestas simples o fuentes secundarias.

  💡 *Tip:* No se puede vender algo si no se conoce al cliente.

- **Descripción de la idea de negocio**: Aquí se explica en qué consiste el proyecto.
- Describir el producto o servicio.
- Explicar cómo funciona y qué problema soluciona.
- Indicar a quién va dirigido.
- Redactar de forma clara, sin tecnicismos innecesarios.

💡 *Tip:* Si no se entiende la idea al leerla, hay que volver a escribirla.

6. **CANVAS:** El Modelo Canvas es una herramienta visual que permite organizar y entender cómo funciona un negocio de manera sencilla y estructurada. A través de **nueve bloques**, con esta herramienta puede visualizar su idea de negocio, identificar a sus clientes, definir su propuesta de valor y analizar la viabilidad del proyecto antes de ejecutarlo. Cada bloque debe responder a preguntas específicas. No se deben escribir textos largos, sino ideas claras, concretas y coherentes con el proyecto.



- **Segmento de clientes**

Aquí se identifica **a quién va dirigido el proyecto**.

Cómo hacerlo:

- Definir quiénes serán los clientes o usuarios.
- Describir características básicas (edad, ubicación, necesidades).
- Identificar si se trata de personas naturales, empresas u organizaciones.



💡 *Tip:* Si no sabes quién es tu cliente, no sabes qué vender.

- **Propuesta de valor**

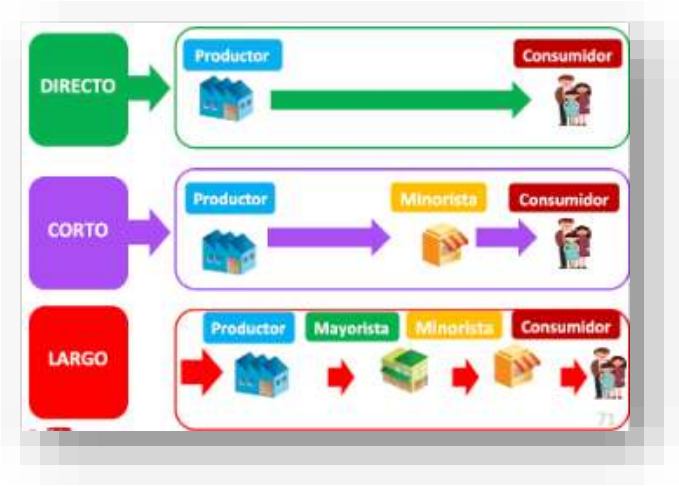
Define **qué problema solucionas y qué beneficio ofreces** diferente a otras empresas.



Cómo hacerlo:

- Escribir qué necesidad del cliente se atiende.
- Indicar qué hace diferente el producto o servicio.
- Enfocarse en el beneficio, no solo en el producto.

💡 *Tip:* El cliente no compra productos, compra soluciones.



- **Canales**

Explica **cómo llegará el producto o servicio al cliente**.

Cómo hacerlo:

- Identificar medios de venta y comunicación (redes sociales, tienda física, página web).
- Definir cómo se entrega el producto o se presta el servicio.
- Ser realista con los canales seleccionados.

💡 *Tip:* Un buen producto mal distribuido no se vende.

- **Relación con los clientes**

Define **cómo se mantendrá la relación con los clientes**.

Cómo hacerlo:

- Identificar cómo se atraerán, atenderán y fidelizarán los clientes.
- Ejemplos: atención personalizada, servicio postventa, promociones.
- Pensar en la experiencia del cliente.



💡 *Tip:* Un cliente satisfecho regresa y recomienda.



- **Fuentes de ingreso**

Indica **cómo el proyecto generará dinero**.

Cómo hacerlo:

- Definir por qué pagará el cliente.
- Establecer precios aproximados.
- Identificar si los ingresos son por venta directa, suscripción u otros.

💡 ***Tip:*** Si no genera ingresos, no es un negocio, es una idea.

- **Recursos clave**

Identifica **qué se necesita para que el negocio funcione**.

Cómo hacerlo:

- Recursos humanos, técnicos, materiales y financieros.
- Relacionarlos directamente con la propuesta de valor.
- Priorizar los más importantes.



💡 ***Tip:*** No todos los recursos son igual de importantes.



- **Actividades clave**

Describe **qué actividades son indispensables para operar el negocio**.

Cómo hacerlo:

- Producción, comercialización, atención al cliente, promoción.
- Enfocarse en lo esencial, no en actividades secundarias.
- Relacionarlas con el producto o servicio.

💡 *Tip:* Si una actividad no aporta valor, se debe revisar.

- **Socios clave**

Identifica **quiénes ayudan a que el proyecto funcione**.

Cómo hacerlo:

- Proveedores, aliados estratégicos, instituciones.
- Explicar brevemente por qué son importantes.
- Pensar en apoyo técnico, financiero o logístico.



💡 ***Tip:*** Ningún negocio crece solo.



- **Estructura de costos**

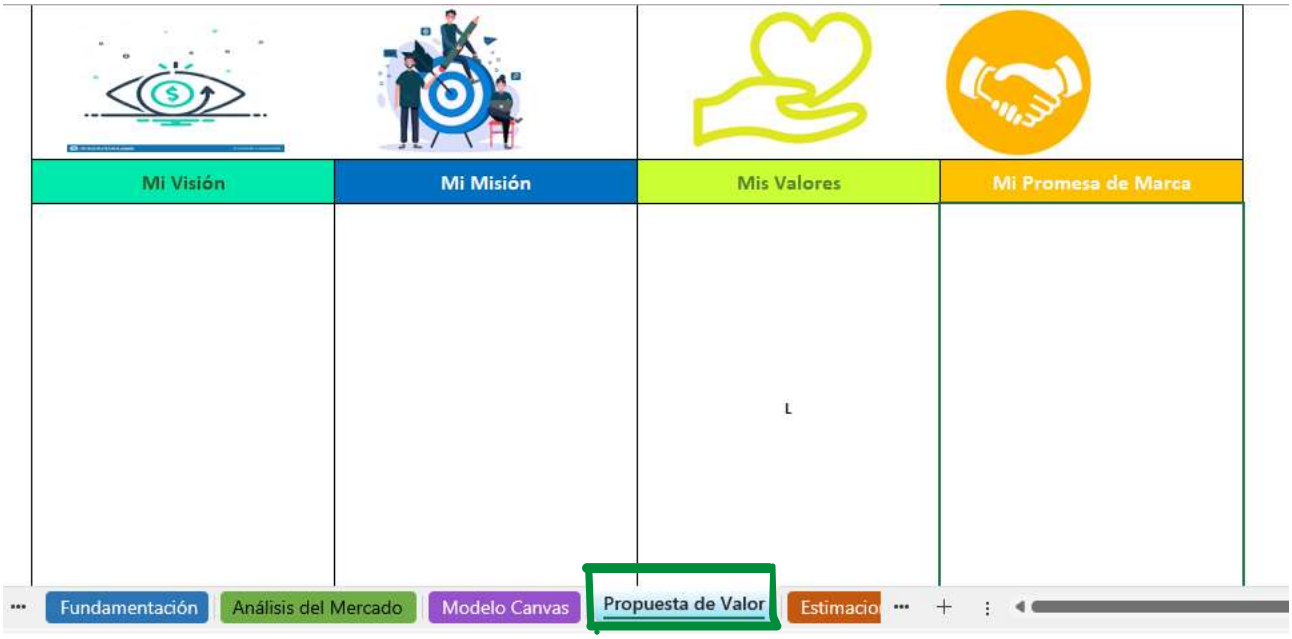
Permite conocer **en qué se gasta el dinero**.

Cómo hacerlo:

- Identificar costos fijos y variables.
- Relacionarlos con recursos y actividades.
- Ser coherente con el presupuesto del proyecto.

💡 ***Tip:*** Controlar costos es clave para la sostenibilidad.

7. **Propuesta de valor:** Explica por qué el cliente elegiría tu producto o servicio (empresa) y no otro.



Cómo debe hacerlo:

- Identificar qué hace diferente el producto o servicio.
- Resaltar beneficios reales para el cliente.
- Explicar qué problema soluciona mejor que la competencia.
- Enfocarse en el cliente, no solo en el producto.

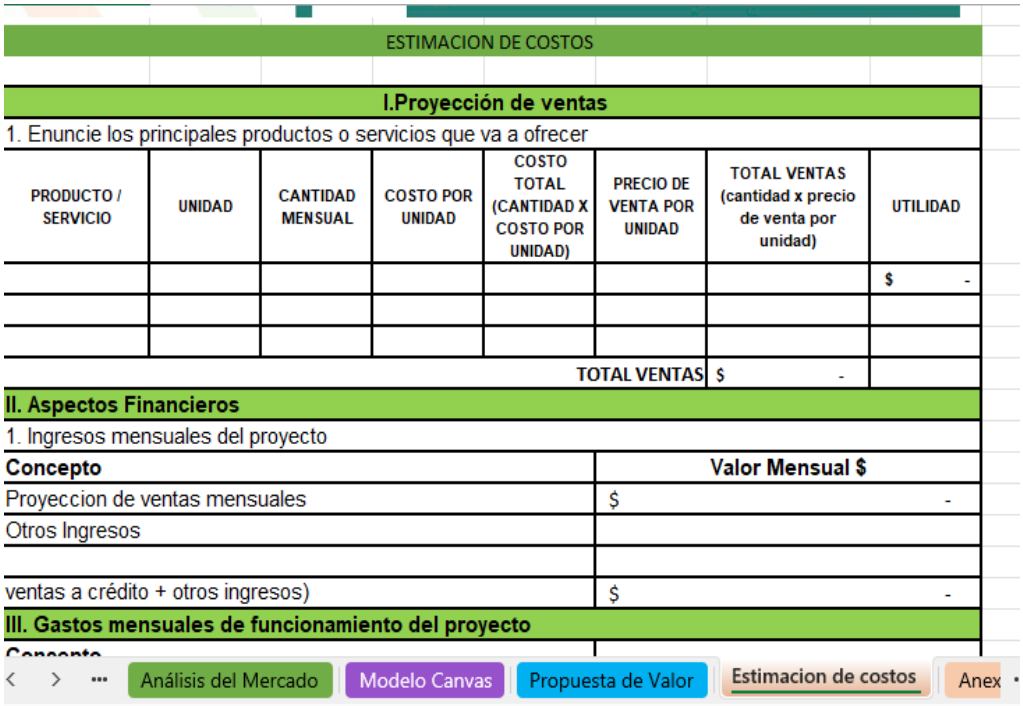
💡 ***Tip:*** Diferente no siempre significa más caro, sino más útil.

8. **Estimación de costos:** Define qué se necesita para ejecutar el proyecto.

Cómo debe hacerlo:

- Identificar los **recursos humanos**, es decir, las personas que participarán en el proyecto y las funciones que cumplirán.
- Reconocer los **recursos técnicos**, como equipos, herramientas o tecnología necesarios para operar el negocio.
- Determinar los **recursos materiales**, incluyendo insumos, materias primas y materiales de trabajo.
- Establecer los **recursos financieros**, especificando el dinero requerido para iniciar y mantener el proyecto.
- Asignar un **valor aproximado** a cada recurso identificado.
- Diferenciar entre **costos fijos** (los que se mantienen en el tiempo) y **costos variables** (los que cambian según la producción o ventas).

💡 ***Tip:*** Todo proyecto necesita recursos, aunque sea a pequeña escala.



ESTIMACION DE COSTOS

I.Proyección de ventas

1. Enuncie los principales productos o servicios que va a ofrecer

PRODUCTO / SERVICIO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	TOTAL VENTAS (cantidad x precio de venta por unidad)	UTILIDAD
							$ -
					TOTAL VENTAS	$ -	

II. Aspectos Financieros

1. Ingresos mensuales del proyecto

Concepto	Valor Mensual $
Proyeccion de ventas mensuales	$ -
Otros Ingresos	
ventas a crédito + otros ingresos)	$ -

III. Gastos mensuales de funcionamiento del proyecto

Concepto

Análisis del Mercado | Modelo Canvas | Propuesta de Valor | Estimacion de costos | Anex

Con el desarrollo de esta actividad podrás estructurar tu proyecto productivo de manera organizada, aplicando los conceptos de emprendimiento vistos en la formación. Este proceso te permitirá analizar una idea de negocio, tomar decisiones fundamentadas y comprender la importancia de planear antes de emprender.

Como evidencia del aprendizaje, **debes subir de manera individual la herramienta del proyecto productivo empresarial completamente diligenciada al Drive indicado previamente por la instructora**, dentro del tiempo establecido.

⏱ **Duración:** 16 horas.
Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje experiencial mediante la aplicación práctica de la herramienta del proyecto.
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:



Descripción de la actividad: Aplicar los conocimientos adquiridos durante el proceso formativo mediante la **entrega final y sustentación del proyecto productivo**, evidenciando la correcta formulación de cada uno de sus componentes. Esta actividad permite demostrar la capacidad del aprendiz para transferir lo aprendido a un contexto práctico y real, integrando análisis, planeación y argumentación.

⏱ **Duración:** 8 horas.

Participantes: Individual o en grupos de 2 personas.
Ambiente requerido: Ambiente de formación.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje experiencial mediante la aplicación práctica de la herramienta del proyecto.
Materiales de formación: Herramienta proyecto productivo empresarial.
Material de apoyo: Biblioteca SENA.

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 políticas 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 más objetivo en la toma de decisiones.	(**estructuración de los objetivos) s** Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras (**fundamentación**) 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.	**Técnica:** Valoración de producto (XXXX) **Instrumento:** Observación directa **Técnica:** Valoración de producto (xxxx) **Instrumento:** Observación directa **Técnica:** Valoración de producto. () **Instrumento:** Observación directa

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Es la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos,sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de una o más empresas.

Negocios Inclusivos: Son un modelo de negocios rentable, donde las empresas incorporan en sus cadenas de valor a comunidades o sectores de bajos ingresos, mejorando su calidad de vida a través de:

su participación en la cadena de valor como agentes que agregan valor a bienes o servicios, proveedores de materia prima, o vendedores/distribuidores de bienes o servicios; y/o
su acceso a servicios básicos esenciales o necesidades básicas insatisfechas de mejor calidad o a menor precio.

Starput: Término utilizado actualmente en el mundo empresarial que se traduce en arrancar, emprender o simplemente montar un nuevo negocio y hace referencia como su nombre lo indica a ideas de negocio que apenas empiezan o están en construcción, es decir, son empresas emergentes apoyadas en la tecnología yla calidad con un alto nivel de proyección, a pesar de su corta trayectoria y a la falta de recursos o financiación que puede enfrentar un negocio cuando apenas empieza.

Emprendedor: Persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para tomarla. De hecho, la palabra proviene de la voz latina **prenderé** que significa literalmente *coger* o *tomar*. Es habitual emplear este términopara designar a una "persona que crea una **empresa"** o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia **iniciativa**.

Plan de negocio: Es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.

En ese sentido, el plan de negocios se constituye en un instrumento que permite comunicar una idea de negocio para venderla u obtener una respuesta positiva por parte de los inversores. También se trata de unaherramienta de uso interno para el empresario, ya que le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; una plataforma de análisis y pruebas, en la que pueden quedar archivados muchos proyectos que no necesariamente sean pobres, sino que quizás necesiten más tiempoy dedicación para conseguir el éxito esperado.

Dado que señala los objetivos a cumplir, un plan de negocios debe incluir el detalle del plan de acción necesario para alcanzarlos. Por otra parte, es importante que el plan de negocios esté elaborado de forma tal que permita ser actualizado con los cambios propios del dinamismo del mercado y de la situación de la empresa.

Modelo de Negocio: Un modelo de negocio, también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecenlas pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía. En este caso,el empresario analizará si tiene competencia o no en ese servicio o producto que posee, qué es lo que le hace diferente del resto de rivales empresariales, cómo va conseguir clientes, cómo se producirá el crecimiento y cómo se va a ganar el dinero.

Clientes: Los grupos de personas a los cuales se quieren ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente.

Propuesta de valor: Trata del "pain statement" que solucionamos para el cliente y cómo le damos respuestacon los productos y/o servicios la iniciativa. Explica el producto/servicio que se ofrece a los

clientes.

Canales de distribución: Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cadasegmento). Es Determinar cómo comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.

Relaciones con los clientes: uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno delos más complejos de tangibilidad. Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer son segmentos específicos de clientes.

Fuentes de ingresos: Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago recurrente.

Recursos claves: Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad.

Actividades clave: Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades clavesinternas (procesos de producción, marketing y otros).

Alianzas Claves: Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, quecomplementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios.

Estructura de costes: Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Setrata de conocer y optimizar los costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G., Pérez Pertuz, J., Rodríguez Pérez, M., y Valenzuela Barón, M. (2017) Cartilla

ANTUNES, Ricardo. (2005). ¿Adiós al trabajo? Ediciones Pensamiento Crítico. Bogotá. Cárdenas Robinson, 2017. Flexibilización laboral y justicia distributiva.

Ávila, H. & Criado Sánchez, L. (2011). Teoría de los principios. Madrid: Marcial Pons.

Barona Betancourt, Ricardo. (2015). Principales violaciones al derecho de asociación sindical. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Baylos, Antonio. (2011). Libertad sindical y representación de los trabajadores. En Derecho del trabajo: hacia una carta sociolaboral latinoamericana.

Montevideo. Buenos Aires. B de F. Bernal Pulido, C. (2014). El principio de proporcionalidad y los derechos fundamentales (4ta ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Blanco Zúñiga, G. (2010). De la interpretación legal a la interpretación constitucional. Bogotá: Grupo Editorial Ibáñez.

Bronstein, A. (2014). Derecho internacional del trabajo. Bogotá: Astrea.

Canessa Montejo, M. (2014). Los Derechos Humanos Laborales en el Seno de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2da ed.). Lima: Ediciones PLADES.

CELIS, Juan Carlos (Ed.) (2012), la subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales. CLACSO – ENS, Buenos Aires, Argentina.

Conti Parra, Augusto. (1981). El fuero sindical, Bogotá, Colombia: Temis. Cravens D., Piercy, N., (2007) Marketing Estratégico, Octava Edición Mc Graw Hill Interamericana.

DE LA GARZA- E., NEFFA J. (2010) Trabajo, identidad y acción colectiva, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá D.C.

DURAND, Jean Pierre (2014) La Cadena Invisible, flujo tenso y servidumbre voluntaria, Fondo de Cultura Económica, Debido-proceso-en-las-relaciones-laborales.

Manual de derechos laborales. Escuela Nacional Sindical Derecho de asociación en el mundo estudiantil: “La revolución de los pingüinos”.

En https://www.youtube.com/watch?v=BRRMrZyQYxU Documental sobre los esclavos modernos.

En: https://www.youtube.com/watch?v=bO-u0w1Gx8E El trabajo como derecho humano fundamental Retomado de “Didácticas para la ciudadanía laboral”, Escuela Nacional Sindical.

El-derecho-a-la-libertad-sindical-en-Colombia. - Manual de derechos laborales. Escuela Nacional Sindical Emprendimiento. Servicio Nacional De Aprendizaje (SENA).

[10:56 p. m., 23/6/2024] Esposo: Morales Castro, J., & Morales Castro. Arturo. (2014). Planeación financiera. México: Grupo Editorial Patria

[10:57 p. m., 23/6/2024] Esposo: Méndez Lozano, R. (2014). Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para emprendedores (Octava edición. ed.). Bogotá: Icontec internacional

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Delcy Bohórquez Mayerly Palacios	Instructora Instructora	Coordinación de Programas Especiales	**Marzo de 2026**

	Carmen Delia Suescun	Instructora	Articulación con la Media Técnica	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

Ficha: 3441388

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE: PROCESO DE INDUCCION SENA -2026

- Denominación del Programa de Formación: TECNICO EN ELABORACION DE AUDIOVISUALES.
- Código del Programa de Formación: 522211 Versión 2
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto: INDUCCION
- Actividad de Proyecto Formativo: RELACIONAR A LOS APRENDICES CON LAS INSTITUCIÓN, CON LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES, CON LA METODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN POR PROYECTOS.
- Competencia: 41311582 Curso Introductorio a la Formación profesional Integral
- Resultados de Aprendizaje:

  595105 - Identificar la dinamica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuaerdo con el proyecto de vida y el desarrollo organizacional.

  1. Identificar la dinámica organizacional del SENA, su estructura corporativa, políticas y normatividad esencial de acuerdo con los parámetros establecidos por la entidad.
  2. Identificar la características, metodologías y medios para la formación integral en el Sena de acuerdo con la dotación de ambientes de los centros de formación.
  3. Identificar el aporte desde el plan de acción con el proyecto de vida y el desarrollo profesional del aprendiz de acuerdo con el plan nacional de bienestar al aprendiz.
  4. Identificar la propuesta de la formación profesional integral con su tipología, niveles y resultados esperados de acuerdo con el diseño curricular de los programas propuestos.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Al desarrollar las actividades el futuro aprendiz, se busca que identifique la formación impartida por el SENA, el conocimiento del programa y las herramientas que tendrá a su disposición dentro de su tiempo de ejecución para

que opte por un proyecto de vida de acuerdo a las responsabilidades que asume al ingresar a las acciones formativas.

Se pretenden que conozcan previamente las condiciones, competencias, exigencias y el perfil ocupacional del programa, donde el aprendiz tome una decisión contundente frente a la elección del programa que garantice en mayor medida su permanencia, posterior certificación y con ello los índices de retención aumente de manera radical.

A través de la FPI metodología de aprendizaje Sena, la cual está centrada en la construcción del conocimiento y la práctica, para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; actividades interactivas que permitan el desarrollo del pensamiento y resolución de problemas, igualmente se debe estimular de manera permanente la autocrítica, la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El Instructor - Tutor – Aprendiz
- El entorno
- Las TIC
- El trabajo colaborativo

El SENA determina para los procesos de formación la estrategia de un 80% de la formación con acompañamiento del instructor y un 20% de las actividades que el aprendiz desarrolla de manera autónoma.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Observar cuidadosa y atentamente los videos compartidos en los enlaces, de acuerdo con la información recibida haga un análisis y conteste la siguiente pregunta: ¿Cómo el SENA, le aportaría a su proyecto de vida?

Ambiente requerido: Sala de sistemas de la Institución Educativa Francisco Arango
Estrategias o técnicas didácticas activas: Integración Tecnológica
Materiales de formación: útiles de oficina, computador, mouse, internet

Material de apoyo: Enlaces de páginas. Sistemas de Bibliotecas SENA

Duración de la actividad: 10 horas.

Actividades Individual.

Observar cuidadosa y atentamente los videos que encuentra en los siguientes links:

3.1 Actividades de reflexión inicial:
Descripción de la actividad: Observar cuidadosa y atentamente los videos compartidos en los enlaces, de acuerdo con la información recibida haga un análisis y conteste la siguiente pregunta: ¿Cómo el SENA, le aportaría a su proyecto de vida?

Actividades Individual.

Observar cuidadosa y atentamente los videos que encuentra en los siguientes links:

https://youtu.be/aYFo6ypdRag?si=CE409w3nNiBLvDHv
Saludo del director general del SENA. (Jorge Eduardo Londoño Ulloa, director general del SENA) 2025.

https://youtu.be/njdHE9UeYzY?si=q3e9XaT7MC14Oouz
- SENA, el lugar de las oportunidades (videoclip)

https://youtu.be/FZX0-iUduMw?si=HyK91MR2yhqRkh6k
- SENA. Centros de Formación (video)

https://youtu.be/gB_P1zb2_ds
Himno del SENA 2023.

https://www.sena.edu.co/es-co/formacion/Paginas/articulacionMedia.aspx
- Articulación con la Media Técnica

https://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx
Página del SENA.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

***Descripción de la actividad*:** En equipos de trabajo, deberán realizar una cartelera - friso – póster o infografía (evidencia gráfica) de la presentación del SENA (misión, visión, himno, etc.), dejando como evidencia una fotografía de esta actividad, la cual deben incluir en el desarrollo de la guía como

evidencias de Producto.

Ambiente requerido: Sala de sistemas de la Institución Educativa Francisco Arango
Estrategias o técnicas didácticas activas: Evidencia gráfica con los aspectos que considere más relevantes sobre el origen del SENA, la estructura organizacional y la promesa de valor. Drive- LMS o la asignada por el SENA 2026. Portafolio del Aprendiz Físico o digital

Materiales de formación: útiles de oficina, computador, mouse, internet

Material de apoyo: Enlaces de páginas. Sistemas de Bibliotecas SENA

https://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx

Duración de la actividad: 10 horas.

Actividad Colaborativa. Identificar la dinámica organizacional del SENA, su estructura corporativa, políticas y normatividad esencial de acuerdo con los parámetros establecidos por la entidad.

Para la actividad el aprendiz deberá consultar en la página:

http://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx

la siguiente información:

- ➢ Elementos de la imagen institucional.
- ➢ Políticas de Bienestar al aprendiz.
- ➢ Normas de convivencia interna.
- ➢ Reglamento de aprendiz SENA.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Diligenciar el formato sobre la identificación del programa de formación, y si este programa de formación corresponde a sus necesidades y expectativas con respecto a su proyecto de vida a nivel personal y laboral.

Ambiente requerido: Sala de sistemas de la Institución Educativa Pablo Emilio Riveros
Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición explicando el programa de formación y su aporte al desarrollo productivo de la región y el país

Materiales de formación: Lápices, esferos, marcadores, pliegos de papel, cuadernos, Equipos de cómputo con conexión a internet.

Material de apoyo: http://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx

Evidencias de aprendizaje: presentar un informe con el desarrollo de las actividades plasmadas en la

respectiva Guía de Inducción.

Instrumentos de evaluación:

Duración de la actividad: horas. 8 horas

Actividad Individual. El instructor dará a conocer el programa de formación detalladamente con el fin de que el aspirante identifique, si este programa de formación corresponde a sus necesidades y expectativas con respecto a su proyecto de vida a nivel personal y laboral.

Una vez explicado el programa de formación, el aspirante desarrollará el siguiente formato:

Nombre Programa de Formación:	Técnico en Elaboración de Audiovisuales
Nivel de Formacion	1 (TÉCNICO)
Còdigo:	522211 Versión 2
Duración de la Formación	2208horas
Cantidad de Competencias	14
Escriba Cuatro Competencias: Técnicas	
Cantidad Total de RAP de las competencias técnicas escogidas:	
Escriba Cinco Resultados de Aprendizaje (RAP) de las competencias escogidas	
Cual es su Perfil de Salida	

El instructor explicará a los aprendices, que a través de la plataforma dispuesta por la institución (Senasofiaplus territorio) http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: En equipos de trabajo se deberá realizar una línea de tiempo, dando a conocer el proyecto formativo, según información suministrada por la instructora.

Ambiente requerido: Sala de Sistemas de la IE. Pablo Emilio Riveros

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación de Situaciones, Estudio de caso

Materiales de formación: Lápices, esferos, marcadores, pliegos de papel, hojas de examen, cuadernos, calculadora. Equipos de cómputo con conexión a internet.

Material de apoyo: Proyecto formativo explicado por la instructora

Evidencias de aprendizaje: Línea de tiempo

Instrumentos de evaluación:

Duración de la actividad: 2horas.

Actividad Colaborativa. El instructor dará a conocer el proyecto formativo, explicando sus fases, alcance, productos y su objetivo dentro de su programa de formación. En equipos de trabajo se deberá realizar una línea de tiempo, de acuerdo con el archivo en que contemple la siguiente información:

Código proyecto Sena	Ficha de Caracterización	Inicio Etapa Lectiva	Fin de etapa Lectiva	Nivel	Código del programa de Formación	Programa de Formación
				Técnico	224315 V1	Mantenimiento de Automatismos Indudtriales
Nombre del Proyecto formativo SENA						
Problema o necesidad que se pretende solucionar						
Productos o resultados del proyecto						

Talento SENA 2021. https://www.youtube.com/watch?v=W5HssclAg-8



- Puntualidad en el horario establecido según su programa de formación, los retrasos cuentan a la hora de las fallas, y debe tener claro que al faltar a clase sin excusa justificada puede perder con el 10% y/o con el 15% con excusa justificada.
- El uso del uniforme es obligatorio sin excepción y es el establecido de acuerdo con la especialidad.
- Identificar con pertinencia el contenido del programa de formación, cada una competencia y los resultados de aprendizaje.
- Participar activamente en las actividades académicas programadas.
- Enviar oportunamente las evidencias de aprendizaje en las fechas establecidas y cumpliendo con los parámetros fijados con el instructor.
- Actualizar de forma permanente el portafolio del Aprendiz.
- Conocer los criterios de evaluación, la metodología y el calendario de aplicación.
- Cumplir con los planes de mejoramiento concertados.
- Conocer y aplicar el reglamento del aprendiz.
- Hacer buen uso de los equipos y herramientas disponibles en el ambiente.
- Denunciar hechos que atenten contra las instalaciones físicas.

- **Prohibido** el consumo de **sustancias psicoactivos** dentro de las instalaciones.
- Ser respetuoso con sus instructores, compañeros y personal de apoyo de la institución.
- No agredir verbal ni físicamente a ninguna persona.
- Ser un vigía en el manejo de los recursos ambientales.
- Hacer buen uso de las instalaciones sanitarias (baños).
- Utilizar los elementos de protección de acuerdo con la actividad en la especialidad.
- Conocer el protocolo y/o procedimiento a seguir en caso de acceder a una dependencia y realizar algún trámite.

Para el cronograma de actividades se tendrá en cuenta el siguiente formato el cual concertará y ejecutará con su instructor líder de formación.

Nombre del Aprendiz	Actividad para desarrollar	Forma de entregar Actividades.		fecha de entrega	Realizó la entrega	
		Físico	Digital		Si	No

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
ANALISIS			**Evidencias de Conocimiento:** · Misión, visión, historia institucional, objetivos de la formación profesional, principios éticos, valores y procederes éticos. Elementos de la	· Reconoce la identidad institucional y los procedimientos administrativos y formativos · Identifica los componentes	Evidencia gráfica con los aspectos que considere más relevantes sobre el origen del SENA, la estructura organizacional y la promesa de valor. Exposición

			imagen Institucional: escudo, bandera, logo símbolo, himno, escarapelas. · Estructura organizacional del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, políticas de bienestar a aprendices y normas de convivencia interna: alternativas para el desarrollo de la etapa productiva. · Etapas de la formación: tipología, características, procedimiento. · Tipos de oferta de programas de formación profesional y sus características. · Tipos de certificado de acuerdo con la formación y duración de los programas de formación. · Desarrollo de competencias en la formación profesional integral: concepto, tipos y características. · Proyecto formativo: concepto, fases,	y estructura de la formación profesional integral según el programa de formación y su perfil como aprendiz del Sena Incorpora a su proyecto de vida las oportunidades ofrecidas por el SENA	explicando el programa de formación y su aporte al desarrollo productivo de la región y el país. Plataforma Zajuna - LMS o la asignada por el SENA 2024 Portafolio del Aprendiz Físico o digital 2025

			actividades, denominación, objetivos. · Portafolio de evidencias: estructura, tipos de evidencia, formato, contenidos. · Portafolio de evidencias: estructura, tipos de evidencia, formato, contenidos. Plataformas tecnológicas Sena: tutoriales Sena: lms, Sofia plus, sistema virtual de aprendices (sva), gestión contrato de aprendizaje. ·Correo Yosoysena, portales, redes sociales. ·Ruta de formación: etapa lectiva, etapa práctica (alternativas). duración, características, requisitos, formatos, compromisos, evaluación y seguimiento, plan de mejora. ·Estructura organizacional del servicio nacional de aprendizaje Sena, políticas de		

			bienestar a aprendices y normas de convivencia interna: alternativas para el desarrollo de la etapa productiva. ·Plan nacional integral de bienestar al aprendiz, plan de acción del bienestar al aprendiz del centro de formación, reglamento de aprendices, manual de convivencia del centro de formación. ·Desarrollo de competencias en la formación profesional integral: concepto, tipos y características. ·Proyecto de vida: que es un proyecto de vida, como se formula, como se reescribe. Evidencias de Desempeño · Identificar el desarrollo histórico del Sena. Identificar la identidad corporativa del Sena. ·Describir los elementos que		

			conforman la imagen corporativa del Sena. · Identificar la estructura organizacional de la entidad. · Describir las características de la formación profesional integral del Sena. · Diferenciar las características de la oferta de programas de formación profesional integral. · Diferenciar las características de la oferta de programas de formación profesional integral. · Reconocer el marco del desarrollo humano integral. · Describir las normas de convivencia que regulan el comportamiento del aprendiz, durante el proceso de formación. Manual de convivencia, norma específica de los centros.		

			Evidencias de Producto: · Póster o infografía (evidencia gráfica) de la presentación del SENA (misión, visión, himno, etc.), dejando como evidencia una fotografía de esta actividad la cual deben incluir en el desarrollo de la guía. · Formato diligenciado del Programa de formación. Formato de proyecto de vida y línea de tiempo		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Formación Titulada: Nivel de formación orientado a preparar las personas (jóvenes o adultas) para desempeñar oficios u ocupaciones requeridas por los sectores productivo y social, con el fin de satisfacer las necesidades de nuevo talento o de cualificación de trabajadores, estén o no vinculados al mercado laboral, en los niveles operativo, técnico, técnico profesional y tecnológico. Conduce a Certificados de Aptitud Profesional (C.AP.) o a títulos de Técnico Profesional y de Tecnólogo. Su duración oscila entre 880 y 3.520 horas y contempla etapas Lectiva y Productiva.

Formación Complementaria: Tipo de formación orientado a actualizar los conocimientos, las habilidades y destrezas de las personas Jóvenes o adultas) en oficios u ocupaciones requeridas en los niveles operativo, técnico, técnico profesional y tecnológico, con el propósito de mejorar su desempeño o permitir su movilidad, estén o no vinculadas al mercado laboral. Su duración es flexible, de acuerdo con las necesidades de las personas que acceden a ella o las demandas específicas de los sectores productivo y social.

Guía de Aprendizaje: Recurso didáctico que facilita el aprendizaje del Aprendiz. Está centrada en la Pedagogía Activa y Participativa en la que se reconoce la autonomía del Aprendiz. Incluye

actividades planeadas por procesos, y se constituye en un elemento mediador diseñado por el Instructor para promover aprendizajes significativos y la comprensión y construcción de conocimiento. A través de esta se desarrollan los valores, procedimientos cognitivos y motores, planteados en las estructuras curriculares.

Mediaciones Pedagógicas: Conjunto de acciones o intervenciones, recursos y materiales didácticos como sistema articulado de componentes que intervienen el hecho formativo, facilitando el proceso de Enseñanza-Aprendizaje- Evaluación. Su principal objetivo es generar retos, brindar apoyo y facilitar la intercomunicación entre el Alumno y el Orientador, para favorecer, a través del razonamiento, un acercamiento comprensivo de ideas y conocimientos.

Resultados de Aprendizaje: "Enunciados que están asociados a las Actividades de Enseñanza Aprendizaje- Evaluación, y que orientan al Instructor y al Alumno en la verificación de los procesos cognitivos, motores, valorativos, actitudinales y de apropiación de los conocimientos cient íficos y tecnológicos requeridos en el aprendizaje.

Método: Por su origen, método significa "el camino para llegar a un fin" (del griego Metá = a través, más allá, y Hodos = camino, "camino que se recorre). En lógica, se entiende como el camino más breve para llegar a la verdad. Es la manera ordenada y calculada para alcanzar el fin previsto: cada paso y cada movimiento está relacionado con el fin y tiene su razón de ser; es la manera de realizar los fines de la educación con la mayor eficacia y economía posibles.
Metodología: Procedimientos, recursos, criterios, técnicas y normas prácticas que permiten sistematizar y construir un método que, bajo razones pedagógicas, responde a situaciones didácticas.

Motivación para Aprender: Motor o fuerza que impulsa o mueve a un Alumno para alcanzar el logro de un Resultado de Aprendizaje. Esta energía está asociada a sus intereses y al aprendizaje significativo.

Modalidad de Formación: Forma de organizar y entregar la formación profesional según la presencialidad o no de los Trabajadores-Alumnos y el uso de medios didácticos que estimulen la práctica de la autoformación, que respondan a las necesidades y características de la población objeto de la formación.

MODALIDAD Presencial: Forma de organizar y entregar la formación profesional integral, en el mismo tiempo y espacio. Instructores y Trabajadores-Alumnos concurren a Centros de formación, Comunidades, Empresas, u otros ambientes de aprendizaje donde utilizan aulas, talleres, laboratorios, equipos, ayudas didácticas, textos, etc.

MODALIDAD Desescolarizada: "Estrategia de formación en la cual no hay relación presencial permanente entre el educador y el educando. Permite superar las barreras geográficas y las tradicionales exigencias de encuentro presencial entre docente y alumno. Privilegia las formas

de estudio en las cuales la autonomía del estudiante es lo principal, sea mediante estudio independiente o mediante grupos de estudio. No excluye, sin embargo, la comunicación estudiante
- docente.

6.REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular.

(**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

- SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje. http://www.sena.edu.co/es-co/
- Reglamento del Aprendiz SENA. Acuerdo 00007 de abril de 2012
- SENA. Programa: *41311582 CURSO INTRODUCTORIO A LA FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL, Versión 1 del 14 de noviembre de 2019.*
- Sistemas de bibliotecas SENA, http://biblioteca.sena.edu.co/
- Sofia plus- LMS- http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/
- Agencia Pública de Empleo. https://agenciapublicadeempleo.sena.edu.co/Paginas/inicio.aspx
- Contrato de Aprendizaje SENA. https://www.sena.edu.co/es-co/trabajo/Paginas/contratoAprendizaje.aspx
- Bienestar al Aprendiz SENA- https://www.sena.edu.co/es-co/comunidades/aprendices/Paginas/bienestarAprendiz.aspx

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	*Rubí Casallas Delgado*	**Instructora**	**CISM- MT** Villavicencio	27/02/2021	**Actualización.** Formato. GFPI-F-135 VO1. Del 3 de agosto de 2020. Lineamientos de acuerdo con el programa transversal, Curso Introductorio a la Formación profesional Integral (14 de noviembre de 2019).
Autor (es)	*Rubí Casallas Delgado*	**Instructora**	**CISM- MT** Villavicencio	29/01/2022	**Actualización**. Formato. GFPI-F-135 VO1**.** Lineamientos de acuerdo con el programa transversal, Curso Introductorio a la Formación profesional Integral (14 de noviembre de 2019).
Autor (es)	*Rubí Casallas Delgado*	**Instructora**	**CISM- MT** Villavicencio	02/03/2023	**Actualización.** Formato. GFPI-F-135 VO1. Lineamientos de acuerdo con el programa transversal, Curso Introductorio a la Formación profesional Integral (14 de noviembre de 2019).
Autor (es)	*Rubí Casallas Delgado*	**Instructora**	**CISM- MT** Villavicencio	16/02/2023	**Actualización.** Formato. GFPI-F-135 VO2. Lineamientos de acuerdo con el programa transversal, Curso Introductorio a la Formación profesional Integral (14 de noviembre de 2019).

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Carmen Delia Suescún de Herrera**	**Instructora**	**CISM MT Villavicencio**	**28/03/2026**	**Actualización.** Formato. GFPI-F-135 V O5. Adaptación al programa de formacion

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 12/04/2026
Ficha de Caracterización: 3160468
Código: 134400
Versión: 2
Denominación: ASISTENCIA EN ORGANIZACION DE ARCHIVOS .
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

Tip	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y	Funcionario que
TI	1012385805	MELISSA	CARRILLO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1012385805	MELISSA	CARRILLO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1012385805	MELISSA	CARRILLO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1012385805	MELISSA	CARRILLO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029988831	SANTIAGO	FRANCO CHIQUIZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029988831	SANTIAGO	FRANCO CHIQUIZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029988831	SANTIAGO	FRANCO CHIQUIZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029988831	SANTIAGO	FRANCO CHIQUIZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029990500	KEREN DANIELA	VEGA LEAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y			-
TI	1029990500	KEREN DANIELA	VEGA LEAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	EN		-

TI	1029990500	KEREN DANIELA	VEGA LEAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	PROCESO DE RETIRO		-
TI	1029990500	KEREN DANIELA	VEGA LEAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES			-
TI	1029991555	EVELYN	FARFAN INFANTE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029991555	EVELYN	FARFAN INFANTE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991555	EVELYN	FARFAN INFANTE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029991555	EVELYN	FARFAN INFANTE	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029991572	DANA CAMILA	MEJIA OSORIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029991572	DANA CAMILA	MEJIA OSORIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029991572	DANA CAMILA	MEJIA OSORIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029991572	DANA CAMILA	MEJIA OSORIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1072662994	SHARON SOFIA	PINZON CANCHON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1072662994	SHARON SOFIA	PINZON CANCHON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1072662994	SHARON SOFIA	PINZON CANCHON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1072662994	SHARON SOFIA	PINZON CANCHON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1105840462	LEYDI JULIETH	PEÑUELA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1105840462	LEYDI JULIETH	PEÑUELA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1105840462	LEYDI JULIETH	PEÑUELA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1105840462	LEYDI JULIETH	PEÑUELA DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1120868658	BRENDA ISABEL	LOPEZ ORDUZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1120868658	BRENDA ISABEL	LOPEZ ORDUZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120868658	BRENDA ISABEL	LOPEZ ORDUZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1120868658	BRENDA ISABEL	LOPEZ ORDUZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1121853188	MIGUEL ANDRES	MORA TOVAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1121853188	MIGUEL ANDRES	MORA TOVAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
CC	1121853188	MIGUEL ANDRES	MORA TOVAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1121853188	MIGUEL ANDRES	MORA TOVAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121868014	LAURA LIZET	TACHA FLOREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121868014	LAURA LIZET	TACHA FLOREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121868014	LAURA LIZET	TACHA FLOREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121868014	LAURA LIZET	TACHA FLOREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121870334	MARIA ANGELICA	MONTERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121870334	MARIA ANGELICA	MONTERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121870334	MARIA ANGELICA	MONTERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121870334	MARIA ANGELICA	MONTERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121874275	NICOLE DARIANA	HURTADO HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121874275	NICOLE DARIANA	HURTADO HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121874275	NICOLE DARIANA	HURTADO HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1121874275	NICOLE DARIANA	HURTADO HERNANDEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121874903	BAYOLET DAHIANA	SUAREZ SEPULVEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121874903	BAYOLET DAHIANA	SUAREZ SEPULVEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121874903	BAYOLET DAHIANA	SUAREZ SEPULVEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121874903	BAYOLET DAHIANA	SUAREZ SEPULVEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121888667	MARIA FERNANDA	DIAZ CUELLAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121888667	MARIA FERNANDA	DIAZ CUELLAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121888667	MARIA FERNANDA	DIAZ CUELLAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121888667	MARIA FERNANDA	DIAZ CUELLAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121889221	SARA VALENTINA	HERNANDEZ ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121889221	SARA VALENTINA	HERNANDEZ ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121889221	SARA VALENTINA	HERNANDEZ ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121889221	SARA VALENTINA	HERNANDEZ ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122519453	LEONEL	NARANJO ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	EN PROCESO DE RETIRO		-
TI	1122519453	LEONEL	NARANJO ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA			-
TI	1122519453	LEONEL	NARANJO ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA			-
TI	1122519453	LEONEL	NARANJO ARIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES			-
TI	1122520128	LAURA SOFIA	ALVARADO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	EN		-
TI	1122520128	LAURA SOFIA	ALVARADO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA			-

TI	1122520128	LAURA SOFIA	ALVARADO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	PROCESO DE RETIRO		-
TI	1122520128	LAURA SOFIA	ALVARADO RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES			-
TI	1122522209	JUAN CAMILO	JARA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522209	JUAN CAMILO	JARA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522209	JUAN CAMILO	JARA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522209	JUAN CAMILO	JARA OSPINA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522378	CRISTELL VALENTINA	SANTIAGO GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522378	CRISTELL VALENTINA	SANTIAGO GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522378	CRISTELL VALENTINA	SANTIAGO GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522378	CRISTELL VALENTINA	SANTIAGO GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522616	EIMY MARIANA	CASTRO VILLAREAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522616	EIMY MARIANA	CASTRO VILLAREAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522616	EIMY MARIANA	CASTRO VILLAREAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122522616	EIMY MARIANA	CASTRO VILLAREAL	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523258	ANA MARIA	VILLARREAL TALERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523258	ANA MARIA	VILLARREAL TALERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523258	ANA MARIA	VILLARREAL TALERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523258	ANA MARIA	VILLARREAL TALERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1122523296	SARA SOFIA	MANCIPE SALINAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523296	SARA SOFIA	MANCIPE SALINAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523296	SARA SOFIA	MANCIPE SALINAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523296	SARA SOFIA	MANCIPE SALINAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523374	ANDRES	ARROYO MEJIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523374	ANDRES	ARROYO MEJIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122523374	ANDRES	ARROYO MEJIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122523374	ANDRES	ARROYO MEJIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122924703	YULIANA	CRESPO RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122924703	YULIANA	CRESPO RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122924703	YULIANA	CRESPO RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122924703	YULIANA	CRESPO RODRIGUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122925617	LAURA ESTEFANIA	VEGA HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122925617	LAURA ESTEFANIA	VEGA HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122925617	LAURA ESTEFANIA	VEGA HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122925617	LAURA ESTEFANIA	VEGA HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927450	ELKIN MATIAS	PEREZ LANDINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122927450	ELKIN MATIAS	PEREZ LANDINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927450	ELKIN MATIAS	PEREZ LANDINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1122927450	ELKIN MATIAS	PEREZ LANDINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928576	DAMIAN FELIPE	GAONA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928576	DAMIAN FELIPE	GAONA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928576	DAMIAN FELIPE	GAONA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122928576	DAMIAN FELIPE	GAONA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123058830	ANGELA MARIANA	CASALLAS VELASQUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123058830	ANGELA MARIANA	CASALLAS VELASQUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123058830	ANGELA MARIANA	CASALLAS VELASQUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123058830	ANGELA MARIANA	CASALLAS VELASQUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438913	KEYLA GABRIELA	ROJAS GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438913	KEYLA GABRIELA	ROJAS GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438913	KEYLA GABRIELA	ROJAS GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123438913	KEYLA GABRIELA	ROJAS GARZON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439475	SARA ISABELA	GRACIA BETANCOURT	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439475	SARA ISABELA	GRACIA BETANCOURT	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439475	SARA ISABELA	GRACIA BETANCOURT	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439475	SARA ISABELA	GRACIA BETANCOURT	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439762	NIKOLL DAYANNA	CASTILLO QUEVEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439762	NIKOLL DAYANNA	CASTILLO QUEVEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1123439762	NIKOLL DAYANNA	CASTILLO QUEVEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439762	NIKOLL DAYANNA	CASTILLO QUEVEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123805859	YORMAN DAVID	HERNANDEZ HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123805859	YORMAN DAVID	HERNANDEZ HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123805859	YORMAN DAVID	HERNANDEZ HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123805859	YORMAN DAVID	HERNANDEZ HERRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123808170	SARA TATIANA	DAZA GARAVITO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123808170	SARA TATIANA	DAZA GARAVITO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808170	SARA TATIANA	DAZA GARAVITO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123808170	SARA TATIANA	DAZA GARAVITO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1141325960	LAURA ISABELA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1141325960	LAURA ISABELA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1141325960	LAURA ISABELA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1141325960	LAURA ISABELA	BAQUERO SANCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1188965685	HEIDY ZHARICK	GALINDO MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1188965685	HEIDY ZHARICK	GALINDO MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1188965685	HEIDY ZHARICK	GALINDO MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1188965685	HEIDY ZHARICK	GALINDO MURILLO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

PPT	2024376	XIANY SOFIA	GARCIA MENDOZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656500 - RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	2024376	XIANY SOFIA	GARCIA MENDOZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según	656501 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
PPT	2024376	XIANY SOFIA	GARCIA MENDOZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656502 - RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
PPT	2024376	XIANY SOFIA	GARCIA MENDOZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y	656503 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 12/04/2026
Ficha de Caracterización: 3161283
Código: 524704
Versión: 1
Denominación: INTEGRACION DE CONTENIDOS DIGITALES.
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

Tip	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y	Funcionario que
TI	1013125543	VIOLETA	ERAZO OTALORA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1013125543	VIOLETA	ERAZO OTALORA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1013125543	VIOLETA	ERAZO OTALORA	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	1013125543	VIOLETA	ERAZO OTALORA	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	1016720842	DANNA SOFIA	SUÁREZ MARÍN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1016720842	DANNA SOFIA	SUÁREZ MARÍN	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1016720842	DANNA SOFIA	SUÁREZ MARÍN	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	1016720842	DANNA SOFIA	SUÁREZ MARÍN	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	1023385868	DEIVY ALEXANDER	OSORIO ALVAREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1023385868	DEIVY ALEXANDER	OSORIO ALVAREZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1023385868	DEIVY ALEXANDER	OSORIO ALVAREZ	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	1023385868	DEIVY ALEXANDER	OSORIO ALVAREZ	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	1029960564	KAROL LIZETH	MAHECHA LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960564	KAROL LIZETH	MAHECHA LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960564	KAROL LIZETH	MAHECHA 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	1029960564	KAROL LIZETH	MAHECHA 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	1029960565	ALISON MICHELL	MAHECHA LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960565	ALISON MICHELL	MAHECHA LONDOÑO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029960565	ALISON MICHELL	MAHECHA 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	1029960565	ALISON MICHELL	MAHECHA 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	1029988883	SAMUEL FERNANDO	URREA SANCHEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029988883	SAMUEL FERNANDO	URREA SANCHEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029988883	SAMUEL FERNANDO	URREA 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	1029988883	SAMUEL FERNANDO	URREA 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
TI	1029989822	OSCAR JULIAN	ZAMORA SANTAMARIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1029989822	OSCAR JULIAN	ZAMORA SANTAMARIA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE

TI	1029989822	OSCAR JULIAN	ZAMORA SANTAMARIA	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	1029989822	OSCAR JULIAN	ZAMORA SANTAMARIA	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	1061753112	JOSE LUIS	RODRIGUEZ PLAZAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1061753112	JOSE LUIS	RODRIGUEZ PLAZAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1061753112	JOSE LUIS	RODRIGUEZ PLAZAS	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	1061753112	JOSE LUIS	RODRIGUEZ PLAZAS	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	1097193002	JHOIBER SAMUEL	PERALES CHAVEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1097193002	JHOIBER SAMUEL	PERALES CHAVEZ	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1097193002	JHOIBER SAMUEL	PERALES CHAVEZ	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	1097193002	JHOIBER SAMUEL	PERALES CHAVEZ	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	1121869550	LINA VALERIA	TORRES QUIMBAYA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121869550	LINA VALERIA	TORRES QUIMBAYA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1121869550	LINA VALERIA	TORRES 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
TI	1121869550	LINA VALERIA	TORRES QUIMBAYA	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
CC	1122514000	DANIEL ALEXIS	RUIZ HERRERA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1122514000	DANIEL ALEXIS	RUIZ HERRERA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1122514000	DANIEL ALEXIS	RUIZ 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

CC	1122514000	DANIEL ALEXIS	RUIZ HERRERA	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	1122524122	LIZ MANUELA	SUCUNCHOQUE PARRADO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122524122	LIZ MANUELA	SUCUNCHOQUE PARRADO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122524122	LIZ MANUELA	SUCUNCHOQUE PARRADO	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	1122524122	LIZ MANUELA	SUCUNCHOQUE PARRADO	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	1122678199	ALESHKA FREYIT	BARRIOS BECERRA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122678199	ALESHKA FREYIT	BARRIOS BECERRA	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1122678199	ALESHKA FREYIT	BARRIOS BECERRA	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	1122678199	ALESHKA FREYIT	BARRIOS BECERRA	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
CC	1122924150	KAROLL YULIETH	SUAREZ VARGAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1122924150	KAROLL YULIETH	SUAREZ VARGAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1122924150	KAROLL YULIETH	SUAREZ VARGAS	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584415 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
CC	1122924150	KAROLL YULIETH	SUAREZ VARGAS	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	1123437404	NAREN SANTIAGO	GUTIERREZ ROMERO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123437404	NAREN SANTIAGO	GUTIERREZ ROMERO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123437404	NAREN SANTIAGO	GUTIERREZ ROMERO	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	1123437404	NAREN SANTIAGO	GUTIERREZ ROMERO	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	1123439340	DIANA ALEJANDRA	ULLOA PARRADO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439340	DIANA ALEJANDRA	ULLOA PARRADO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439340	DIANA ALEJANDRA	ULLOA PARRADO	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	1123439340	DIANA ALEJANDRA	ULLOA PARRADO	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	1123439538	MANUEL SANTIAGO	TORRES ALFONSO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584413 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439538	MANUEL SANTIAGO	TORRES ALFONSO	EN FORMACION	38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y	584414 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	#######	CC 40369176 - CARMEN DELIA SUESCUN DE
TI	1123439538	MANUEL SANTIAGO	TORRES ALFONSO	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	1123439538	MANUEL SANTIAGO	TORRES ALFONSO	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: 11/04/2026

Ficha de Caracterización: 3163236

Código: 134101

Versión: 2

Denominación: ASISTENCIA ADMINISTRATIVA .

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 de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y Hora	Funcionario que
TI	1029990099	ANGEL ALBERTO	NARVAEZ CALDERON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990099	ANGEL ALBERTO	NARVAEZ CALDERON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990099	ANGEL ALBERTO	NARVAEZ CALDERON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990099	ANGEL ALBERTO	NARVAEZ CALDERON	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1050725495	YELIDZA MICHEL	JIMENEZ VERA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1050725495	YELIDZA MICHEL	JIMENEZ VERA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1050725495	YELIDZA MICHEL	JIMENEZ VERA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1050725495	YELIDZA MICHEL	JIMENEZ VERA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1066351857	KEVIN DANIEL	PEREZ ALTAHONA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1066351857	KEVIN DANIEL	PEREZ ALTAHONA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1066351857	KEVIN DANIEL	PEREZ ALTAHONA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1066351857	KEVIN DANIEL	PEREZ ALTAHONA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1072662727	YISED TALIANA	RISCANEVO APONTE	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1072662727	YISED TALIANA	RISCANEVO APONTE	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1072662727	YISED TALIANA	RISCANEVO APONTE	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1072662727	YISED TALIANA	RISCANEVO APONTE	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1077232618	JUAN DAVID	TRIANA PENAGOS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1077232618	JUAN DAVID	TRIANA PENAGOS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1077232618	JUAN DAVID	TRIANA PENAGOS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1077232618	JUAN DAVID	TRIANA PENAGOS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1116665342	JUAN MIGUEL	RINCON PRIETO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1116665342	JUAN MIGUEL	RINCON PRIETO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1116665342	JUAN MIGUEL	RINCON PRIETO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1116665342	JUAN MIGUEL	RINCON PRIETO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366395	SANDY JULIETH	PIÑEROS TORRES	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366395	SANDY JULIETH	PIÑEROS TORRES	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366395	SANDY JULIETH	PIÑEROS TORRES	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1120366395	SANDY JULIETH	PIÑEROS TORRES	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121877755	CHAROL DALLANA	RUIZ MEDINA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121877755	CHAROL DALLANA	RUIZ MEDINA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121877755	CHAROL DALLANA	RUIZ MEDINA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121877755	CHAROL DALLANA	RUIZ MEDINA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121884142	JAIDER DAVID	MONTAÑEZ ARDILA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121884142	JAIDER DAVID	MONTAÑEZ ARDILA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121884142	JAIDER DAVID	MONTAÑEZ ARDILA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121884142	JAIDER DAVID	MONTAÑEZ ARDILA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122518949	BREINER STIVEN	BOHORQUEZ CARDENAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122518949	BREINER STIVEN	BOHORQUEZ CARDENAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122518949	BREINER STIVEN	BOHORQUEZ CARDENAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1122518949	BREINER STIVEN	BOHORQUEZ CARDENAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519021	ANDERSON DAVID	JIMENEZ ARIAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519021	ANDERSON DAVID	JIMENEZ ARIAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519021	ANDERSON DAVID	JIMENEZ ARIAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519021	ANDERSON DAVID	JIMENEZ ARIAS	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519792	KAREN SOFIA	ARENAS QUINTERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519792	KAREN SOFIA	ARENAS QUINTERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519792	KAREN SOFIA	ARENAS QUINTERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122519792	KAREN SOFIA	ARENAS QUINTERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522204	KEVIN FERNANDO	SALAS PINEDA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522204	KEVIN FERNANDO	SALAS PINEDA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522204	KEVIN FERNANDO	SALAS PINEDA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122522204	KEVIN FERNANDO	SALAS PINEDA	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122648617	BREYMER FABIAN	SUAREZ BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122648617	BREYMER FABIAN	SUAREZ BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122648617	BREYMER FABIAN	SUAREZ BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122648617	BREYMER FABIAN	SUAREZ BELTRAN	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927935	MEILY YISED	FIGUEROA ECHEVERRY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927935	MEILY YISED	FIGUEROA ECHEVERRY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927935	MEILY YISED	FIGUEROA ECHEVERRY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122927935	MEILY YISED	FIGUEROA ECHEVERRY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928037	ANDRES FELIPE	MARTINEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928037	ANDRES FELIPE	MARTINEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928037	ANDRES FELIPE	MARTINEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928037	ANDRES FELIPE	MARTINEZ RODRIGUEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1123439543	MILTON ESTEBAN	MERCHAN LIBERATO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439543	MILTON ESTEBAN	MERCHAN LIBERATO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439543	MILTON ESTEBAN	MERCHAN LIBERATO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439543	MILTON ESTEBAN	MERCHAN LIBERATO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439622	LUIS FERNANDO	ARIAS MONROY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439622	LUIS FERNANDO	ARIAS MONROY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439622	LUIS FERNANDO	ARIAS MONROY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123439622	LUIS FERNANDO	ARIAS MONROY	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123563029	YORLANDY KATALINA	CARDENAS MURILLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123563029	YORLANDY KATALINA	CARDENAS MURILLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123563029	YORLANDY KATALINA	CARDENAS MURILLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123563029	YORLANDY KATALINA	CARDENAS MURILLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806155	WILMAR ANDRES	HERNANDEZ ABELLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806155	WILMAR ANDRES	HERNANDEZ ABELLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806155	WILMAR ANDRES	HERNANDEZ ABELLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806155	WILMAR ANDRES	HERNANDEZ ABELLO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806648	LEIDY YULIANA	VARGAS ROMERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806648	LEIDY YULIANA	VARGAS ROMERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806648	LEIDY YULIANA	VARGAS ROMERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123806648	LEIDY YULIANA	VARGAS ROMERO	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808134	ASHLY VALENTINA	BOTERO GONZALEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644275 - RA1. ESTABLECER	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808134	ASHLY VALENTINA	BOTERO GONZALEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644276 - RA4. RELACIONAR LA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808134	ASHLY VALENTINA	BOTERO GONZALEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644277 - RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123808134	ASHLY VALENTINA	BOTERO GONZALEZ	EN FORMACIO	39811 - Fomentar cultura emprendedora	644278 - RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E	APROBADO	##########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 11/04/2026
Ficha de Caracterización: 3166200
Cógigo: 233108
Versión: 1
Denominación: SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS
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	Funcionario que
TI	1026570055	ASLHY VALENTINA	JIMENEZ RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1026570055	ASLHY VALENTINA	JIMENEZ RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1026570055	ASLHY VALENTINA	JIMENEZ RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1026570055	ASLHY VALENTINA	JIMENEZ RAMIREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028842417	MADELEINE TATIANA	MUÑOZ CUESTA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028842417	MADELEINE TATIANA	MUÑOZ CUESTA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028842417	MADELEINE TATIANA	MUÑOZ CUESTA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028842417	MADELEINE TATIANA	MUÑOZ CUESTA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028867994	MARIANA	GARCIA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028867994	MARIANA	GARCIA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028867994	MARIANA	GARCIA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1028867994	MARIANA	GARCIA VARGAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1029990847	MANUELA	GARAVITO CARDONA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990847	MANUELA	GARAVITO CARDONA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990847	MANUELA	GARAVITO CARDONA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1029990847	MANUELA	GARAVITO CARDONA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1032942751	VALERI DAYANNA	CRUZ CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1032942751	VALERI DAYANNA	CRUZ CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1032942751	VALERI DAYANNA	CRUZ CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1032942751	VALERI DAYANNA	CRUZ CESPEDES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1056776972	ISABELA	DIAZ SILVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1056776972	ISABELA	DIAZ SILVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1056776972	ISABELA	DIAZ SILVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1056776972	ISABELA	DIAZ SILVA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121873429	LAURA CAMILA	PEÑA MARTINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121873429	LAURA CAMILA	PEÑA MARTINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121873429	LAURA CAMILA	PEÑA MARTINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121873429	LAURA CAMILA	PEÑA MARTINEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121876637	THOMAS DAVID	GARCÍA AMAYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121876637	THOMAS DAVID	GARCÍA AMAYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121876637	THOMAS DAVID	GARCÍA AMAYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1121876637	THOMAS DAVID	GARCÍA AMAYA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122125825	ANDREA ESTEFANÍA	GONZÁLEZ DÍAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122125825	ANDREA ESTEFANÍA	GONZÁLEZ DÍAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122125825	ANDREA ESTEFANÍA	GONZÁLEZ DÍAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122125825	ANDREA ESTEFANÍA	GONZÁLEZ DÍAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1122127305	DAVID SANTIAGO	POSADA CASTAÑEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122127305	DAVID SANTIAGO	POSADA CASTAÑEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122127305	DAVID SANTIAGO	POSADA CASTAÑEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122127305	DAVID SANTIAGO	POSADA CASTAÑEDA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128023	ANDREY SANTIAGO	GARCIA AGUILAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128023	ANDREY SANTIAGO	GARCIA AGUILAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128023	ANDREY SANTIAGO	GARCIA AGUILAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128023	ANDREY SANTIAGO	GARCIA AGUILAR	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128355	JUAN ESTEBAN	CASTRO CARDEÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128355	JUAN ESTEBAN	CASTRO CARDEÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128355	JUAN ESTEBAN	CASTRO CARDEÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128355	JUAN ESTEBAN	CASTRO CARDEÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128414	DAVID SEBASTIAN	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128414	DAVID SEBASTIAN	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128414	DAVID SEBASTIAN	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122128414	DAVID SEBASTIAN	LOPEZ CARDENAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122129135	SARAY MICHEL	CASTAÑEDA AYALA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122129135	SARAY MICHEL	CASTAÑEDA AYALA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122129135	SARAY MICHEL	CASTAÑEDA AYALA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122129135	SARAY MICHEL	CASTAÑEDA AYALA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122130602	VICTOR MANUEL	MARTIN ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122130602	VICTOR MANUEL	MARTIN ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122130602	VICTOR MANUEL	MARTIN ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122130602	VICTOR MANUEL	MARTIN ROMERO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA

TI	1122131135	ANDRES CAMILO	CLAVIJO VELASCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122131135	ANDRES CAMILO	CLAVIJO VELASCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122131135	ANDRES CAMILO	CLAVIJO VELASCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122131135	ANDRES CAMILO	CLAVIJO VELASCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928312	NICOLAS STIVEN	NEIRA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928312	NICOLAS STIVEN	NEIRA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928312	NICOLAS STIVEN	NEIRA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1122928312	NICOLAS STIVEN	NEIRA BLANCO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438453	MARIANA	CLAVIJO CABANZO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438453	MARIANA	CLAVIJO CABANZO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438453	MARIANA	CLAVIJO CABANZO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1123438453	MARIANA	CLAVIJO CABANZO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1124822426	MARÍA JOSÉ	CARDOZO CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685421 - 01.ESTABLECER	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1124822426	MARÍA JOSÉ	CARDOZO CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685422 - 02.APROPIAR EL	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1124822426	MARÍA JOSÉ	CARDOZO CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685423 - 04.RELACIONAR LA	APROBADO	########	CC 40369176 - CARMEN DELIA
TI	1124822426	MARÍA JOSÉ	CARDOZO CASTRO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura	685424 - 03.EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA	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?			

TALLER SCAMPER

1¿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=i1Le5GYkBT8

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.

COMPETENCIA CULTURA EMPRENDEDORA

Tabla de Contenido

1	Presentación	Presentación!
2	Caracterización	Caracterizació
3	Planteamiento del Problema	Planteamiento
4	Objetivos	Objetivos!A1
5	Fundamentación del Proyecto	Fundamentaci
6	Análisis del Mercado	Análisis del M
7	Modelo Canvas	Modelo Canva
8	Propuesta de Valor	Propuesta de
9	Estimación de Costos	Estimación de
10	Anexo N1. Formato SMART	Anexo N1. For
11	Anexo N2. Estado del Arte	Anexo N2. Est
12	Anexo N3. Gantt - planeacion	Anexo N. 3 Ga
13	Recomendaciones Finales	Recomendaci

Etapa Productiva

Ayudas!A1

n!A1

o del Problema'!A1

ión!A1

ercado'!A1

as'!A1

Valor'!A1

Costos'!A1

rmato SMART'!A1

ado del Arte'!A1

antt -Planeacion '!A1

ones Finales'!A1





COMPETENCIA CULTURA EMPRENDEDORA

Etapa Productiva

Información Inicial

Título del Proyecto	Proyecto productivo +tema +enfoque + lugar.
Programa de Formación	
Ficha	
Nombre de las competencias técnicas del Programa de formación	
Institución Educativa	
Municipio	
Instructor Acompañante	Carmen Delia Suescun de Herrera
Semillero de Investigación	NO

Relación de Autores

Nombre Completo	
Tipo Documento	
Número de Documento	
Correo Electrónico	
Número de Celular	

Nombre Completo	
Tipo Documento	
Número de Documento	
Correo Electrónico	
Número de Celular	

Nombre Completo	
Tipo Documento	
Número de Documento	
Correo Electrónico	
Número de Celular	

Outlook

Juicios Evaluativos Ficha 3163236

Desde Carmen Delia Suescun De Herrera <csuescun@sena.edu.co>
Fecha Sáb 11/04/2026 12:02 PM
Para Alex Eduardo Guzmán Alvarado <aeguzman@sena.edu.co>
CC Mauricio Enrique Messa Cabrales <mmessa@sena.edu.co>

1 archivo adjunto (388 KB)
Reporte de Juicios Evaluativos-3163236.xls;

Cordial saludo compañero Alex Eduardo Guzmán.

Envío para su conocimiento y fines pertinentes, los juicios evaluativos de la ficha 3163236 del programa Asistencia Administrativa de la IE Simón Bolívar del municipio de San Carlos de Guaroa. Así mismo relaciono los aprendices que no presentaron evidencias.

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
TI	1030284365	SAMUEL ALEJANDRO	PRIETO QUEVEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprended habilidades y competencias personale
CC	1121852078	KAREN LORENA	ACOSTA LOPEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprended habilidades y competencias personale
TI	1122518161	MIGUEL ANGEL	ARENAS ACUÑA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprended habilidades y competencias personale
TI	1123114757	CAMILA ALEJANDRA	MENDOZA MALAGON	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprended habilidades y competencias personale

Quedo atenta,

Carmen Delia Suescun de Herrera
Instructora Sena
csuescun@sena.edu.co
3112523736
SENA Centro de Industria y Servicios del Meta
Kilómetro 1 Vía Acacias Sede Guayuriba

@SENAcomunica www.sena.edu.co

APRENDICES EN FORMACION

Fecha del Reporte: 10/04/2026
Ficha de Caracterización: **3166158**
Código: 838109
Versión: 1
Denominación: **MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS**
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 de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1014873344	YAIR ESTIVEN	CUELLAR FONTECHA	EN FORMACION
2	TI	1022973286	SARA DANIELA	BARBOS BARBOSA	EN FORMACION
3	TI	1028490090	JUAN CAMILO	MATEUS MUÑOZ	EN FORMACION
4	TI	1028868865	DIDIER SANTIAGO	NIÑO ROJAS	EN FORMACION
5	TI	1028889124	ANDRES FELIPE	VASQUEZ BARRETO	EN FORMACION
6	TI	1029991737	MARIA JOSE	MARTINEZ BENITO	EN FORMACION
7	TI	1029991878	KAROL LIZETH	PARRA PARRADO	EN FORMACION
8	TI	1031655234	STEVEN GABRIEL	CASTELLANO JIMENEZ	EN FORMACION
9	TI	1034296987	LIZ ALEJANDRA	PUERTA GUTIERREZ	EN FORMACION
10	TI	1064715746	SEBASTIAN	ROMERO MUÑOZ	EN FORMACION
11	TI	1072425632	DARWIN ABDALLAN	PULIDO ARDILA	EN FORMACION
12	TI	1074133156	LEYDER SANTIAGO	LADINO REINA	EN FORMACION
13	TI	1074908319	SARAY MARIANA	VIVAS VIVAS	EN FORMACION
14	TI	1082215507	JOHAN SEBASTIAN	PERDOMO YUCUMA	EN FORMACION
15	TI	1120818405	DYLAN STHEVEN	CHAPARRO FUERTES	EN FORMACION
16	TI	1120818582	JHONATTAN CAMILO	NAVARRO FONSECA	EN FORMACION
17	TI	1121874663	BRAYAN STIVEN	CAÑON ALARCON	EN FORMACION
18	TI	1121877096	JUAN SEBASTIAN	CRUZ ALARCON	EN FORMACION
19	TI	1121880207	ANDRÉS FELIPE	CALVO SALINAS	EN FORMACION
20	TI	1121900334	WENDY YURLEY	BARRETO CORTES	EN FORMACION
21	TI	1122124288	JHONATAN FELIPE	CANTOR GONZALEZ	EN FORMACION

22	TI	1122125549	MIGUEL ANGEL	TORRES LEON	EN FORMACION
23	TI	1122127503	YEISON NIKOLAY	LARA SALINAS	EN FORMACION
24	TI	1122129517	LISETH DAYANA	ROJAS REINA	EN FORMACION
25	TI	1122129935	GERALDINE	PINEDA CIFUENTES	EN FORMACION
26	TI	1122131116	JULIETH MARIANA	CORTES SANABRIA	EN FORMACION
27	TI	1122133176	KELLY JOHANA	MENDEZ LEÓN	EN FORMACION
28	TI	1122519543	DUVAN FERNANDO	VALENCIA AUDOR	EN FORMACION
29	TI	1123807581	MARIA JOSE	MORENO RODRIGUEZ	EN FORMACION
30	TI	1124021265	DEIVIS ALEJANDRO	MORENO MELLADO	EN FORMACION

30 aprendices en formación

Fecha del Reporte: 19/03/2026
Ficha de Caracterización: **3191181**
Código: 839317
Versión: 1
Denominación: MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS.
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 21/03/2025
Fecha Fin: 15/12/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 50 - REGIONAL META
Centro de Formación: 9532 - CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

ITEM	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1010843046	MARIO ALBERTICO	QUINTERO MORALES	EN FORMACION
2	TI	1011104568	JUAN MANUEL	ESLAVA CAÑON	EN FORMACION
3	TI	1021681346	JUAN SEBASTIAN	MARIN GONGORA	EN FORMACION
4	TI	1024533964	HEIMY GERALDINE	HOYOS LINARES	EN FORMACION
5	TI	1025462291	MELANY	PISCO MOSQUERA	EN FORMACION
6	TI	1029989011	JHELVER SANTIAGO	SUAREZ CAICEDO	EN FORMACION
7	TI	1031816726	WILLIAM THOMAS	ORTIZ AVENDAÑO	EN FORMACION
8	TI	1115730244	JEINNY PAOLA	JAIMES GONZALEZ	EN FORMACION
9	TI	1120818304	ANDRÉS FELIPE	VERGARA GÓMEZ	EN FORMACION
10	TI	1120956409	ESTEFY LORENA	SANTAMARIA SEGURA	EN FORMACION
11	TI	1121876309	JUAN SEBASTIAN	PERDOMO RIVERA	EN FORMACION
12	TI	1122128234	DEYNER GOVANNY	ALBARRACIN PINILLA	EN FORMACION
13	TI	1122128339	YURLEY DAYANA	SAAVEDRA MENDIETA	EN FORMACION

14	TI	1122128685	JEIDY KATHERIN	ORTIZ GONZALEZ	EN FORMACION
15	TI	1122128887	JORGE ANDRES	ROJAS AGUILERA	EN FORMACION
16	TI	1122129367	SEBASTIAN	BARRERA RAMIREZ	EN FORMACION
17	TI	1122129382	SARA SOFIA	CORTES FORERO	EN FORMACION
18	TI	1122130550	JOHAN ALEXANDER	LAVERDE ALFONSO	EN FORMACION
19	TI	1122677751	JUAN CAMILO	VASQUEZ AYALA	EN FORMACION
20	TI	1122926677	JUAN CAMILO	TORRES RIVEROS	EN FORMACION
21	TI	1123439280	DIEGO ALEJANDRO	HOME GARCIA	EN FORMACION
22	TI	1140921422	JOSE SANTIAGO	PEREZ PEREZ	EN FORMACION
23	TI	1145925908	JUAN SEBASTIAN	LOPEZ MOLINA	EN FORMACION
24	TI	1178963090	DANNA VALENTINA	ROLDÁN RODRÍGUEZ	EN FORMACION
25	PPT	6853606	JOSE DANIEL	BELLO LOPEZ	EN FORMACION

25 aprendices en formación

Fecha del Reporte: 11/04/2026
Ficha de Caracterización: **3196983**
Cógigo: 233108
Versión: 1
Denominación: SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 01/04/2025
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 de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1016835226	MARIA ALEJANDRA	CASTAÑEDA GOMEZ	EN FORMACION
2	TI	1016954425	SHARICK DAYANA	CUBIDES TRUJILLO	EN FORMACION
3	TI	1019063643	MIGUEL ANGEL	SUAREZ CUBIDES	EN FORMACION
4	CC	1029986655	JUAN DAVID	ALBA MONTAÑO	EN FORMACION
5	TI	1029989641	JUANESTEBAN	ORJUELA ARIAS	EN FORMACION
6	TI	1029990639	KATHERYN SOFIA	MESA AGUILAR	EN FORMACION

7	TI	1029990884	CESAR DAVID	VANEGAS VARGAS	EN FORMACION
8	TI	1099208099	JUAN DAVID	VARGAS RIAÑO	EN FORMACION
8	TI	1120571210	LAURA CRISTINA	CAÑETES ARIAS	EN FORMACION
10	TI	1121206272	ESTEFANY FABIANA	MARICAUA SIERRA	EN FORMACION
11	TI	1121882269	ANDRES FELIPE	RAMIREZ MOLANO	EN FORMACION
12	TI	1121896585	MABERIKS YISETH	RIOS CANO	EN FORMACION
13	TI	1121904219	HEIDER SANTIAGO	MEJIA FAJARDO	EN FORMACION
14	TI	1122519569	RACHEL ANYELINA	SANABRIA MALDONADO	EN FORMACION
15	TI	1122521658	SARA GABRIELA	JIMENEZ RIVAS	EN FORMACION
16	TI	1122521659	SARID XIMENA	JIMENEZ RIVAS	EN FORMACION
17	TI	1122522061	ESTEBAN FELIPE	LEAL LOPEZ	EN FORMACION
18	TI	1122523176	EMILY SOFIA	ROZO PEÑA	EN FORMACION
19	TI	1122925049	DANNA MAITHE	GUZMAN OBANDO	EN FORMACION
20	TI	1122926104	KAREN TALIANA	OVALLE LEON	EN FORMACION
21	TI	1122928862	JUAN DIEGO	LADINO NIÑO	EN FORMACION
22	TI	1123806714	KEIDY JASLYN	MEJIA LOPEZ	EN FORMACION
23	TI	1124823401	LEONARDO	CONTRERAS PEÑA	EN FORMACION
24	TI	1127385667	LUIS MIGUEL	NIÑO DUCUARA	EN FORMACION

24 aprendices en formación

Fecha del Reporte: 11/04/2026
Ficha de Caracterización: 3165615
Código: 224315
Versión: 1
Denominación: MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES.
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 de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
1	TI	1013119638	KEVIN DAVID	JUEZ GONZALEZ	EN FORMACION

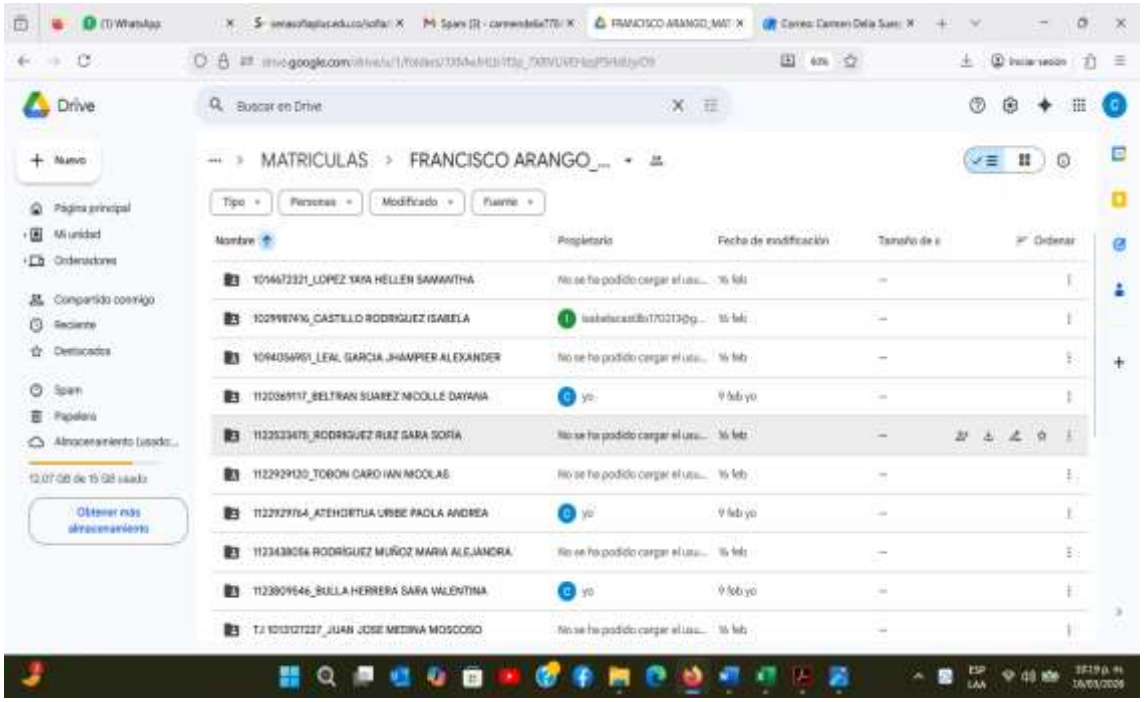
2	TI	1014215677	DYLAN STEVEN	HORTA SANCHEZ	EN FORMACION
3	TI	1019995382	JUAN DAVID	ROMERO SABOGAL	EN FORMACION
4	TI	1029654847	HADDY ALEJANDRO	DURAN BERNAL	EN FORMACION
5	TI	1031128889	DANA PRECIOSA	ALVAREZ DIAZ	EN FORMACION
6	TI	1050246034	DIEGO ALEXANDER	TOLOZA GUATAQUIRA	EN FORMACION
7	TI	1117506073	JHOAN SEBASTIAN	TEJADA JARAMILLO	EN FORMACION
8	TI	1120843320	KRISTIAN ANDRÉS	CUBILLOS BELTRÁN	EN FORMACION
9	CC	1122123156	CAMILA	RUIZ GIRALDO	EN FORMACION
10	TI	1122126175	JAVIER ANDRES	RINCON VALENCIA	EN FORMACION
11	TI	1122128833	ALAN ALEXANDER	DAZA SOLANO	EN FORMACION
12	TI	1122129921	JUAN DAVID	SANCHEZ LOPEZ	EN FORMACION
13	TI	1122130055	DAVID SANTIAGO	RICO RICO	EN FORMACION
14	CC	1122923830	JULIETH KATHERINE	ESCARRAGA MORA	EN FORMACION
15	TI	1122927132	JUAN JOSE	RODRIGUEZ UNDA	EN FORMACION
16	TI	1122927617	GABRIEL SANTIAGO	CASTILLO VELASQUEZ	EN FORMACION
17	TI	1123805240	DAVID ALEJANDRO	GARNICA BONILLA	EN FORMACION
18	TI	1123806222	KEYNNER ALEXANDER	BAQUERO BARRERA	EN FORMACION
19	TI	1145724634	JOGAN	LOPEZ GONZALEZ	EN FORMACION
20	PPT	1317037	ALEJANDRA DEL CARMEN	GARCIA ROO	EN FORMACION
21	PPT	5427218	GABRIELA VALENTINA	DIAZ BRITO	EN FORMACION

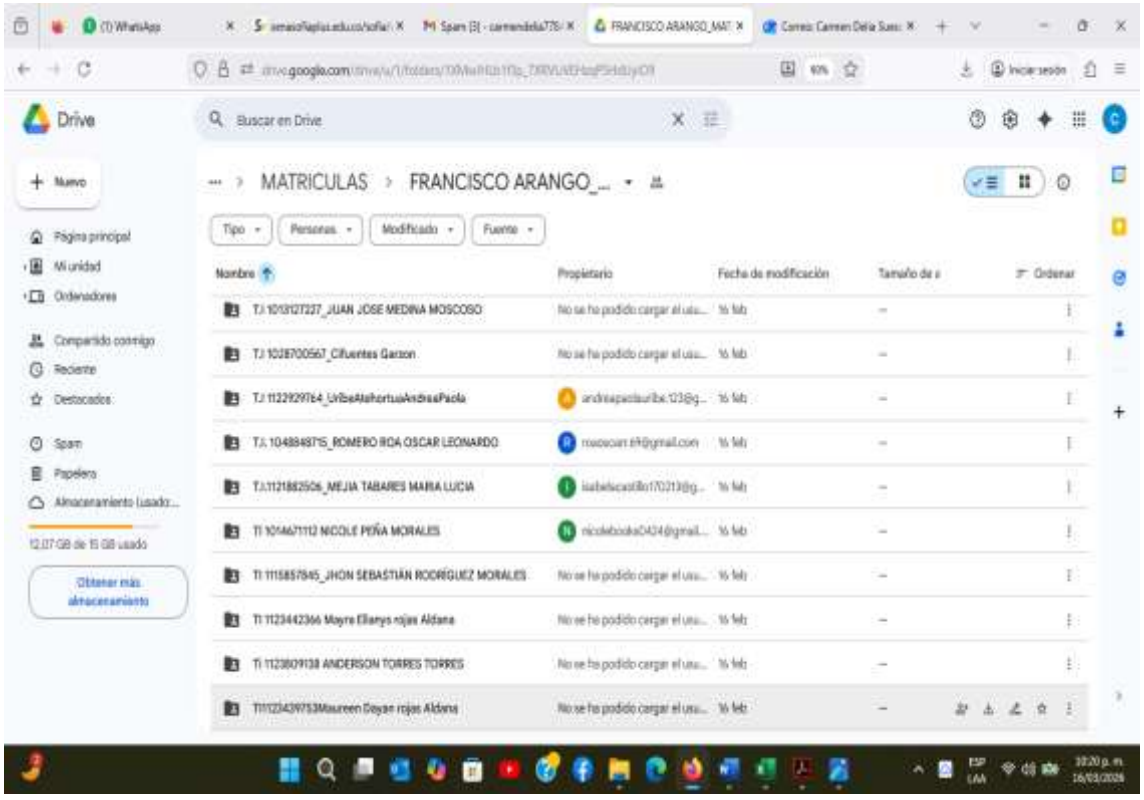
21 aprendices en formación

En la competencia de emprendimiento; De la IE Pablo Emilio Riveros del municipio de Acacias 3166158 mantenimiento de Vehículos Livianos, 30 aprendices en formación. 3191181 mantenimiento y ensamble de equipos electrónicos 25 aprendices en formación. 3165615 mantenimiento de automatismos industriales 21 aprendices en formación. De la IE Catumare; 3196983 sistemas Teleinformáticos 24 aprendices en formación. En la competencia de Inducción; De la IE Francisco Arango en proceso de Matrícula 28 aspirantes

Obligación 9 Anexo 7

Apoyar en el acopio de los documentos del procedimiento de Ingreso de aprendices cuando las condiciones de la población lo requieran.





Obligación 12 Anexo 9

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









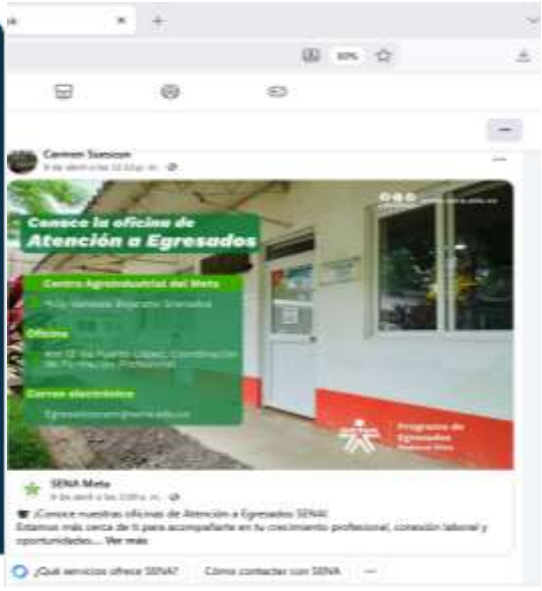





Aprendices:
Con alegría y entusiasmo les damos la bienvenida a la entidad más querida por los colombianos.
Primera Oferta de Formación
¡Éxitos en esta etapa que comienza!
1.0x

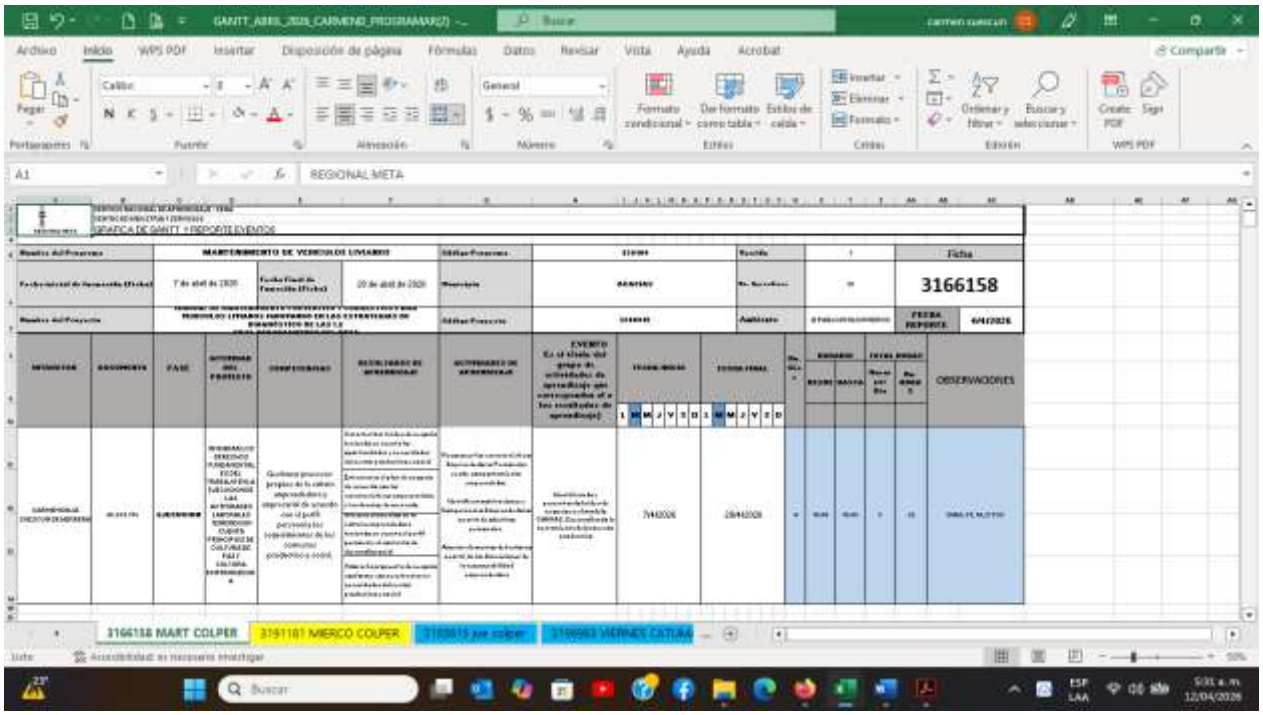

SENA
Tendremos:
1.0x

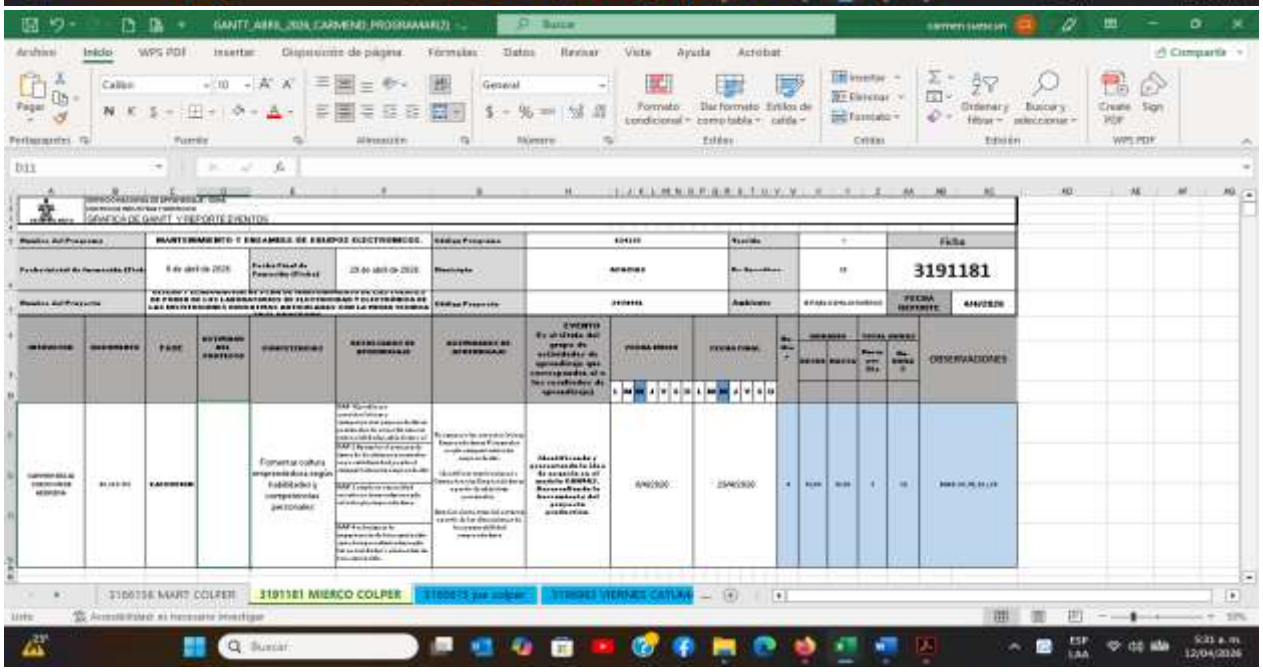

Carmen Suescun
¡Orgullo SENA!
¿Eres egresados de alguno de nuestros Centros de Formación de la Regional Meta?
Categorías:
• Cadena de formación.
• Egresado posicionado en el mercado laboral.
• Emprendedor beneficiario fondo emprender.
• Emprendedor recursos propios.
• Mérito investigación e innovación.
• Mérito compromiso social.
SENA Meta

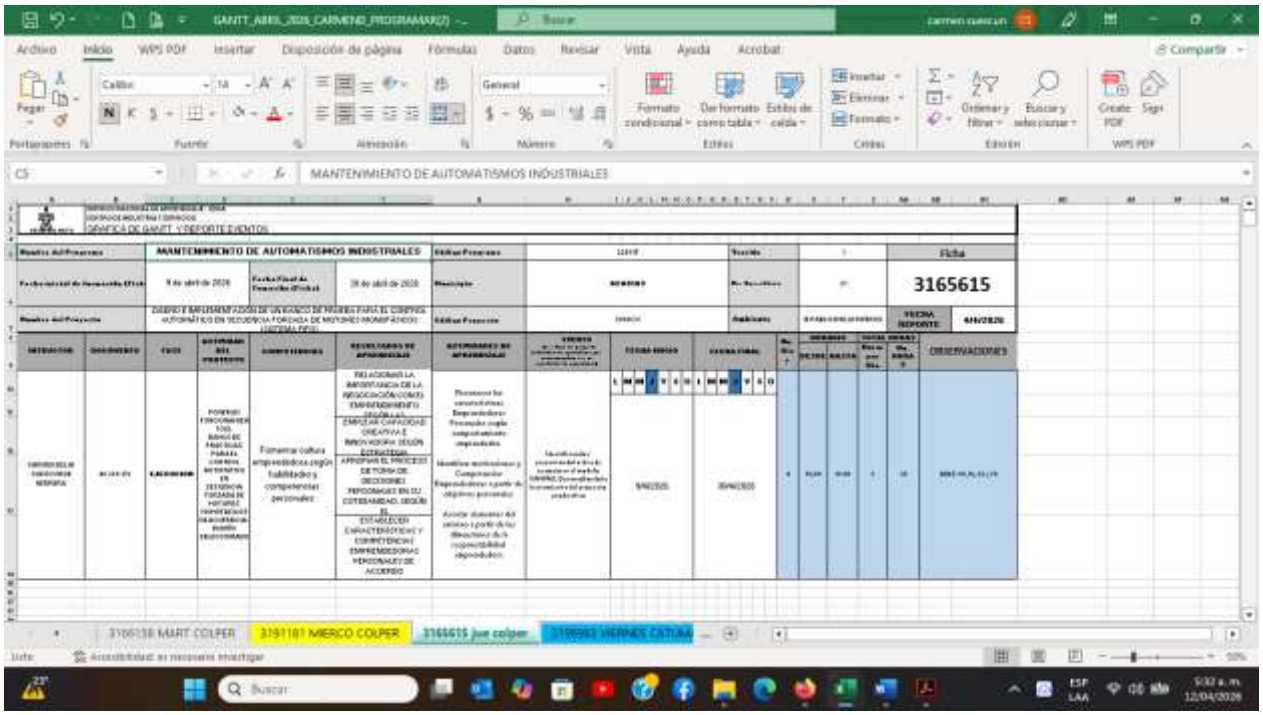

Conoce la oficina de Atención a Egresados
Centro Agroindustrial del Meta
Oficina
Correo electrónico
SENA Meta

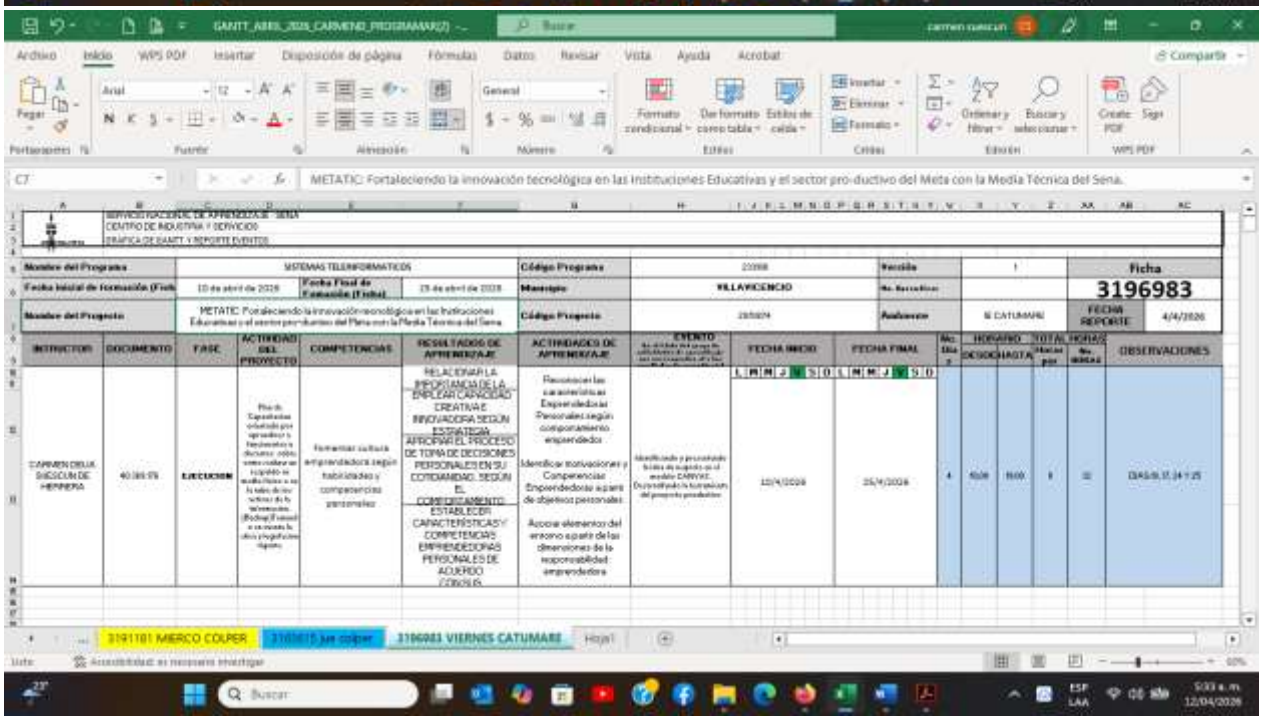
Obligación 14 Anexo 10

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



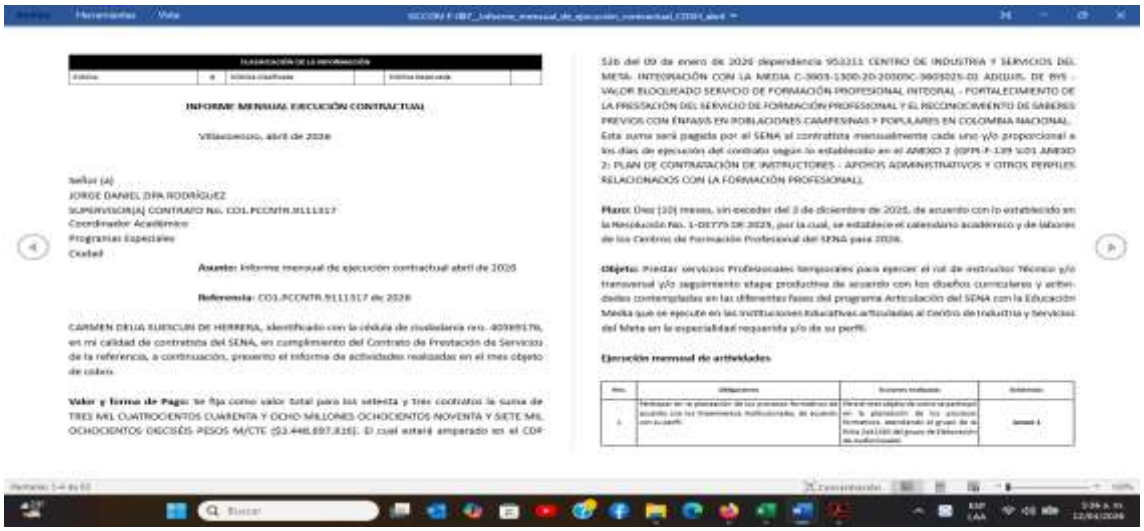



GANTT_ABRIL_2026_CARMENDI_PROGRAMAR(2) -
Archivo Inicio WPS PDF Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Acrobat
C5
MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS
GRAFICA DE GANTT Y REPORTE EVENTOS
Nombre del Programa
MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES
Código Programa
Versión
Ficha
3165615
Fecha Inicial de Formación (Fich
9 de abril de 2026
Fecha Final de Formación (Fichal
28 de abril de 2026
Municipio
Nro. Aprendices
Nombre del Proyecto
DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN KIOSCO DE PRUEBA PARA EL CONTROL AUTOMÁTICO EN SECUENCIA FORZADA DE MOTORES MONOFÁSICOS (SISTEMA PDM)
Código Proyecto
Ambiente
FECHA REPORTE
4/4/2026
INSTRUCTOR
DOCUMENTO
FASE
ACTIVIDAD DEL PROYECTO
COMPETENCIAS
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
CRITERIO
EVENTO
FECHA INICIO
FECHA FINAL
No. Días
HORARIO
TOTAL HORAS
OBSERVACIONES
DESDE
HASTA
No. Horas por Día
No. Horas
Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN COMO FORTALECIMIENTO PROFESIONAL
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU CRECIMIENTO, SEGÚN EL
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO
Reconocer las características Emprendedoras Personales según comportamiento emprendedor
Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales
Acorar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora
9/4/2026
9/4/2026
3165615 Jue colper
3196983 VIERNES CATUMARE
Buscar
ESP LAA
5:02 a. m. 12/04/2026


GANTT_ABRIL_2026_CARMENDI_PROGRAMAR(2) -
Archivo Inicio WPS PDF Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Acrobat
C7
METATIC: Fortaleciendo la innovación tecnológica en las Instituciones Educativas y el sector pro-ductivo del Meta con la Media Técnica del Sena.
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS
GRAFICA DE GANTT Y REPORTE EVENTOS
Nombre del Programa
SISTEMAS TELEINFORMATICOS
Código Programa
Versión
Ficha
3196983
Fecha Inicial de Formación (Ficha
10 de abril de 2026
Fecha Final de Formación (Fichal
28 de abril de 2026
Municipio
VILLAVICENCIO
Nro. Aprendices
Nombre del Proyecto
METATIC: Fortaleciendo la innovación tecnológica en las Instituciones Educativas y el sector pro-ductivo del Meta con la Media Técnica del Sena.
Código Proyecto
Ambiente
SI CATUMARE
FECHA REPORTE
4/4/2026
INSTRUCTOR
DOCUMENTO
FASE
ACTIVIDAD DEL PROYECTO
COMPETENCIAS
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
CRITERIO
EVENTO
FECHA INICIO
FECHA FINAL
No. Días
HORARIO
TOTAL HORAS
OBSERVACIONES
DESDE
HASTA
No. Horas por Día
No. Horas
CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA
40.065.976
EJECUCION
Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU CRECIMIENTO, SEGÚN EL
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CONSOLA
Reconocer las características Emprendedoras Personales según comportamiento emprendedor
Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales
Acorar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora
10/4/2026
25/4/2026
6
6:00
18:00
8
48
DIAS:6,7,13 Y 25
3191181 MIERCO COLPER
3165615 Jue colper
3196983 VIERNES CATUMARE
Hoja1
Buscar
ESP LAA
5:03 a. m. 12/04/2026

Obligación 16 Anexo 11

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.



INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, abril de 2026

Señor (a)
JORGE DANIEL DIPA RODRÍGUEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCONTR.9111317
Coordinador Académico
Programas Especiales
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual abril de 2026

Referencia: CO1.PCONTR.9111317 de 2026

CARMEN DELIA ELEICUN DE HERRERA, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 40989176, en mi calidad de contratista del SENA, 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.

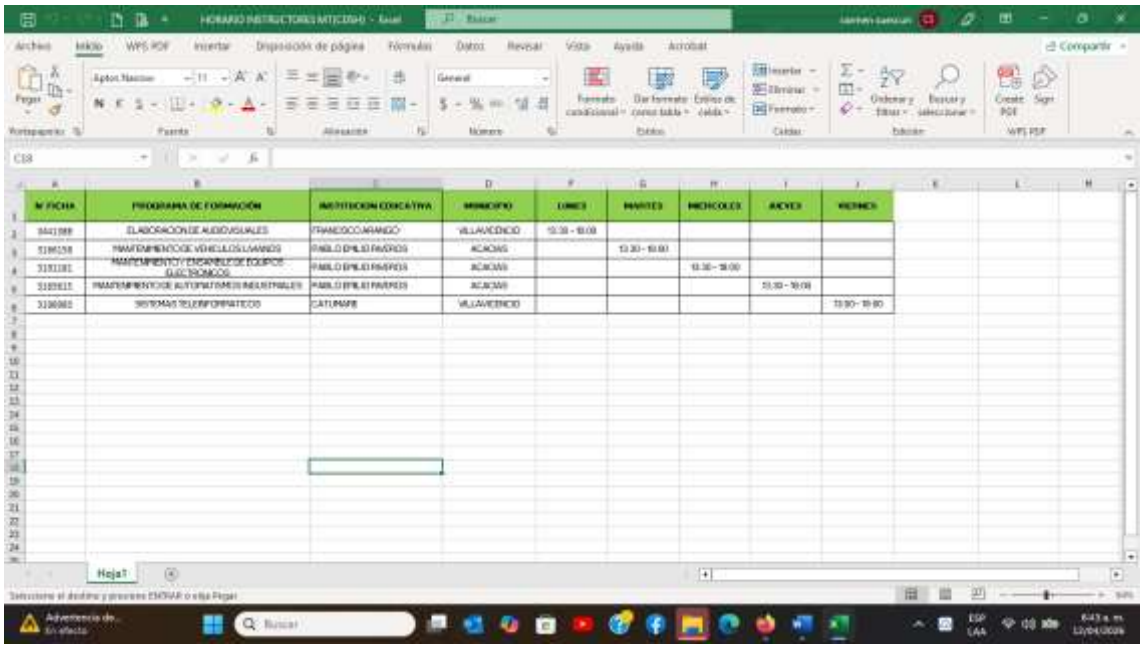
Valor y forma de Pago: se fija como valor total para los setenta y tres contratos la suma de TRES MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y OCHO MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS DIECISÉIS PESOS M/CTE ($3.448.897.816). El cual estará amparado en el CDP

526 del 09 de enero de 2026 dependencia 9532111 CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META. INTEGRACIÓN CON LA MEDIA C-3903-1300-20-20305C-3903026-03 ADQUIS. DE BYS - VALOR BLOQUEADO SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL. Esta suma será pagada por el SENA al contratista mensualmente cada uno y/o proporcional a los días de ejecución del contrato según lo establecido en el ANEXO 2 (GFPI-F-139 V.01 ANEXO 2: PLAN DE CONTRATACIÓN DE INSTRUCTORES - APOYOS ADMINISTRATIVOS Y OTROS PERFILES RELACIONADOS CON LA FORMACIÓN PROFESIONAL).

Plazo: Diez (10) meses, sin exceder del 3 de diciembre de 2026, de acuerdo con lo establecido en la Resolución No. 1-0077 DE 2026, por la cual, se establece el calendario académico y de labores de los Centros de Formación Profesional del SENA para 2026.

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.

Ejecución mensual de actividades



N° FICHA	PROGRAMA DE FORMACIÓN	INSTITUCION EDUCATIVA	MUNICIPIO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
3041988	ELABORACION DE AUDIOVISUALES	FRANCISCO ARANGO	VILLAVICENCIO	13:30 - 18:00				
3186158	MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS	PABLO EMILIO PARDO	ACACIAS		13:30 - 18:00			
3181181	MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS	PABLO EMILIO PARDO	ACACIAS			13:30 - 18:00		
3181615	MANTENIMIENTO DE AUTOMOTORES INDUSTRIALES	PABLO EMILIO PARDO	ACACIAS				13:30 - 18:00	
3186883	SISTEMAS TELEINFORMATICOS	CATUMARE	VILLAVICENCIO					13:30 - 18:00

Obligación 19 Anexo 12

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).

3165615 MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES





3166158 MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS





3196983 SISTEMAS TELEINFORMATICOS







3441388 ELABORACION DE AUDIOVISUALES







TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARMEN DELIA SUESCUN DE HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

FECHA INICIAL: 01/04/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3165615 - MANTENIMIENTO DE AUTOMATISMOS INDUSTRIALES..

• 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:	Caracterizar equipos de automatización según requerimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Conservar el sistema de automatización según el instructivo técnico de mantenimiento preventivo
• 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

RAP 1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RAP 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RAP 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RAP 2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RAP 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RAP 3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RAP 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RAP 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

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:	Reparar automatismos de acuerdo con metodología y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	31,90

FICHA DE APRENDIZAJE:	3191181 - MANTENIMIENTO Y ENSAMBLE DE EQUIPOS ELECTRONICOS.
• 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:	Desensamblar residuos de aparatos eléctricos y electrónicos de acuerdo con normativa y procedimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Diagnosticar circuitos electrónicos según manuales técnicos y normativa técnica
• 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:	Ensamblar tarjetas electrónicas según normativa y documentación técnica
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RAP 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RAP 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RAP 2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RAP 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RAP 3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RAP 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RAP 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

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:	MANTENER EQUIPOS ELECTRO ELECTRÓNICOS SEGÚN MANUALES TÉCNICOS Y NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar tarjetas electrónicas de acuerdo con técnicas especializadas de diagnóstico
• 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 : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3166158 - MANTENIMIENTO DE VEHICULOS LIVIANOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Acondicionar vehículos de acuerdo con procedimientos de mantenimiento preventivo y normativas
• 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 RODUCTIVO 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:	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:	REPARAR MOTORES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y PARÁMETROS DEL CICLO OTTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REPARAR SISTEMA DE COMBUSTIBLE DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PARÁMETROS DEL CICLO OTTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REPARAR SISTEMA DE SEGURIDAD ACTIVA DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PARÁMETROS TÉCNICOS DE AUTOMOTORES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REPARAR SISTEMA DE SEGURIDAD PASIVA Y CONFORT DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VEHICULAR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REPARAR SISTEMA ELÉCTRICO ELECTRÓNICO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PARÁMETROS DE AUTOMOTORES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REPARAR SISTEMA TRANSMISOR DE POTENCIA DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PARÁMETROS TÉCNICOS DE AUTOMOTORES
• 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 : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3196983 - SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS

• 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:	Evaluar red de acuerdo con procedimientos de telecomunicaciones y normativa técnica
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RAP 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RAP 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RAP 2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RAP 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RAP 3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RAP 4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RAP 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

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:	Mantener equipos de cómputo según procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Operar herramientas informáticas y digitales de acuerdo con protocolos y manuales técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	31,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	127,60

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