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

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería – Córdoba, Junio 19 de 2026

Señor(a)
JORGE GOMEZ BEDOYA
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9077970
Profesional Grado 08
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Junio de 2026

Referencia: No CO1.PCCNTR.9077970 del año 2026.

Lorena Lucia Cadavid Lopez, identificado con la cédula de ciudadanía No. 26.116.023 de San Antero, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio Industria y Turismo, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es máximo de TREINTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS SETENTA Y SEIS M/CTE ($37.899.976) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Ocho (8) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($4.737.497) cada uno.
Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros No. 0550157000101087 del banco Davivienda, cuyo titular es el (la) Contratista; el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la cancelación de los aportes a la seguridad social: Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 30 de septiembre de 2026; con una prorroga por dos meses y 15 días que va hasta el día 16 del mes de diciembre de 2026.

Objeto: CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignadas, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la formación profesional integral.	Se planea y ejecuta la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectivas en los programas y competencias asignadas para las fichas técnicas : 3517941 de gestión de archivos que se imparte en san antero; la ficha No 3387555 que es un tecnólogo en procesos de mercadeo que se imparte en Monteria en el CCIT; y la ficha No 3410926 de asistencia administrativa que se imparte en el CCIT en Montería. Además de impartio formación a las fichas 3314126, y 3519958(Complementarias).	• Guías de aprendizaje • Evidencias fotográficas • Listados de asistencia
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica,	Se apoya la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación,	Planeación y guías de aprendizaje

	guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados.	plan de trabajo y ayudas didácticas requeridos para la ejecución de la formación en los formatos establecidos para tal fin.	
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se registran en el aplicativo SOFIA PLUS las evidencias del proceso formativo de las fichas asociadas a mi rol de instructor.	Se toman capturas con mi rol de instructor de las fichas asociadas a cargo.
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución,	En el presente mes de mayo me reuní con la coordinadora académica para recibir orientaciones encaminadas al desempeño eficaz de la gestión contractual asignada.	Reuniones en las oficinas de la coordinadora académica.

	para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje		
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de los aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
7	Asistir a los aprendices en las Novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado)	Se aportan documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA	Se presenta la nueva versión del documento que fue formalizada para el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol: Código : GCCON-F-087 Versión : 02 Nombre : Informe mensual de ejecución contractual PDS
9	Participar en proyectos de investigación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones

	aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	referentes al cumplimiento de esta obligación	referentes al cumplimiento de esta obligación
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá	Se suben los documentos soportes del pago en la plataforma de SECOP II en los plazos establecidos por entidad para el mes de junio de 2026 y acordes con los requisitos legales exigidos.	Formato GCCON-F-087 V02 correspondiente mes de mayo con todos sus respectivos soportes

	con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.		
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación
13	Comunicar al supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión Terminación).	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación

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.

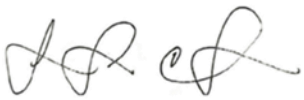
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al

			cumplimiento de esta obligación	cumplimiento de esta obligación
2	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación

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. **9504267630** planilla de aportes en línea la cual fue pagada en efecty, el día 1 del mes de junio de 2026 referente al mes de mayo.

Cordialmente,



Firma
LORENA LUCIA CADAVID LOPEZ
Contratista
C.C. No. 26116023

Firma
JORGE GOMEZ BEDOYA
Supervisor(a) Contrato No CO1.PCCNTR.9077970 del año 2026
Profesional Grado 08

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.
2	Abril 2026	Se realizó ajuste en la redacción de la Nota Interna, en la cual se sustituyó la expresión “No se requirió la actividad” por “Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

INFORME DE EJECUCION DEL MES DE JUNIO

Contratista Lorena Lucia Cadavid Lopez

FECHAS	ACTIVIDADES REALIZADAS
Junio 1	Preparación y elaboración de guías de aprendizaje
Junio 2, 9 y 16	Impartir formación en CULTURA EMPRENDEDORA en el municipio de Montería a la ficha No 3387555
Junio 3, 10 y 17	Impartir formación en CULTURA EMPRENDEDORA en el municipio de Montería a la ficha No3410926
Junio 4, 11 y 18	Impartir formación en CULTURA EMPRENDEDORA en el municipio de san antero a la ficha No 3517941
Junio 5, 12, 19 y 26 y 26	Impartir formación en cursos complementarios

Se presentan evidencias de la formación a las fichas complementarias No 33519958, y 3519957; estas dos complementarias en el curso de COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR; formación que fue impartida en el mes de mayo.

Al presente informe de anexan

GUIAS DE APRENDIZAJE

PRESENTACION DEL REPORTE DE LA PLANEACION PEDAGOGICA EN SOFIA PLUS APLICADA A LA FORMACION DE LAS FICHAS TECNICAS

REGISTROS FOTOGRAFICOS Y LISTADOS DE ASISTENCIA

FICHA 3387555, TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

DIA 12 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal









FICHA 3387555, TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

DIA 19 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3387555, TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

DIA 26 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3387555, TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

DIA 2 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3387555, TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

DIA 9 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3387555, TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

DIA 16 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal





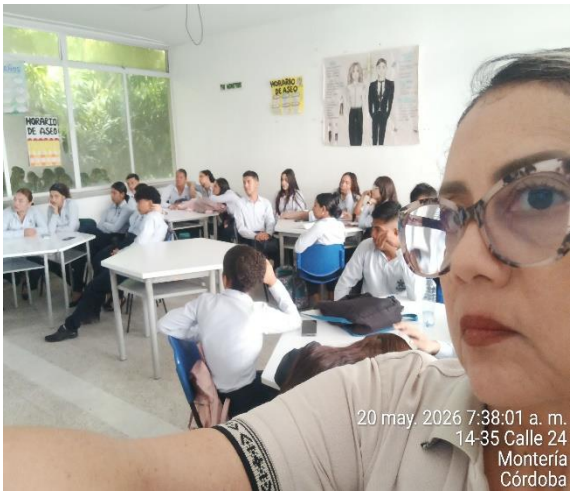




FICHA 3410926, TECNICO EN ASITENCIA ADMINISTRATIVA

DIA 20 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal





FICHA 3410926, TECNICO EN ASITENCIA ADMINISTRATIVA

DIA 27 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal



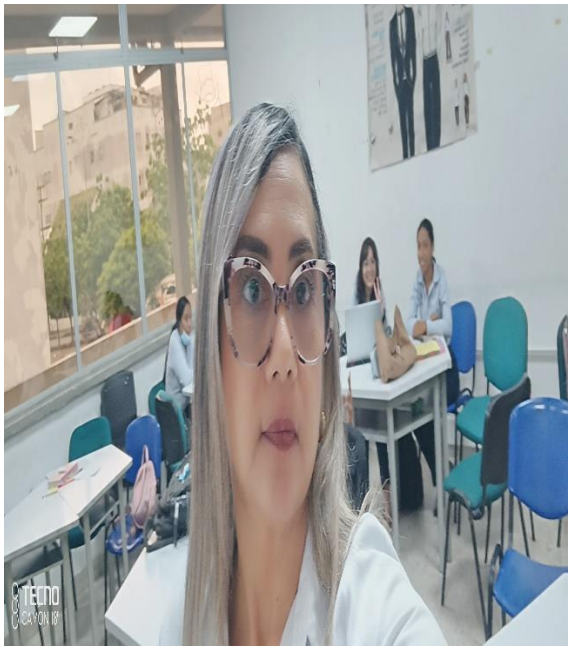


FICHA 3410926, TECNICO EN ASITENCIA ADMINISTRATIVA

DIA 3 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3410926, TECNICO EN ASITENCIA ADMINISTRATIVA

DIA 10 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3410926, TECNICO EN ASITENCIA ADMINISTRATIVA

DIA 17 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3517941, TECNICO EN ASITENCIA EN ORGANIZACIÓN DE ARCHIVOS

DIA 4 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3517941, TECNICO EN ASITENCIA EN ORGANIZACIÓN DE ARCHIVOS

DIA 11 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3517941, TECNICO EN ASITENCIA EN ORGANIZACIÓN DE ARCHIVOS

DIA 18 DE JUNIO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3519957, COMPLEMENTARIO RANCHO GRANDE, DIA 4 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3519957, COMPLEMENTARIO RANCHO GRANDE, DIA 5 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3519957, COMPLEMENTARIO RANCHO GRANDE

DIA 6 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal





FICHA 3519957, COMPLEMENTARIO RANCHO GRANDE, DIA 7 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal

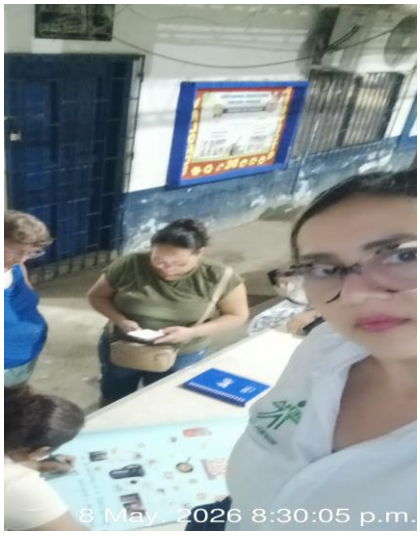




FICHA 3519957, COMPLEMENTARIO RANCHO GRANDE, DIA 8 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal







FICHA 3519957, COMPLEMENTARIO RANCHO GRANDE

DIA 9 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal





FICHA 3519958, COMPLEMENTARIO LA PALMA

DIA 4 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal





FICHA 3519958, COMPLEMENTARIO LA PALMA DIA 11 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y persona





FICHA 3519958, COMPLEMENTARIO LA PALMA DIA 15 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y persona





FICHA 3519958, COMPLEMENTARIO LA PALMA DIA 22 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y persona





FICHA 3519958, COMPLEMENTARIO LA PALMA DIA 25 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y persona





FICHA 3519958, COMPLEMENTARIO LA PALMA DIA 29 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y persona





FICHA 3519958, COMPLEMENTARIO LA PALMA DIA 30 DE MAYO DE 2026

COMPETENCIA: Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y persona







Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Entrenamiento – Técnicas en Procesos de Almacenaje		
FICHA No.	3387555		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Jonnys Lucas Casavino Pérez	Nº. Doc. Ident.	78 116 013
FECHA:	Marzo 19 – 2022	HORARIO:	6:00 AM – 12pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Perez Restrepo	Yanleider Sofia	1068427644	
02	Valcarcel Solano	Jeuren Sofia	1138025534	Jeuren Valcarcel
03	Lopez Sanchez	Jhon Jeris	1138074919	Jhon Lopez
04	Giron Perez	Martha Elena	1071357488	Martha Girón
05	Rojas Martinez	denis David	1137976957	denis Rojas
06	Tuta Mercado	Santiago	1062965460	
07	Viloches Avila	Luis Alonso	1062605596	
08	Avila Fernandez	Wendy Yurani	1040736376	
09	Medina Hernandez	Rosaelia Medina	1003043878	
10	Martinez Pineda	Mirledis Milena	1003719817	Mirledis Martinez
11	Cirith villegas	Santiago Javier	1068420365	
12	Arroyo Pastrana	Andres Felipe	1062765545	Andres Arroyo
13	Garcia Barahona	Jessica	1062931304	
14	Rojas Barreza	Jhon Fredy	1062430815	
15	Hendez Sierra	Ana Maria	1066734196	Ana Maria
16	Solipas Caldera	Alejandro Jose	1062437651	
17	Perez Alvarez	Kellys Juliana	1062760833	
18	Arroyo Vergara	Maria Luisa	1148142606	Maria Arroyo
19	Cristina Villegas	Carlos Daniel	1003 434 026	
20	Nuñez Hericia	Yamile Nuñez	1067906759	
21	Arrieta Arrieta	Yorgenis Yaneth	1062	
22	Pitre Rosario	Maria Luis	1003744908	
23	Herrera Perez	Eder Emiro	1069284245	Eder Herrera
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Emprendimiento — Tecnologo en Procesos de Mercadeo		
FICHA No.	3387555		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Lorena Lucia Cassadiego Lopez	Nº. Doc. Ident.	26116023
FECHA:	Mayo 26 - 2026	HORARIO:	6:00 AM - 2 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Rojas Barrera	Shon Fredy	1062430515	
02	Pitre Cayarnio	Mario Luis	1003144903	
03	Garcia Bayahong	Jessica	1062437309	
04	Arrieta Arrieta	Yanira	1064191497	
05	Wilches Avila	Luis Alonso	1062605596	
06	Perez Cetran	Yorleidis Zoqua	1068477649	
07	Arroyo Postrana	Andres Felipe	1062965545	Andres Arroyo
08	Luna Mercado	Santiago	1062965468	
09	Uribe Villegas	Santiago Javier	1068420365	Santiago Uribe
10	Solipas Caldera	Alejandro Jose	1062437651	
11	Medina Hernandez	Yoyeth	1003043838	Yoyeth M
12	Perez Alvarez	Kellys Johana	1062960833	Kellys Perez
13	Martinez Pineda	Mirleth Milena	1003719817	Mirleth Milena M.
14	Avila Fernandez	Wendy Yorani	1040736376	Wendy Avila
15	Lopez Sanchez	Jhon Leyk	1139074919	Jhon Lopez.
16	Galaraga Solano	Laura Sofia	1138025534	Laura galaraga
17	Arroyo Vergara	Maria Luisa	1148142606	Maria Arroyo
18	Cultura Villegas	Carlos Daniel	1003434026	Carlos Cultura V.
19	Giron Perez	Martha Elena	1071357988	Martha Giron
20	Rojas Martinez	Jesus David	1137976951	Jesus Rojas.
21	Muñoz Herrera	Yamile Andrea	1067906759	Yamile M.
22				
23	Mendez Sierra	Ana Maria	1066734196	Ana Maria
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Emprendimiento - Tecnólogo		
FICHA No.	3387555		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Jaime A. Casseres Fontalvo	Nº. Doc. Ident.	78116823
FECHA:	JUNIO 2/ 2026	HORARIO:	6:30 am - 2:30 pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Girón Perez	Martha Elena	1071357488	Martha Girón
02	Rojas Martínez	Jesús David	1137976951	Jesús Rojas.
03	Núñez Herrera	Yamile Andrea	1067906759	Yamile N.
04	Cuitiva Villegas	Carlos Daniel	1003434026	Carlos Cuitiva
05	Hender Sierra	Ana María	1066734196	Ana Henry
06	Ávila Fernandez	Wendy Yurani	1010236376	Wendy Ávila.
07	Martinez Pineda	Mirledis Helena	1063719817	Mirledis Martinez
08	Maria Arroyo Vergara	Maria Luisa	1148142606	Maria Arroyo
09	Medina Hernandez	Yonyeth	1003043838	Yonyeth.
10	Solipas Caldera	Alejandro Jose	1062437651	Alejandro
11	Arroyo Pastrana	Andres Felipe	1062965945	Andres Arroyo
12	Pietro Rosario	Maria Luis.	1003714903	
13	Garcia Barahona	Jessica	1062431309	Jessica.
14	Acosta Arrieta	Yanires	1064191491	
15	Herrera Perez	Eder Emilio	1063284145	Eder Herrera.
16	Rojas Barrera	Jhon Fredy	1062430915	
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CGIT.

Nombre del Curso:	Cultura Emprendedora – Tecnólogo en Procesos de Planeación		
FICHA No.	3387555		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Jorena de Cassaro Lopez	Nº. Doc. Ident.	26116023
FECHA:	Junio 01 – 2026	HORARIO:	6:00 AM 2:00 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Petro Rosario	Mario Luis	1003714065	
02	Garcia Barahona	Jessica	1062937309	
03	Arrieta Arrieta	yanicis	1003494497	
04	Perez Restan	Yanleidis Sofia	1068477649	
05	Giron Perez	Martha Elena	1071357988	Martha Giron
06	Bujar Martinez	Jesus Daniel	1137976951	Jesus Bujar
07	Mender Sierra	Ana Maria	1066734196	Ana Maria
08	Lopez Sanchez	Jhon Jeiris	1138074979	Jhon Lopez.
09	Galaraga Salano	Lauren Sofia	1138025534	Lauren Galaraga
10	Cultiva Villegas	Carlos Daniel	1003490026	Carlos Cultiva
11	Avila Fernandez.	Wendy Yurani	1040736376.	Wendy Avila
12	Ruiz Alvarez	Kellys Johana	1062760833	Kellys Ruiz
13	Martinez Pineda	Mirledis Milena	1003119817	Mirledis Martinez
14	Arroyo Vergara	Maria Luisa	1148142606	Maria Arroyo
15	Luna Mercado	Santiago	1062965468	
16	Solipas Caldera	Alsandro solipas	1	
17	Uribe villegas	Santiago Javier	1068420365	Santiago Uribe
18	Wilches Avila	Luis Alonso	1062605596	
19	Arroyo Pastrana	Andres Felipe	1062965545	Andres Arroyo
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Comportamiento Emprendedor		
FICHA No.	3387555		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Jaime Luis Castillo Lora	Nº. Doc. Ident.	78116023
FECHA:	Junio 16 - 2026	HORARIO:	6:00 AM - 2 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Rojas Martínez	Jesús David	1137976951	Jesús Rojas.
02	Gutiérrez Villegas Carlos Daniel	Carlos Daniel	1003934026	Carlos Gutiérrez.
03	Deiz Alvarez	Evelys Juliana	1062760833	Evelys Deiz
04	Arroyo Vergara	María Luisa	1148142606	María Arroyo
05	Ramirez Pineda	Hirledis Milena	1003719817	Hirledis Milena.
06	Arroyo Pastrana	Andres Felipe	1062965545	Andres Arroyo
07	Uribe villegas	Santiago Javier	1068720365	Santiago Uribe
08	PEREZ RESTAN	YARLENIS SOFIA	1068447649	
09	Medina Hernandez	Yoneth	1003043835	Yoneth M.
10	Avila Fernandez	Wendy Yorani	1040736376	Wendy Avila
11	Nuñez Herrera	Yuli Andrea	1067906759	Yuli N.
12	Guión Perez	Martha Elena	1071357988	Martha Guión
13	Mario Luis.	Pedro Mariano	1003714908	
14	Garcia Barahona	Jessica	1062431309	Jessica.
15	Arrieta Arrieta	Yanira	1064979971	
16	Lopez Sanchez	Jhon Jairo	1138074949	Jhon Lopez
17	Covarrubias Silvera	Jeuren Sofia	1138075534	Jeuren Covarrubias
18	Solipas Caldera	Alejandro Jose	1062437651	
19	Wilches Avila	LUIS ALONSO	1062605596	
20				
21				
22				
23				
24				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Emprendimiento		
FICHA No.	3410926		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Jorwin J. Cassiani Lopez	Nº. Doc. Ident.	78116023
FECHA:	Mayo 20 /2026	HORARIO:	6:00 AM - 2PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Caldera Morelo	Camilo Andres	1067887334	Camilo
02	Noguera Peña	Greilis M	1273430 PPT	Greilis N.
03	Duran Madera	Sxemmy	1062440237	Sxemmy D.
04	Ortega Sierra	Jorge Andres	1062437678	Jorge O.
05	Doria Jaramillo	Juan Sebastián	1033373373	Juan Doria.
06	Quintero Lozano	Yulieth Quintero	1003213132	Yulieth Quintero
07	Burgos Pastrana	Margelis Del Carmen	1029727522	~~Margelis~~ Burgos.
08	Estrada Giron	Yenifer	1062966651	~~Yenifer~~
09	Bravo Urango	Isabela	1068577011	~~Isabela~~
10	Madera Martinez	Santiago	1062441883	Santiago M.
11	Vasquez Pacheco	Juan Pablo	1062965364	~~Juan Pablo~~
12	Martinez Espitia	Julio	1062439767	Julio
13	Alvis Corro	Sarai Ester	1062.966707	~~Sarai Alvis~~
14	Carrillo de la Rosa	Eilen Patricia	1062442783	Eilen Carrillo
15	Acosta Hernandez	Angeli	1069688016	~~Angeli Acosta~~
16	Hernández Estrada	Yerlis Vanessa	1068420086	Yerlis Hernández
17	Pacheco Sotelo	Samuel David	1103603732	Samuel Pacheco
18	Hernandez Saez	Maria José	1067698198	Maria Hernandez
19	Mendiales Acosta	Jessica	1064995762	Jessica Mendiales
20	Aleman Manjarrez	Esther Sofia	1067896963	Esther Aleman
21	Herrera Benavides	Veronica	1063789597	Veronica Herrera.
22	Arteaga Acosta	Josue Elias	1064992802	Josue Arteaga.
23	Feria Salgado	Karolay	1068583324	Karolay
24	Lambertino Guerra	Naider David	1068814689	Naider Lambertino
25	Cavadia Salas	Isabel Daniela	1133797299	Isabel Cavadia.
26	López Romero	Juliana	1067898124	Juliana Lopez D.
27	Prada Galvis	Isabela	1.067.357.56	
28	Lopez Barrera	Ariana	1138025244	Ariana.
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Aprendizaje – Asistencia Administrativa		
FICHA No.	3410926		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Laura Lucia Casseres Lopez	Nº. Doc. Ident.	1067 [illegible]
FECHA:	27 de Mayo - 2026	HORARIO:	6:00 PM - 2 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	CAVADIA SALAS	Isabel Daniela	1133797299	Isabel cavadia.
02	López Romero	Juliana	1067898124	Juliana López
03	Lamberting Guerra	Naider David	1068814689	Naider Lamberting
04	López Barrera	Arianna	1138015744	Arianna L.
05	PAOLA GALVIS	ISABELA	1.067.857.586	
06	Karla Silgado	karolay	1.068582324	karolay
07	Aleman Manjarrez	Esther Sofia	1067896963	Esther Aleman M.
08	Mendoles Acosta	Jessica	1064995762	Jessica Mendoles
09	Herrera Benavides	Veronica	1063789592	Veronica Herrera.
10	Arteaga Acosta	Josué Elias	1064992802	Josué Arteaga
11	Alviz Corro	Sarai Esther	1.062.966.707	Sarai Alviz
12	Carrillo de la Rosa	Filen Patricia	1062912783	Filen Carrillo.
13	Acosta Hernandez	Anyeli	1062968016	Anyeli Acosta.
14	Hernandez Suez	Maria Jose	1067898498	Maria Hernandez
15	Pacheco Soto10	Samuel David	1103503732	Samuel D.
16	Hernández Estrada	Verlis Vanessa	1068420086	Verlis Hernandez
17	Quintero Lazaro	Yilibeth Patricia	1003213132	Yilibeth Q.
18	Madera Martinez	Santiago	1062411683	Santiago M.
19	Bravo Urango	Isabella	1068877011	Isabella
20	Estrada Giron	Yenifer	1062966657	Yenifer
21	Vasquez Pacheco	Juan Pablo	1062965364	Juan Vasquez
22	Doran Madera	Suemmy	1062440234	Suemmy.
23	Martinez Ortega	Maira Alejandra	1078810569	Maira M
24	Caldera Morelo	Camilo Andres	1067887334	Camilo.C
25	Noguera Peña	Greilis Manuela	1273430PPT	Greilis.
26	Doria Jaramillo	Juan Sebastián	1033373373	Juan Sebastian.
27	Ortega Sierra	Jorge Andres	1062437678	Jorge Ortega
28	Martinez Espitia	Julio Martinez	1062439967	Julio Martinez
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	EMPRENDIMIENTO — TEC. ASISTENTE ADMIN		
FICHA No.	3410976		
Municipio:	MONTERIA	Lugar:	CCIT
Instructor:	JOHANNA LUCIA CASSIANI LOPEZ	Nº. Doc. Ident.	26116023
FECHA:	JUNIO 3 - 2026	HORARIO:	6:00 AM — 2 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Cavadia Salas	Isabel Daniela	1133797299	Isabel cavadia.
02	Aleman Manjarrez	Esther Sofia	1067896963	Esther Aleman
03	Mendiales Acosta	Jessica	1064995462	Jessica Mendiales.
04	Arteaga Acosta	Josué Elias	1064992802	Josué Arteaga
05	PAPILLA GALVIS	ISABELA	1.067.857.56	
06	Karola4 s	feria silgado	10.685833324	Karola4
07	Hernandez Saez	Maria jose	1067848448	Maria Hernandez
08	Lopez Romero	Juliana	1067898124	Juliana Lopez
09	Pacheco Sotelo	Samuel David	1.103543732	Samuel P.
10	Doria Jaramillo	Juan Sebastián	1033733373	Juan Sebastián
11	Herrera Benavides	Veronica	1063789591	Veronica Herrera
12	Hernández Estrada	Yerlis Vanessa	1068420086	Yerlis Hernandez
13	Vasquez Pacheco	Juan Pablo V	1062965364	Juan Pablo Vasquez
14	Madera Martinez	Santiago	1062441883	Santiago M.
15	Bravo Urango	Isabela	1068577017	Isabela Bravo
16	Quintero Lazaro	Yilibeth Quintero	1003213132	Yilibeth Quintero.
17	Martinez Ortega	Maira Alejandra	1073810569	Maira A. M
18	Caldera Morela	Camilo Andres	1069887334	Camilo A
19	Ortega Sierra	Jorge Andres	1062437678	Jorge Ortega
20	Lambertino Guerra	Naider David	1068814689	Naider Lambertino
21	Alviz Correa	Sarai Ester	1.062.966.708	Sarai Alviz
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Emprendimiento		
FICHA No.	3410926		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Yonna J. Casiano Lopez	Nº. Doc. Ident.	26116023
FECHA:	JUNIO – 10 – 2026	HORARIO:	6:30 AM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Lopez Barrera	Arianna	1139028244	Arianna L.
02	Cavadia Salas	Isaba Daniela	1133797299	Isabel Cavadia.
03	Feria silgado	Karolay	1068583324	Karolay
04	Carrillo De la Rosa	Eilen Patricia	1062492783	Eilen Carrillo
05	Acosta Hernandez	Angeli	1062968016	Angeli Acosta.
06	Pacheco Soleto	Samuel David	1103503732	Samuel P.
07	Mendiales Acosta	Jessica	1064945762	Jessica Mendiales
08	Herrera Benavides	Veronica	1063789591	Veronica Herrera
09	Arteaga Acosta	Josué Elias	1064992802	Josue Arteaga
10	Bravo Urango	Isabela	1068577013	Isabela Bravo
11	Estrada Giron	yenifer	1062966651	
12	Vasquez Pacheco	Jon Pablo	1062965364	
13	Martinez Espitia	Julio	1062439867	Julio
14	Quintero Cazuro	yilibeth Patricia	1003213132	yilibeth Quintero
15	Burgos Pastrana	Margelis Del Carmen	1029721522	
16	Caldera Morelo	Camilo Andres	1067887334	Camilo
17	Noguera Peña	Greilis Manuela	1273430PPT	Greilis.
18	López Romero	Juliana	1067898424	Juliana.
19	Padilla Galvis	Isabela	1067857506	Isabela.
20	Lambertino Guerra	Naider David	1068814689	Naider.
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	EMPRENDIMIENTO		
FICHA No.	3410916		
Municipio:	MONTERIA	Lugar:	CCIT
Instructor:	Jaime J. Cassiani Lopez	Nº. Doc. Ident.	78116023
FECHA:	JUNIO 17 - 2026	HORARIO:	6:00 AM - 2PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Pacheco Sotelo	Samuel David	1103603732	Samuel P.
02	Mendrales Acosta	Jessica	1064995162	Jessica Mendrales
03	Quintero Lazaro	Yelibeth patricia	1003213132	Yelibeth Quintero
04	Estradadelo Giron	yenifer	1062966651	yenifer
05	Vasquez Pacheco	Juan Pablo	1062965369	Juan Pablo
06	Cavadia salas	Isabel cavadia	1135797299	Isabel cavadia
07	López Barrera	Arianna	1138025244	Arianna López
08	Madera Hernández	Santiago J.	1062441883	Santiago M.
09	Lambertino Guerra	Naider David	1068814689	Naider Lambertino
10	Aleman Manjarrez	Esther Sofia	1067896963	Esther Aleman
11	Arteaga Acosta	Josue Elias	1064992802	Josue Arteaga
12	Hernández Estrada	Yeris Vanessa	1068430086	Yeris Hernández
13	Hernandez Saez	María José	1067898498	María Hernandez
14	Alviz Corro	Sarai Ester	1.062.966.707	Sarai Alviz
15	Bravo Urango	Isabela	1.068.577.017	Isabela
16	Doria Madera	Sammy	1062440231	Sammy D.
17	López romero	Juliana	1067898124	Juliana
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CGIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Emprendedor -	TFE. En Admon de Archivos	
FICHA No.	3517941		
Municipio:	San Antero	Lugar:	Aula
Instructor:	Fernando J. Castillo Lopez	Nº. Doc. Ident.	2611623
FECHA:	Junio 4 de 2026	HORARIO:	6:00 AM - 2 pM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Garces Garces	Elg Michel	1072525561	Elg Michel.
02	López Gomez	Jaylin Maria	1063158255	Jaylin López
03	Martinez Hernandez	Yohelis	1067163805	Yohelis
04	Olivera Gonzalez	Weilin	1067766983	Weilin.
05	Lizeth carolina negrette	Lizeth carolina	1067166318	Lizeth
06	Diela Maren Morales Cantillo	Diela Morales	1072523624	Diela M.
07	Alvarez Zamora	Vireth Vanessa	1072525576	
08	Atencia Fernandez	Michelle Paola	1102796832	Michellefernandez
09	Argumedo Palencia	Ana Gregoria	1003.655835	Ana G.
10	Martinez Bansarth	Vanesa	1003656349	Vanesa M.
11	Ladeud Ricardo	Luisa Fernanda	1003654723	Luisa Ladeud
12	Diaz ortega	Javier Alonso	15619487	
13	Mercado barcia	Jaimex David	1063753863	Jaimex
14	Segueda Narvaez	Ledys Maria	1005498866	Ledys Segueda
15	Perez Correa	Angelica Maria	1063140569	Angelica P. C.
16	Alvarez Diaz	Daniela Maria	1063145179	Daniela A. D.
17	Alvarez Diaz	Jhan Carlos	1063145179	Jhan Carlos A.
18	De la Hoz Barrefo	Isabel Maria	1072528099	Isabel Mª
19	VARGAS QUINTANA	LUCY SAMAY	1032179949	
20	PADILLA GONZALEZ	MARCELA	1.131.106502	MARCELA
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	EMPRENDIMIENTO		
FICHA No.	3517411		
Municipio:	SAN ANTERO	Lugar:	CNEM
Instructor:	YANETH JULIA OSSA VIDAL	Nº. Doc. Ident.	26116 025
FECHA:	JUNIO 11 - 2026	HORARIO:	6:00 AM - 2 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	López Gómez	Yailin María	1063158255	Yailin Lopez
02	VARGAS QUINTANA	FELCY SAMAY	1032749994	~~Felcy~~
03	Mercado García	Jaimax David	1063163863	Jaimax
04	Martínez Hernández	Yohelis	1067163805	Yohelis
05	GARCES GARCES.	ELA MICHEL.	1072525561	ELA MICHEL.
06	Dela Hoz Parejo	Isabel María	1072528099	Isabel M
07	Alvarez Zamora	Victh Vanessa	1072525576	~~Victh~~
08	Martinez Banquet	Vanesa	1003656349	Vanesa.
09	Arguedo Palencia.	Aora. Gregoria.	1003655835	Aora A.
10	Segueda Narvaez	Ledys María	1005438669	Ledys Segueda
11	Paez Correa	Angelica María	1063140589	Angelica P.C
12	Padilla Gonzalez	Daniela	1063142529	Daniela Padilla
13	PADILLA GONZALEZ	MARCELA	1063100502	MARCELA
14	Atencia Fernandez	Michelle Paola	1102796832	Michellefernandez
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	GUARDIANES		
FICHA No.	3517941		
Municipio:	SAN ANTERO	Lugar:	
Instructor:	JOHANA F. CADAVID LOPEZ	Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	19 DE JUNIO DE 2020	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Martinez Barrueto	Vanesa	1003656349	Vanesa M.
02	Argumedo Palencia	Ana Brezovia	1.003655835	Ana A
03	Ladeud Barcardo	luisa fernanda	1003654723	luisa ladeud.
04	Morales Carrillo	Diela Mauren	1072523624	Diela Morales
05	Alvarez Zamora	Yireth Alvarez	1072528576	Yireth.
06	Michelle Paola	Atencia Fernandez	1102796832	Michelle
07	Diaz ortega	Javier Alonso	15619487	Javier Diaz
08	López Gómez	Jailin Maria	1065158255	Jailin Lopez
09	Dela Hoz Parejo	Isabel Maria	1072528099	Isabel Mª
10	Olivera Gonzalez	Yeilin	1067766983	Yeilin.
11	GARCES GARCES	ELA MICHEL.	1072525561	ELA MICHEL.
12	negrette ladeuth	Lizeth carolina	1067166318	Lizeth.
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Emprendedor		
FICHA No.	3519958		
Municipio:	Montería — Tropical	Lugar:	Tropical
Instructor:	Ismael Eduardo Lopez	Nº. Doc. Ident.	2611623
FECHA:	Mayo 4 - 2026	HORARIO:	3PM - 10PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Pemberty Diaz	Katie Milena	1067897051	Katie Pemberty.
02	Romero Segura	Dina. Luz.	50571500	Dina Romero
03	Romero Segura	Diocelina M.	50571148.	Diocelina Romero
04	CARVAJAL GORLIOS	DEYANIRA	1067841558	DEYANIRA C
05	POLO TORDECILLA	CAMILA	1067900565	CAMILA POLO
06	Polo Tordecilla	Luis Gabriel	1003904666	Luis Polo
07	Renata cantrera	NADIS	50.899008	NADIS
08	Izquierdo Barrocal	Rebeca Marice	50928975	Rebeca I.
09	Maria Alcomiranda	Ana Delfa	26.774734	Ana Delfa
10	Kelly Oviedo Furnieles	Kelly paola	1003403013	Kelly Oviedo
11	Romero Oviedo	Shirley esther	25774826	Shirley
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Emprendedor		
FICHA No.	3519858		
Municipio:	Montería - La Palma	Lugar:	La Palma Inst. Edu
Instructor:	Doneva J. Casado Lopez	Nº. Doc. Ident.	26116023
FECHA:	MAYO 11 - 2026	HORARIO:	3PM - 10PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Rivas Muñoz	Yovanna del carmen	50 917418	
02	Noriega Torres	Garcia maria.	50 917782	
03	Martelo Mon	Elsy Helena	1063647039	
04	padilla orozco	elsi delcarmen	32254357	elsi padilla
05	Angela contrera	NADIS	50899006	NADIS
06	Soraya Mulgueo	Jessica	1001033213	Jessica
07	Sara Mulgueo	ellen	1037121153	Ellen.
08	Negrete Prieto	Baldin Carmen	34968124	
09	Maria Ibarguen	Maria	31389272	
10	DORIA Altamiranda	Ana Delia	26714239	
11	Romero segura	Diocelina M	50571148	
12	Luis Mogol	Luis	6874200	
13	Orozco Caravito	Adiela Esther	1068419263	Adiela orozco
14	Romero segura	Dina Luz.	50571500	
15	AGUAS ORTEGA	SHERLEY MARIA	1133869910	
16	Yeanis Ramos	Yeanis	1067892962	
17	Karen Garcia	Karen	26026369	
18	Gonzalez	Yaudith	1007822648	
19	Kelly Oviedo Fuentes	Kelly Oviedo	1003403013	
20	Pineda Cardenas	Mario Eugenia pineda	50911717	
21	Coronado polo	Yohana	50.913.624	
22	Hogollo Navarro			
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Emprendimiento Empresarial		
FICHA No.	3519485		
Municipio:	Montería - La Granja	Lugar:	Inst. Gdo. de Pacheco
Instructor:	Romero L. Casavilopez	Nº. Doc. Ident.	2611623
FECHA:	Mayo 25 - 2026	HORARIO:	3PM - 10 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	DOBIA Miranda	ANA DELFA	26774239	Ana Delfa
02	Vanegas Murillo	Maria	37389272	Maria Gloria
03	Romero Segura	Dina Luz	50521500	Dina Romero
04	Romero segura	Diocelina M.	50571148	Diocelina Rom.
05	Villar Villar	Vanessa	1082882471	Vanessa Villar
06	Villar pollo	Yadira	36548744	Yadira Villar
07	Pemberty Diaz	Katia Helena	1067897051	Katia Pemberty
08	Oviedo Fuentes	Kelly Paola	1003403013	Kelly Oviedo
09	Romero oviedo	Shirley esther	25774826	Shirley
10	*AGUAS ORTEGA	SHERLEY MARIA	1133869410	Sherley Aguas O
11	Negrete Prieto	Baldini Carmen	34968129	Baldini Carmen N.
12	Garcia de torrez	Karen.	26026389	Karen Garcia
13	Ramos Alvarez	Leanis.	1067892462	Leanis Ramos
14	Jedys Guzman	Jedys	1003923649	Jedys Guzman
15	Arango Benitez	Jhney Arango	1.073809286	Jhney
16	Benitez Soto	Doris Elena	50908-917	Doris
17	Castillo Rodriguez	Maria Claudia C	1064313613	Maria Claudia
18	Fuentes Lopez	Laura Estefania	1003499403	Laura Fuentes
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Empresarial		
FICHA No.	3519915		
Municipio:	Montería – La Palma	Lugar:	Just. Gru. de Prueba
Instructor:	Jorge L. Cadavid Lopez	Nº. Doc. Ident.	7611623
FECHA:	15 DE ~~MAYO~~ DE 2026	HORARIO:	7 AM - 2 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Yaudith Gonzalez	Yaudith	1001822649	Yaudith Gonzalez
02	Pineda Cardenas	Maria Eugenia	50 911 717	
03	Coronado Polo	Yohana	50 913624	
04	SUAREZ NOLASCO	ELEN	1037121153	Elen
05	Suarez Nolasco	Jessica	1001033293	
06	Gomez Hernandez	Yulieth Patricia	1067982437	Yulieth Gomez
07	Maria Ibarguen	Maria	31389272	Maria Ibarguen
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Departamento Emprendedor		
FICHA No.	3519918		
Municipio:	Montería – Antioquia	Lugar:	Inst. Edu. los Pablos
Instructor:	Jorge F. Casavia Lopez	Nº. Doc. Ident.	78116023
FECHA:	Mayo 30 – 2026	HORARIO:	7 AM – 1 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	García de Torres	Karen	26036369	Karen García de Torres.
02	Pestana lopez	Ana	50921983	Ana Pestana
03	Ramos Alvarez	Leanis N.	1067892962	Leanis Ramos A
04	AGUAS ORTEGA	SHERLEY MARIA	1133869410	Sherley Aguas O.
05	Negrete Prieto	Baldiris Carmen	34968129	Baldiris Negrete
06	Ribon Muñoz	Yiovanis del carmen.	50921418	Yiovanis M.
07	Romero segura	Dioselina Maria	50571148	Dioselina Romero
08	padilla orozco	elsi del carmen	32254352	elsi padilla
09	Romero Segura	bina Luz	3106337625	Dina Romero.
10	DIGON ACOSTA	ACOSTA ALARCON	3113368409	DIGON Acosta.
11	Luisa fernanda calao	calao Acosta	3023692447	Luisa fernanda
12	Ana Delfa Doria A	Ana Delfa	26744279	Ana Delfa.
13	Ibargüen. Murillo	Mario	31389272	Mario Ibargüen.
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Emprendedor		
FICHA No.	3519457		
Municipio:	Montería – Porro Grande	Lugar:	I.E. Porro Grande
Instructor:	Jovanna Cardona Ruiz	Nº. Doc. Ident.	26116023
FECHA:	6 De mayo 2026	HORARIO:	6 AM – 11 AM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Rivas Meñor	Yiovanna del carmen	50917418	
02	Montejo Torres	Tarcila maria.	50917282	
03	Narvaez Pecin	Grisy Milena	1.063647028	
04	Piñata cantera	NADIS	50899	NADIS
05	Saez Mollasco	Jessica	1001033293	Jessica
06	Suarez Molascos	Ilen	1037121153	Ilen
07	padilla orozco	elsi del carmen	32254352	Elsi padilla
08	Gomez Hernandez	Yulieth patricia	1067884378	Yulieth Gomez
09	Gomez Hernandez	Gloria Estela	22486413	Gloria Gomez
10	Carvajal Garcia	Deyanira	1067[illegible]558	Deyanira Carvajal
11	Coronado Polo	Yohana	50913624	
12	Gonzalez Quintero	Yuvdith	1007822649	Yuvdith Gonzalez
13	Pimpdo Cordenos	Maria Eugenia	50911717	
14	Moura Jiaca	Luchame	50902118	
15	Bofallo Navarro	Rosa Amelia	25767091	Rosa A
16	Naranjo Pacheco	Amarlin	34986992	Amarlin
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** **Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba** **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Emprendedor		
FICHA No.	3519957		
Municipio:	Montería	Lugar:	Inst. Gdo. Abadía Grande C
Instructor:	Jorwin J. Cabarcas Lopez	Nº. Doc. Ident.	7611623
FECHA:	5 De Mayo 2026	HORARIO:	6 AM – 11 AM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Orozco Caravito	Adiela Esther	1068449263	Adiela Orozco
02	Noriega torres	Tuvila Maria	50917782	Tuvila Noriega
03	Doria Altamiranda	Ana DELFA	26774029	Ana Delfa
04	Cordero Alicia	ortega oviedo	25501163	Carmen
05	Ortega oviedo	Marta Cecilia	50.924188	Marta.
06	Bexi ortega	Bexi Dorley	25773434	Bexi Naranjo
07	Giovanis Rivas Hector	Giovanis Rivas Junior	50912418	Giovanis.
08	Pemberty Diaz	Katia Milena	1067897081	Katia Pemberty.
09	INES GOMEZ	INES Maria	34976617	INES Gomez
10	Cogollo Navarro	Rosa A.	25767091	Rosa Amelia
11	Padilla orozco	Elsi del carmen	32254352	Elsi padilla
12	Maria Claudia C			
13	Cogollo Rodriguez	Maria Claudia	1064313612	3015562666 Maria Claudia
14	Morales Fuenter	Lidis Otilia	50933	Co. Lidis
15	Pastrana lopez	Ana.	50921883	Ana Pastrana.
16	Suarez Nolasco	Jessica	1001032293	Jessica Suarez
17	Suarez Nolasco	Elen	1037121153	Elen suarez
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Empresarial		
FICHA No.	3519957		
Municipio:	Montería	Lugar:	Inst. Edu Rodrigo Lara
Instructor:	Fanny F. Casado Lopez	Nº. Doc. Ident.	26 116 023
FECHA:	25 de Mayo 2026	HORARIO:	6am - 2pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Lachance Hernandez	Mariam Liliana	50902118	
02	Navarro Justo	Ana Isabel	50.891.913	
03	Carvajal Garcia	Deyanira Carvajal	1067311559	Deyanira Carvajal
04	miriam morelo	Carmen	26153564	miriam
05	Yohana Coronado	Yohana	50913624	
06	Naranjo Pedroso	Amargen	34448493	Amargel
07	Pineda Cardenas	Maria Eugenia Angelo	3246618792	
08	DORIS VENITES			
09	Venites Soto	Doris Selena	50908917	Doris Venites
10	Millera Naranjo	Nelly del Carmen	34479722	Nelly. V
11	Arango Benitez	Lizney Maria	3148933388	
12	Oviedo Fuentes	Kelly Paola	3113905197	
13	Romero Oviedo	Shirley esther	25774826	Shirley
14	Romero Segura	Dina. Luz	50571500	Dina Romero-
15	Romero Segura	Diocelino M.	9057148	Diocelino Romero
16	[illegible]		68747002	
17	Amarilis Alarcon L		34942715	
18	Negrete Pestro	Baldris Carmen	34966129	
19	Garcia di Tore	Karen	26.076.369	
20	Flores Cano	Jenny Luz	1017 [illegible]	
21	Alcazar Lopez	Edilma	30.635058	
22	AGUAS ORTEGA	SHELLY MARIA	1133869910	
23	Romer Hernandez	Yulieth Patricia	1067884377	
24	Gonzalez	Yaudith Johanna	1007827649	
25	Suarez Velasco	Jessica Patricia	1001033293	
26	Suarez Velasco	Elen Patricia.	1087121153	
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Comportamiento Empresarial		
FICHA No.	3519457		
Municipio:	Montería — Puente Grande	Lugar:	Inst. Gdu. Puente Grande
Instructor:	Yorenis L. Cassiani Díaz	Nº. Doc. Ident.	26116023
FECHA:	Mayo 11 - 2026	HORARIO:	6 AM - 2 PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Coronado Polo	Yohana.	50913647	
02	Pinedo Cardenas	Maria Eugenia Angelica	50911717	
03	Gonzalez	Yaudith Johanna	1001822649	Yaudith Gonzalez
04	Caruajal Gorsia	Deyanira Carmen	1067844	Deyanira C
05	Gomez Hernandez	Yulieth Patricia	1067884377	Yulieth Gomez
06	Cogollo Rodriguez	Maria Claudia Cogollo	1064313613	Maria Claudia
07	Benitez Soto	Doris Elena	50908917	Doris Elena Benitez
08	Suarez Noriega	Jessica	1001033293	Jessica
09	Suarez Noriega	Eden	1037121153	Eden
10	Arango Benitez	Sidney Maria	1073809286	
11	Moreno Suarez	Miriam	26953568	Miriam
12	Oviedo Fuentes	Kelly Paola	1003403013	
13	Romero Oviedo	Shirley esther	25774826	Shirley
14	Katia Milena Pemberty	Pemberty Diaz	1067897051	Katia Pemberty.
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CGIT.**

Nombre del Curso:	Complemento Técnico Emprendedor		
FICHA No.	3519257		
Municipio:	Montería	Lugar:	Inst. Edu Derecho Grado 6
Instructor:	Romero f. Cesar David Fopa	Nº. Doc. Ident.	1116033
FECHA:	Mayo 4 - 2026	HORARIO:	6AM - 2PM

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Gomez Hernandez	Yulieth Patricia	1067884377	Yulieth Gomez
02	Gonzalez Quintero	yaudith Johanna	1007822648	yaudith
03	Caranado Polo	Paola	5091362	
04	Romero Segura	Diyocelina Jn.	50571148	Diyocelina Rom
05	Romero Segura	Dina Luz	50571500	Dina Romero
06	AGUAS ORTEGA	SHEILA MARIA	1133869910	
07	Pemberty Diaz	Katia Milena	1067897051	Katia Pemberty.
08	Acosta Alarcon	Digna	30905134	Digna Acosta
09	Pineda Cardenas	Maria Eugenia	50911777	Maria E.
10	~~Kelly~~ Oviedo Fornieles	Kelly Paola	1003403013	Kelly Oviedo
11	Romero Oviedo	Sirley ~~Esther~~	25774826	Sirley
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner



Elementos del Comportamiento Emprendedor

Una guía visual y práctica que sintetiza rasgos, competencias y estrategias para desarrollar el espíritu emprendedor en contextos actuales.

Made with GAMMA



¿Qué es el Comportamiento Emprendedor?

- **Definición**

  Conjunto de acciones, actitudes y competencias que caracterizan a quienes crean y gestionan nuevos negocios.

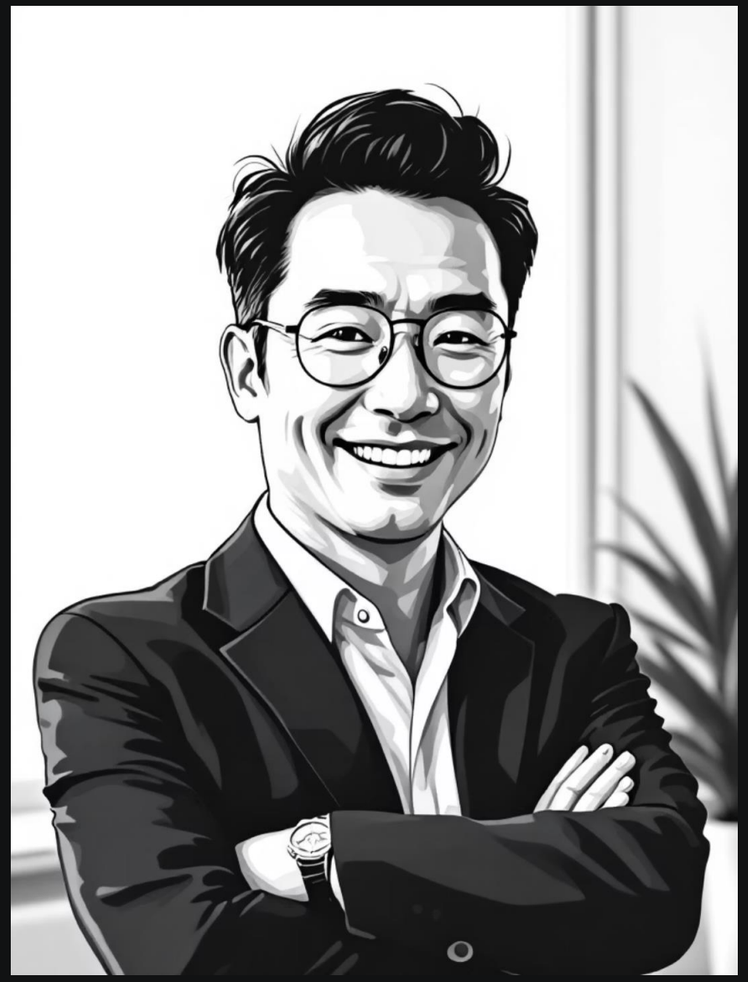
- **Qué lo distingue**

  Enfoque en la innovación, la detección de oportunidades y la aceptación del riesgo.

- **Importancia**

  Es la base para generar, sostener y escalar iniciativas empresariales.

Made with GAMMA



Rasgos de Personalidad Clave

Estudios recientes muestran que ciertos rasgos aumentan la intención emprendedora:

- *Alta extraversión y apertura → más disposición a nuevas ideas.*
- *Conciencia elevada → disciplina y ejecución.*
- *Baja amabilidad + alta estabilidad emocional → tolerancia al riesgo y perseverancia.*
- *Diferencias de género: correlaciones indican mayor intención promedio en hombres, pero contexto y redes modulan este efecto.*

Made with GAMMA



Competencias Emprendedoras (Modelo McClelland)

Toma de riesgos calculados

Evaluar probabilidad y impacto; actuar con estrategia.

Necesidad de logro

Motivación orientada a metas claras y medibles.

Innovación y creatividad

Generación continua de soluciones y modelos alternativos.

Perseverancia y resiliencia

Capacidad para recuperarse y aprender frente a fracasos.

Made with GAMMA

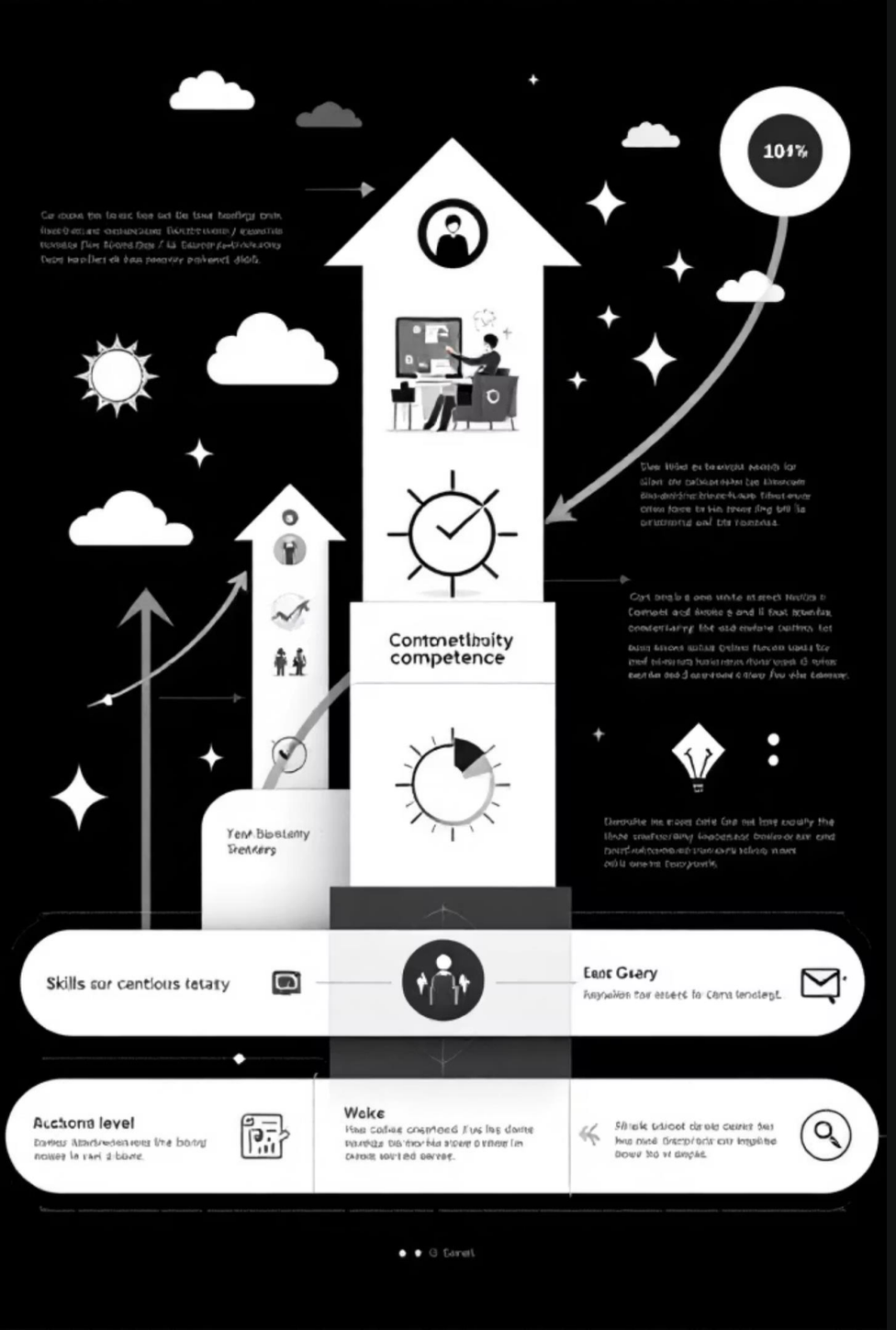


Perfil de Fundadores de Startups en Brasil

Características observadas con frecuencia:

- *Fuerte orientación práctica para identificar oportunidades locales.*
- *Comunicación efectiva que facilita alianzas y ventas.*
- *Inteligencia emocional alta: manejo de equipos y estrés.*
- *Resiliencia como factor crítico en contextos socioeconómicos cambiantes.*

Made with GAMMA



Competencias y Comportamiento Estratégico

Los emprendedores con perfil prospectivo muestran mayores competencias promedio (p. ej. 8.56/10), lo que les permite diseñar estrategias adaptativas:

Adaptabilidad

Reformular estrategias según señales externas.

Uso de información

Recopilar y aplicar datos externos para decidir rápidamente.

Actualización constante

Capacitación y aprendizaje continuo para mantener ventaja competitiva.

Made with GAMMA

Cualidades Personales para el Éxito



Creatividad e ingenio

Capacidad para generar y conectar ideas novedosas con utilidad práctica.



Pasión y motivación

Fuente de energía para enfrentar dificultades prolongadas.



Visión y liderazgo

Orientan equipos hacia objetivos comunes con claridad.



Paciencia y confianza

Permiten sostener proyectos cuando el progreso es lento.



Empatía y receptividad

Conectar con clientes y aprender del feedback real del mercado.

Made with GAMMA



Desafíos y Oportunidades para Jóvenes Emprendedores

- *Mayor intención e innovación, pero menor experiencia y redes consolidadas.*
- *Necesitan apoyo educativo (mentoría, formación práctica) y acceso a financiamiento temprano.*
- *El emprendimiento por necesidad aumentó en crisis; las políticas públicas influyen en la sostenibilidad.*

Impulsar redes y programas de incubación acelera la maduración del proyecto.

Made with GAMMA



Estrategias para Desarrollar el Comportamiento Emprendedor

Formación práctica

Habilidades empresariales y gestión estratégica aplicadas a proyectos reales.

Fomento desde la educación

Integrar mentalidad emprendedora en planes de estudio y metodologías activas.

Mentores y redes

Acceso a experiencia y contactos que amplían oportunidades y reducen errores.

Promover resiliencia

Ejercicios de tolerancia al fracaso y aprendizaje iterativo para sostener la motivación.

Made with GAMMA

Conclusión: Cultiva tu Espíritu Emprendedor

El comportamiento emprendedor combina rasgos personales, competencias y prácticas estratégicas. No es únicamente innato: se desarrolla con formación, práctica, redes y resiliencia. Atrévete a innovar, liderar y transformar tu entorno con pasión, visión y disciplina.

Próximo paso

Identifica una pequeña idea, busca mentoría y prueba un primer prototipo en 30 días.



UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

RED LATINOAMERICANA
de Cooperación Universitaria



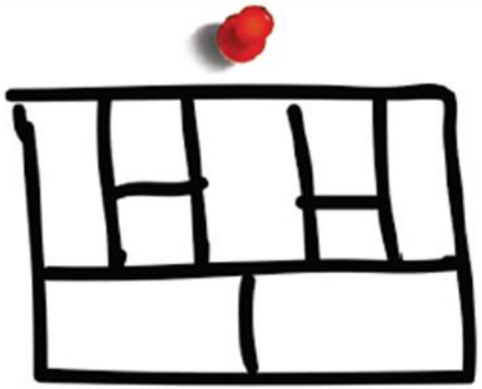
Taller: Generación de ideas de negocio y emprendedorismo (Habilidades directivas, Modelos de negocios, herramientas diversas y plan de negocios)

Todos podemos desarrollar un proyecto o emprendimiento sin tener en cuenta la envergadura, la edad o el dinero disponible.

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

MODELOS DE NEGOCIOS

EL DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIOS PARA COMPETIR EN UN MERCADO GLOBAL



POR DR. C.P./LIC. V.EDUARDO BARG

“La mejor manera de predecir el futuro es crearlo”

Peter Drucker

DE LA IDEA AL MERCADO…



Unas reflexiones previas…

¿POR QUÉ HAGO ESTO?

Porque quiero trabajar todos los días con la sensación de que estoy afrontando un reto del que sentirme satisfecho y recompensado y que me va a aportar independencia económica y el ser mi propio jefe

¿SOY FLEXIBLE A LOS CAMBIOS?

En ocasiones, el éxito se alcanza haciendo cosas muy distintas de las que pensaba y en cualquier caso, requiere una adaptación continua al mercado que se consigue a través del conocimiento que obtengo de mis clientes

Unas reflexiones previas…

- ¿ME DEJO ACONSEJAR?

Aunque me considere una persona independiente siempre es buena idea contar con personas de confianza y con experiencia, a las que pedir asesoramiento o con las que colaborar

- ¿LO CONSEGUIRÉ?

Soy consciente de que se trata de una carrera exigente, que requiere de una gran dedicación y donde el éxito no siempre está garantizado

Modelo de Negocio



…es el mecanismo por el cual un negocio trata de generar ingresos y beneficios. Es un resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes. Implica tanto el concepto de estrategia como el de implementación.

…es una herramienta conceptual que, mediante un conjunto de elementos y sus relaciones, permite expresar la lógica mediante la cual una compañía intenta ganar dinero.

…es una representación simplificada de la lógica de negocio. Describe lo que un negocio ofrece a sus clientes, cómo llega a ellos, y cómo se relaciona con ellos.

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Naturaleza de este documento

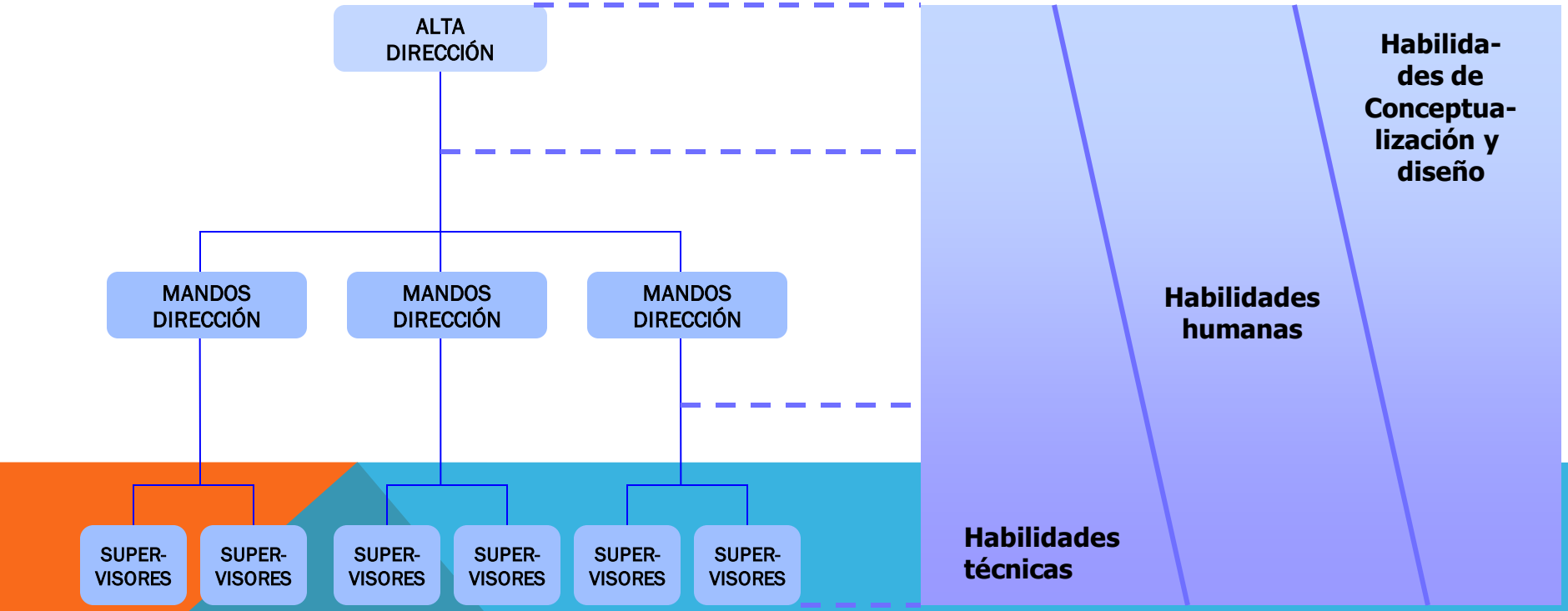
Este documento presenta una simulación económico-financiera de la idea de negocio realizada en base a las expectativas e información aportada por la persona promotora.

Su viabilidad dependerá que se cumplan los objetivos de ventas, gastos e inversiones estimados en el documento.

El modelo de negocios es la mejor forma de entender un proyecto empresarial
Describe la lógica de como una organización crea, entrega y captura valor.

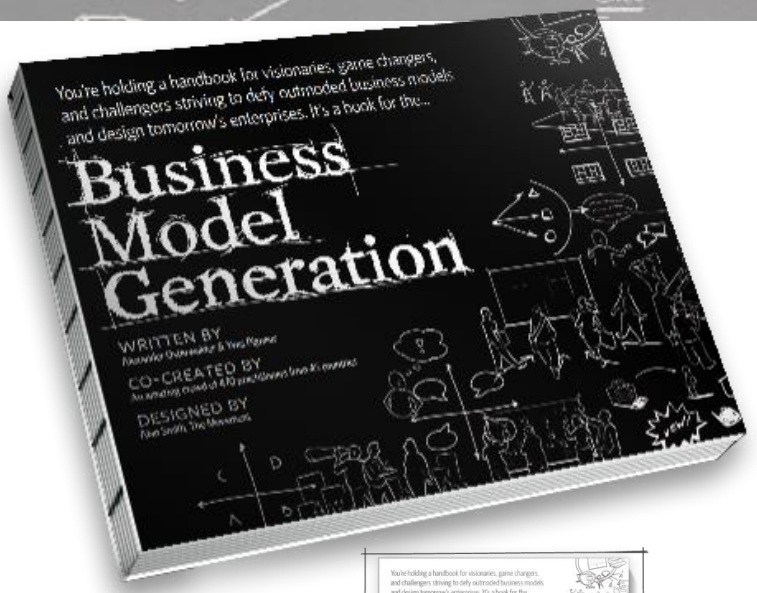
Wikipedia

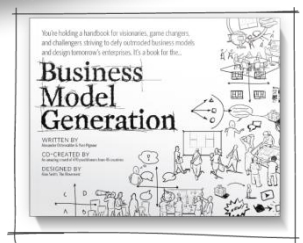
HABILIDADES ADMINISTRATIVAS SEGÚN NIVELES ORGANIZACIONALES





Como?





El método de lienzo de Alex Osterwalder

Un modelo de negocios describe los fundamentos de cómo una organización crea, desarrolla y captura valor

Biz model generation canvas (lienzo de modelos de negocios) – Libro Biz model generation

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

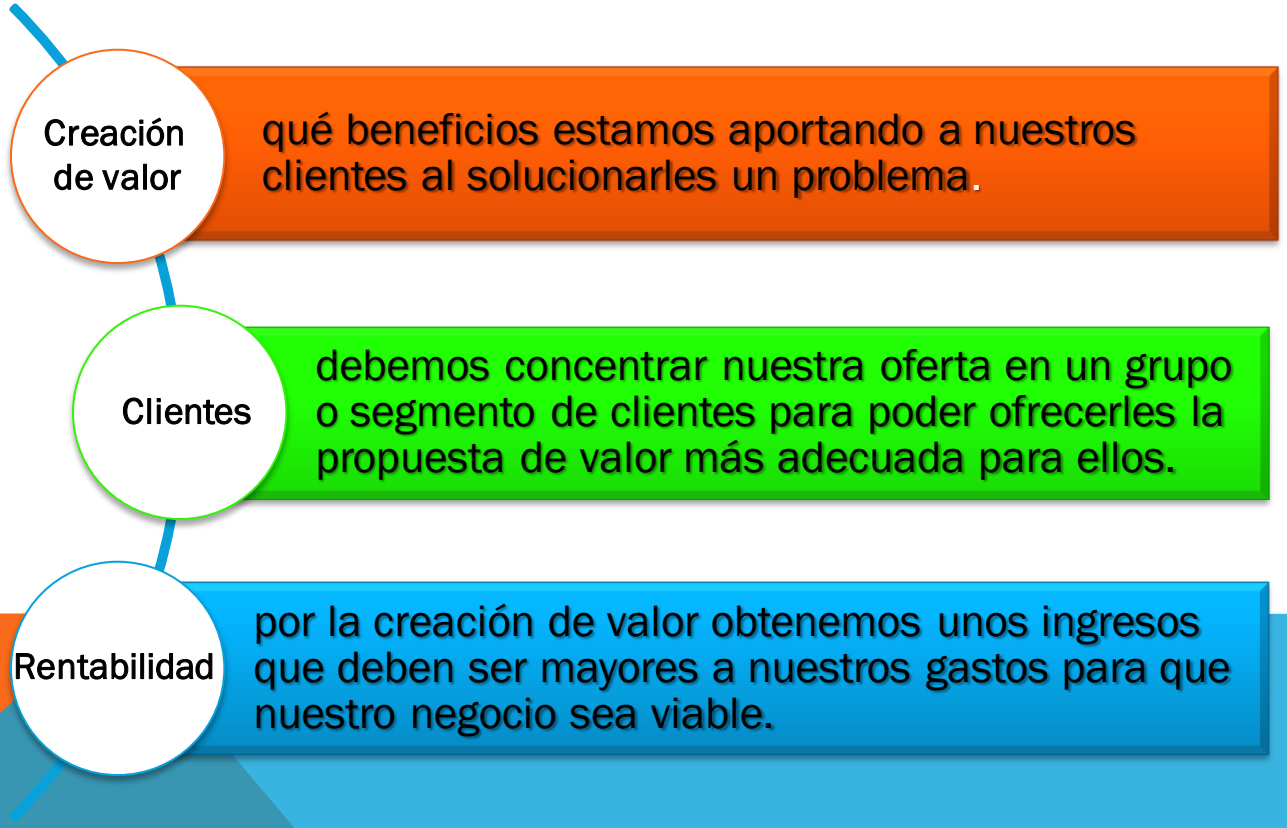


Un modelo de negocio es la forma en que una empresa crea o aportar valor a sus clientes, obteniendo una rentabilidad a cambio.

Esa es la esencia del modelo de negocio: crear valor, donde los posibles clientes estén dispuestos a pagar por ese valor y, evidentemente, obtener ingresos con esta actividad que superen los costos. Si no tenemos muy claro estos 3 pilares básicos del modelo de negocio, realmente no tenemos un negocio.

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

A partir de esta definición tan simple obtenemos los 3 pilares básicos en los que se sustenta nuestro modelo de negocio:



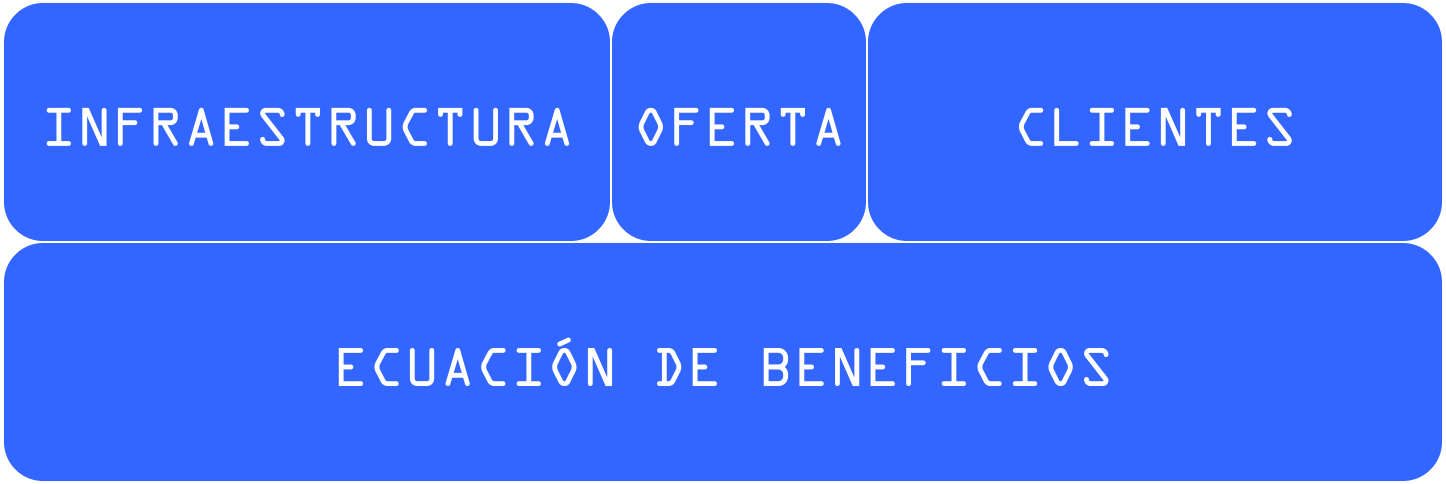
Nuestro enfoque se basa en la noción de ”Modelo de Negocio”

Los modelos de negocio empresariales no son misterios herméticos encerrados en formulaciones matemáticas.

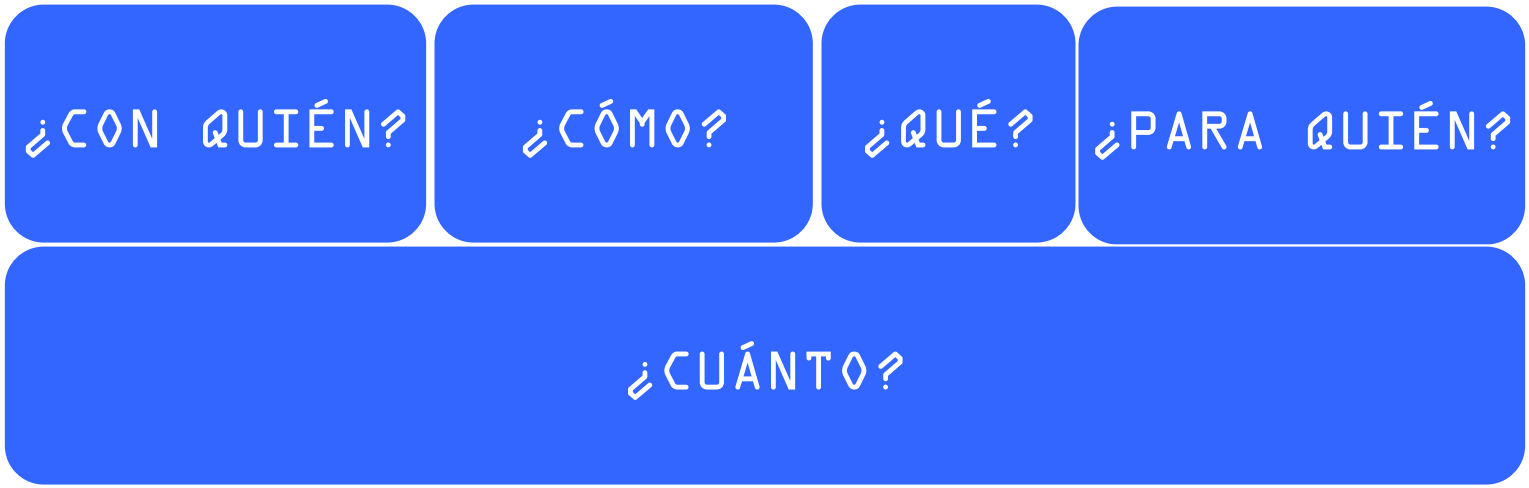
Es la historia de cómo funciona una empresa

ZARA DELL IKEA easyJet

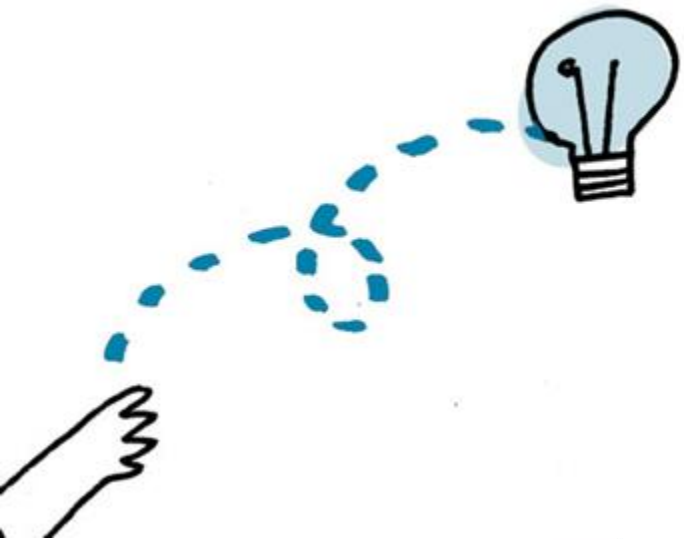
Las principales áreas de un modelo de negocio

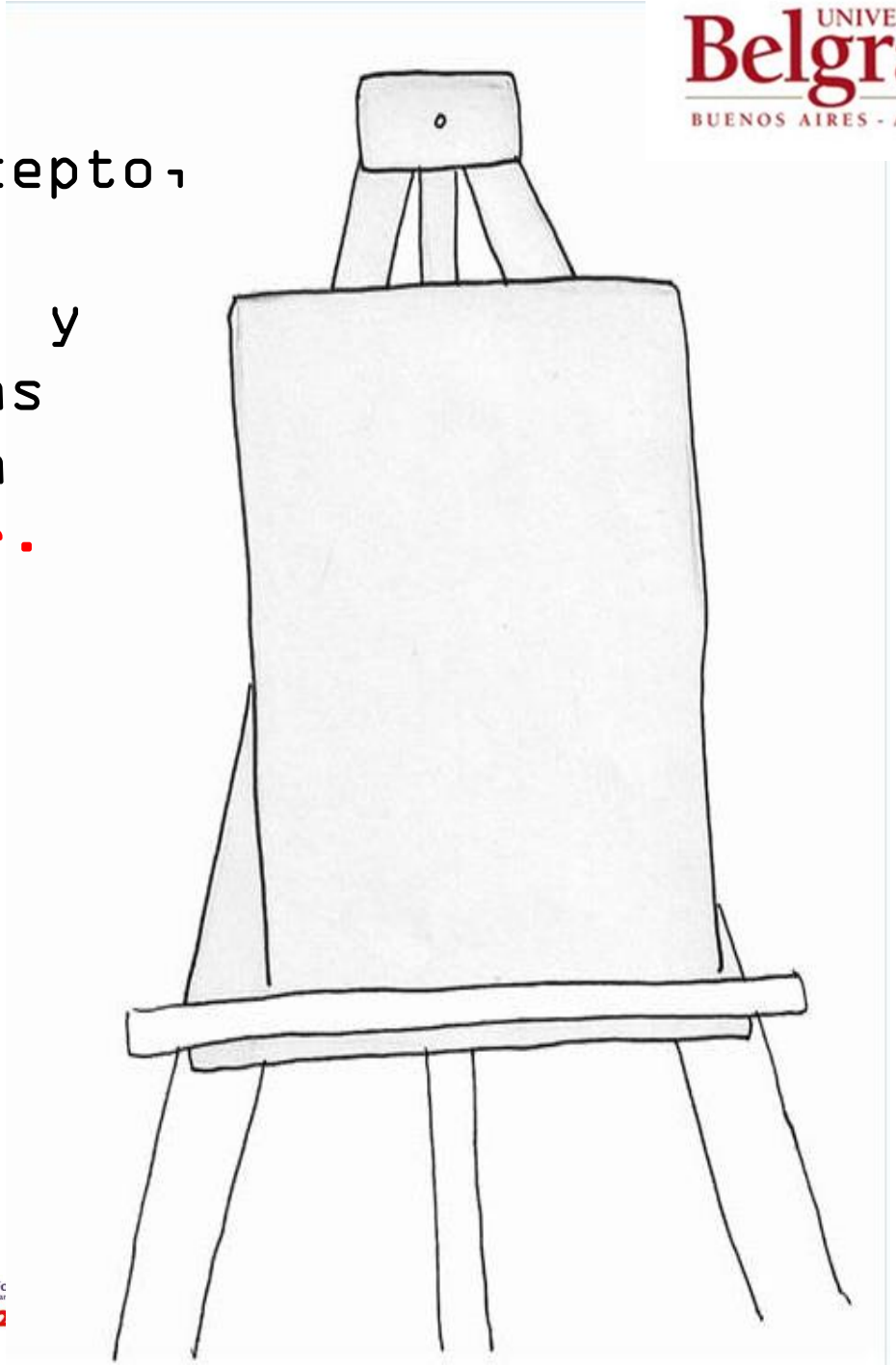


Las principales cuestiones de un modelo de negocio



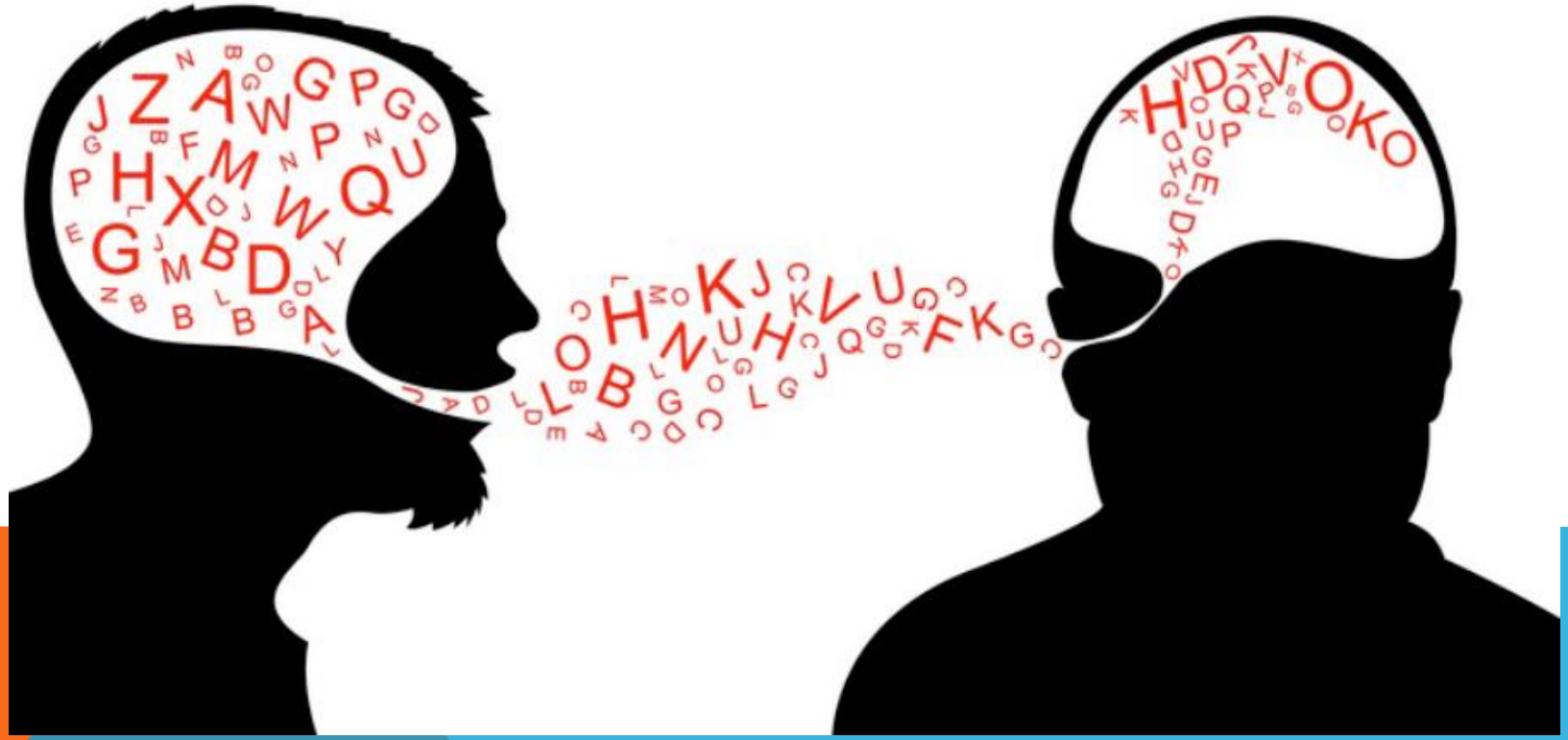
El Lienzo: Un concepto, con un lenguaje compartido, visual y generador de nuevas alternativas. Para lanzar y aprender.





¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Necesitamos un lenguaje común para hablar de modelos de negocio

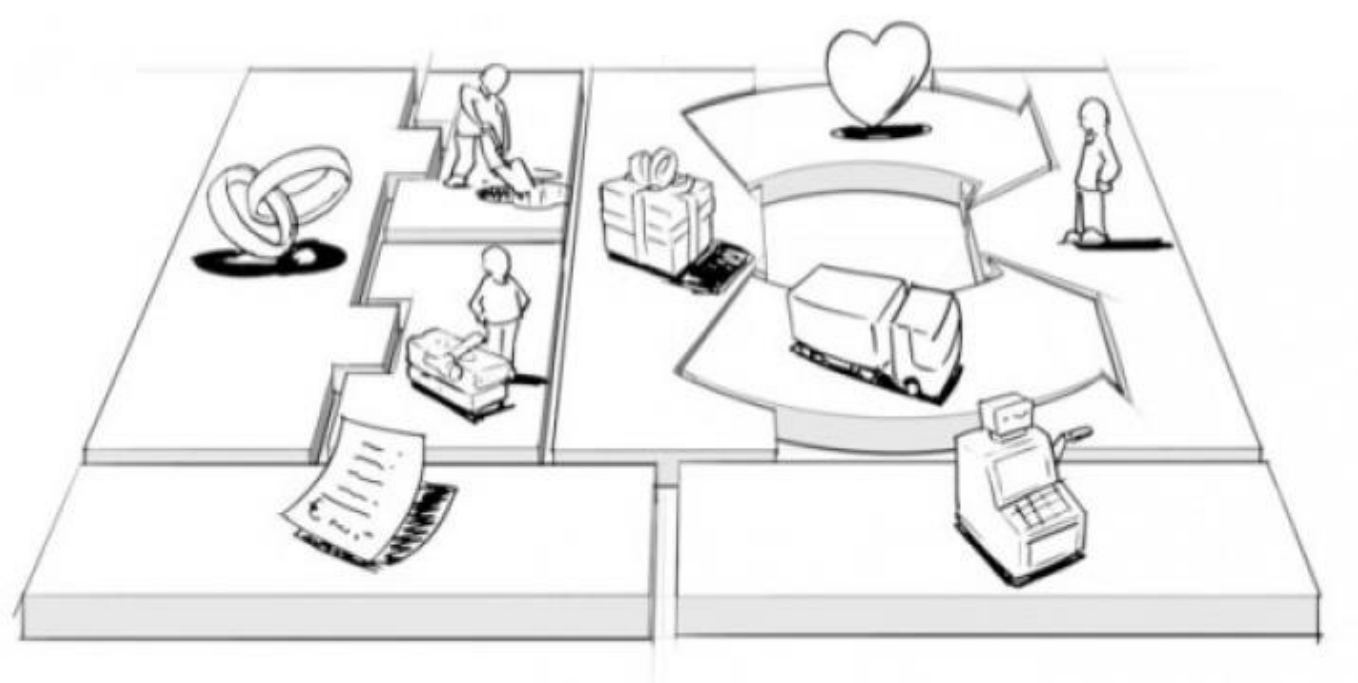


Características básicas de un buen modelo de negocios

- Simple
- Claro
- Enfocado

MODELO CANVAS

Modelo CANVAS, es una herramienta nos ayudará a definir aspectos relevantes, como la relación con nuestros clientes o nuestras actividades clave.

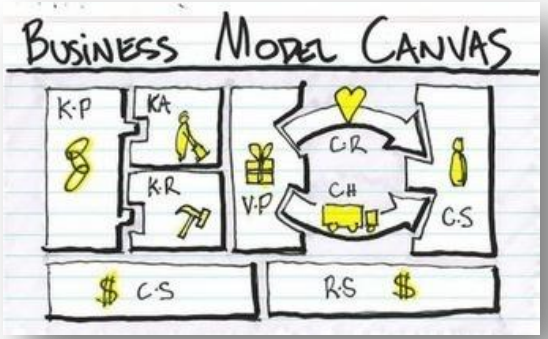


¿QUÉ ES UN MODELO CANVAS?

¿Qué es un CANVAS?

CANVAS = LIENZO

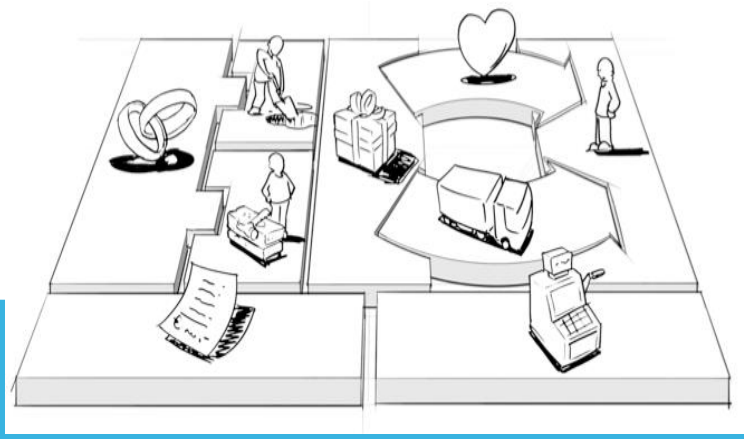
- 1 Tela fuerte preparada para pintar sobre ella.
- 2 Pintura hecha sobre esta tela.
- 3 Pedazo de tejido fino de lino, cáñamo o algodón.
- 4 Parte o trozo continuo y recto de una muralla, entre dos salientes.



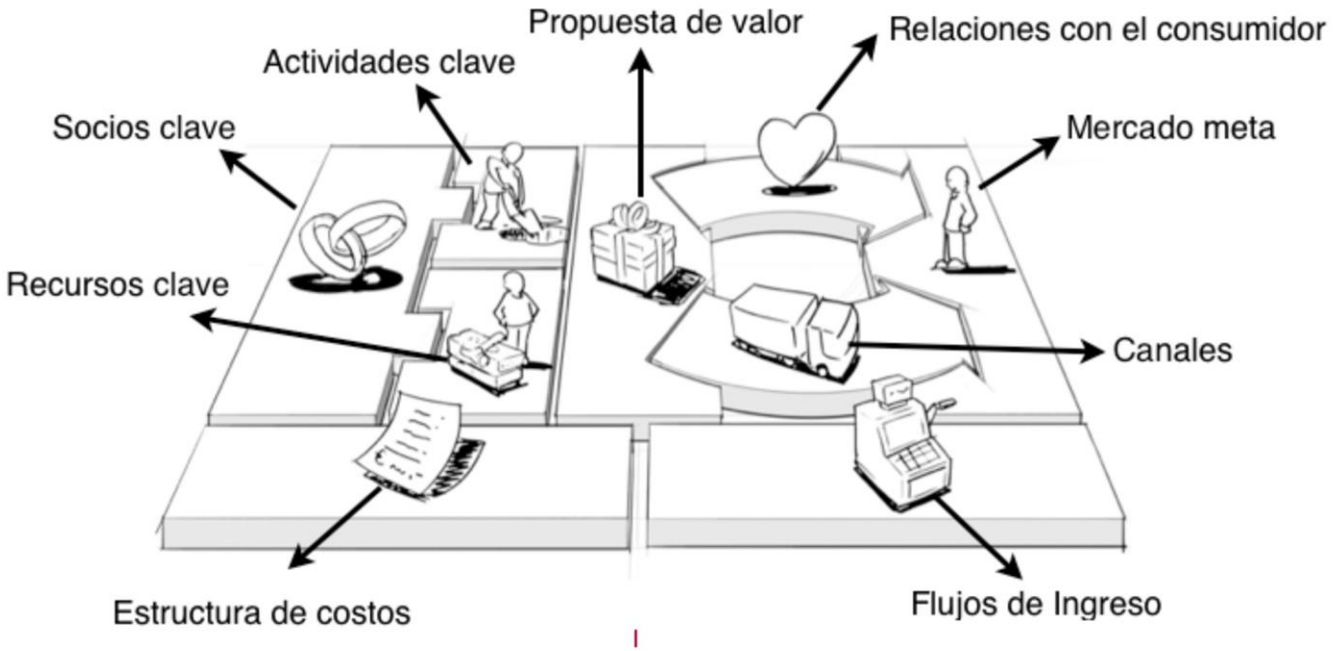
- En pocas palabras un CANVAS es un mapeo general de la empresa, ya que en el plasmamos las áreas y a través de éste, nos damos cuenta de cómo está estructurada la empresa y si tenemos una propuesta de valor única.

Biz model canvas

- **Formato simplificado para el diseño de modelos de negocio**
- **Consiste en 9 bloques de negocio**
  - Segmentos de Clientes
  - Propuesta de Valor
  - Canales
  - Relaciones
  - Flujos de Ingresos
  - Recursos Clave
  - Actividades Clave
  - Alianzas
  - Estructura de Costos
- **Es una abstracción que nos permite ver los actores claves del negocio y poder entender las diferentes implicaciones entre estos a nivel macro**



MAPA DE MODELO DE NEGOCIOS



Lado Izquierdo

- Parte lógica
- Sobre la eficiencia

Lado derecho

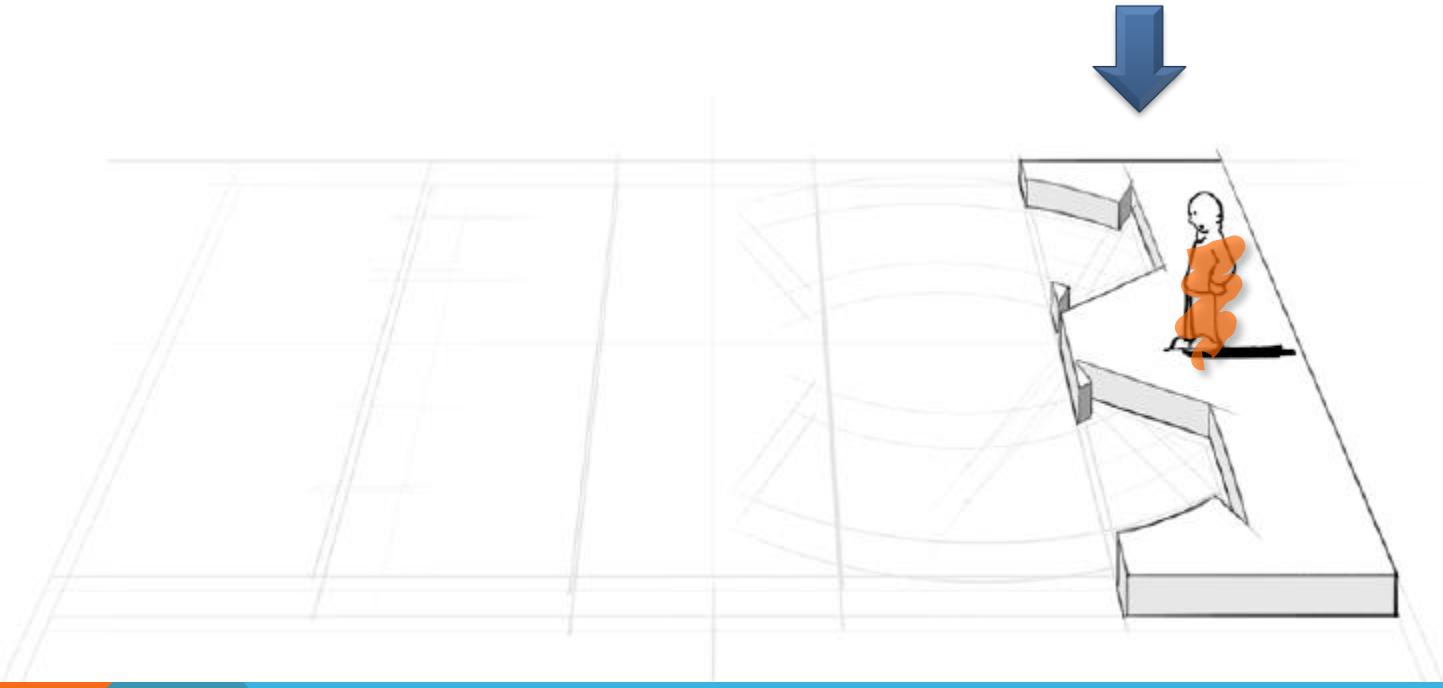
- Parte emotiva
- Sobre la generación de valor

1

El bloque de **clientes** define los diferentes grupos de personas u organizaciones que la empresa desea alcanzar y servir

Los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocios. Para satisfacerlos de la mejor forma posible es posible agruparlos en distintos segmentos, comportamientos comunes, o algún otro atributo.
Una organización debe realizar un análisis sobre cuáles segmentos servir y cuáles ignorar. Una vez definidos, el modelo de negocios debe ser diseñado en torno a un entendimiento de sus necesidades específicas.

¿Para quién estamos creando valor?



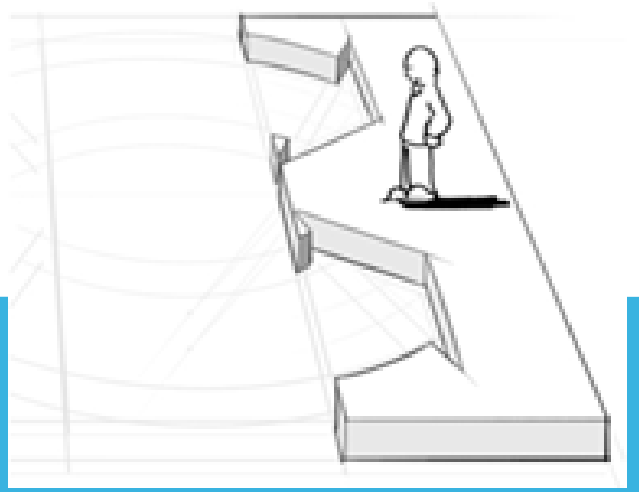
POR DR. C.P./LIC. V.EDUARDO BARG

- Mercados masivos
- Nichos de mercado
- Segmentos específicos
- Segmentos diversificados

Segmentos de Clientes

- ¿Cuáles son nuestros clientes (actuales/potenciales)?
- ¿Cuáles podrían ser clientes indirectos?
- ¿Existen nichos importantes o es para las masas?

- En emprendimientos sociales se puede hablar de público meta u objetivo

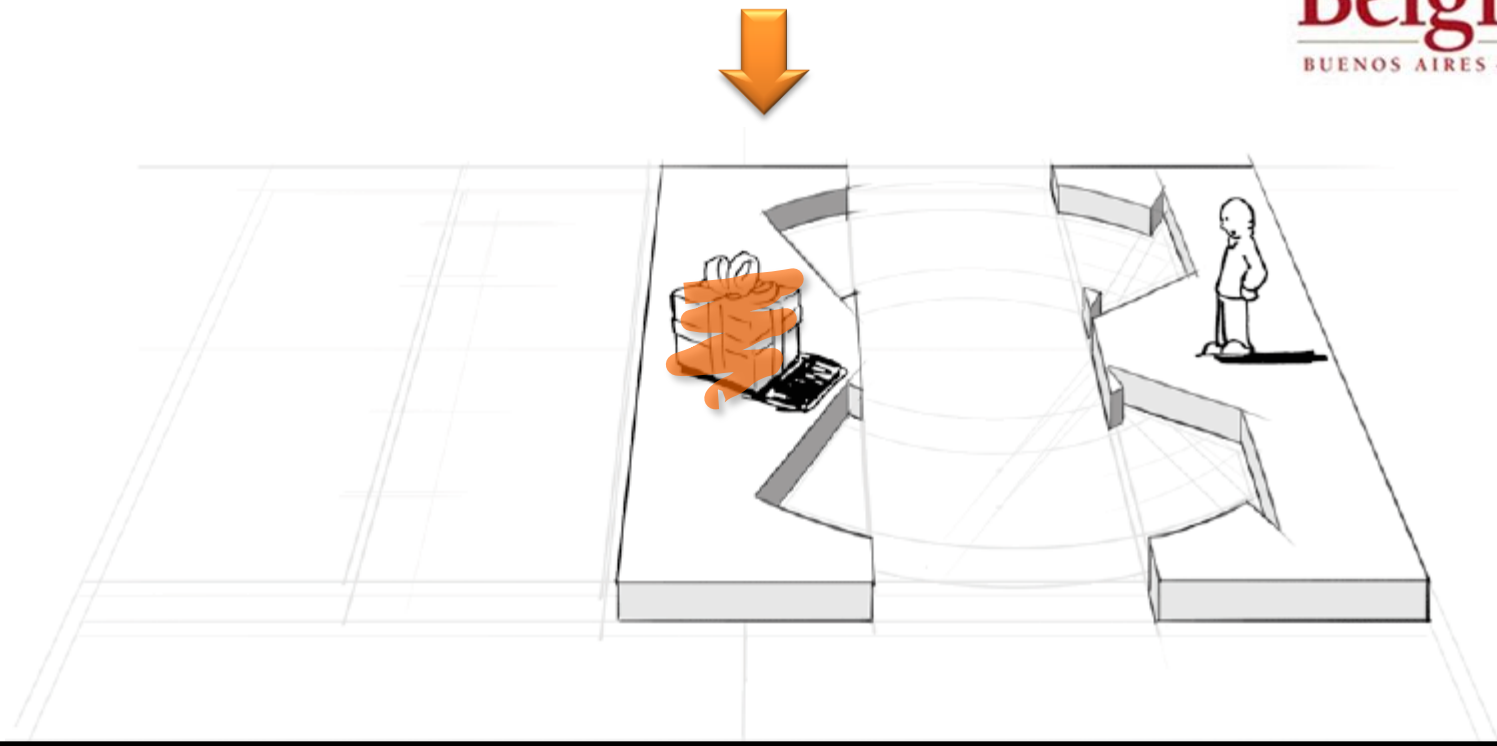


2

La **propuesta de valor** describe el set de productos y/o servicios que crean valor para un segmento específico de clientes

La propuesta de valor es la razón, es el por qué los clientes prefieren una empresa sobre otra, satisface la necesidad del cliente al que apunta. Es un conjunto de beneficios que una organización ofrece a sus consumidores. Algunas propuestas pueden ser innovadoras y presentan una idea nueva o disruptiva. Otras, similares a las existentes, pero con nuevos atributos.
¿Cuál es nuestra oferta distintiva?

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

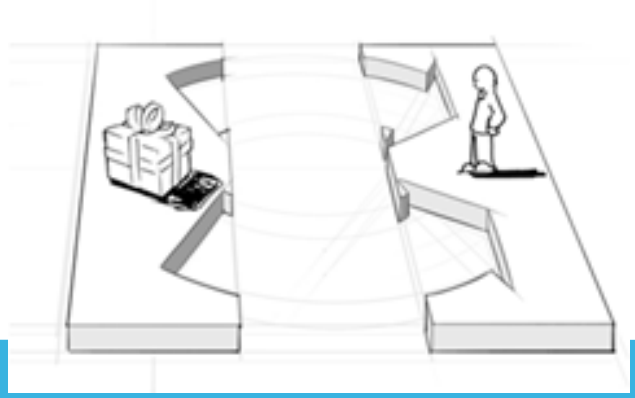


POR DR. C.P./LIC. V.EDUARDO BARG

- Precio
- Novedad
- Desempeño
- Velocidad de servicio
- Customisación
- Diseño
- Marca/status
- Reducción de costos
- Reducción de riesgos
- Accesibilidad
- Excelencia
- Eexperiencia del consumidor

Propuesta de valor

- ¿Cuál es la necesidad/problema/oportunidad que estamos generando?
  - ¿Diferencia de precio?
  - ¿Calidad del material/proceso?
  - ¿Ahorro de tiempo?



- Dentro de emprendimientos sociales podríamos utilizarlo también como el impacto a generar.
- Cual es la diferencia que estamos ofreciendo

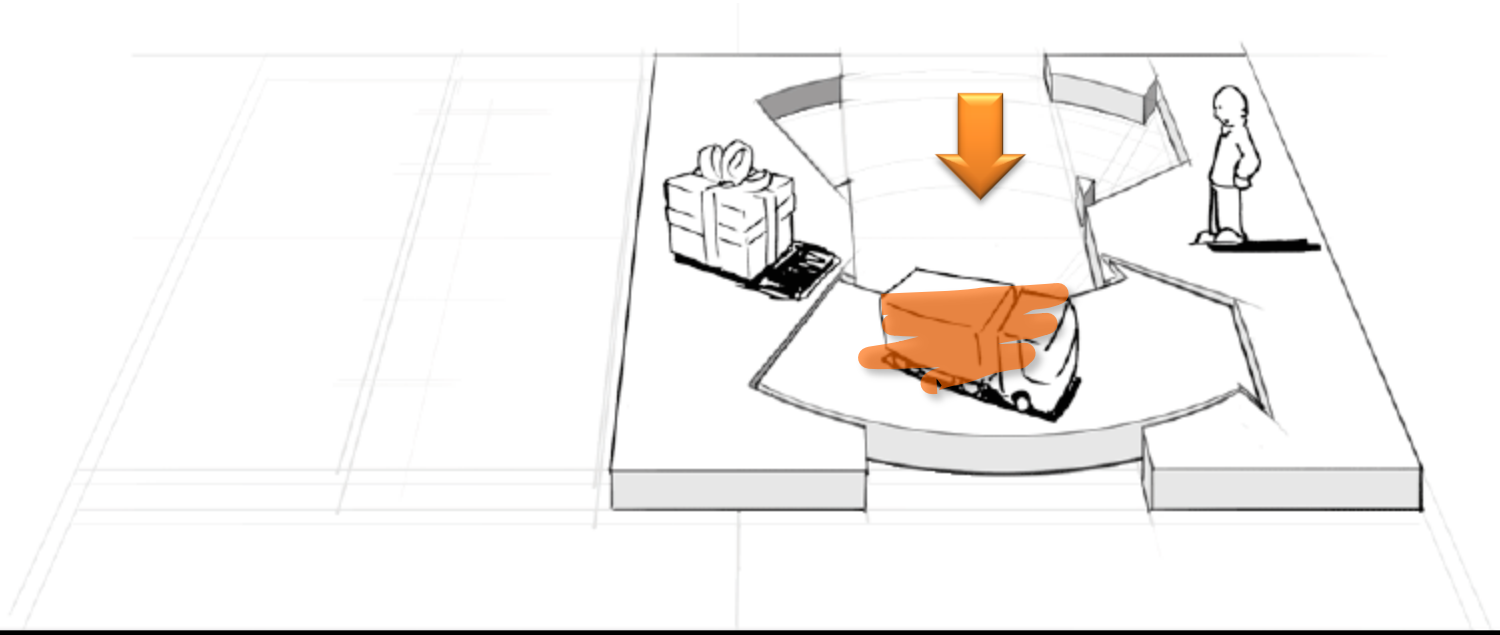
3

Los **canales** describen cómo una compañía comunica y llega a su segmento de clientes para entregar su propuesta de valor

Los canales de comunicación, distribución y ventas son la interfase con los clientes. Son puntos de contacto que juegan un rol importante en la experiencia del cliente.

¿Cómo se entrega la propuesta de valor al cliente?

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA



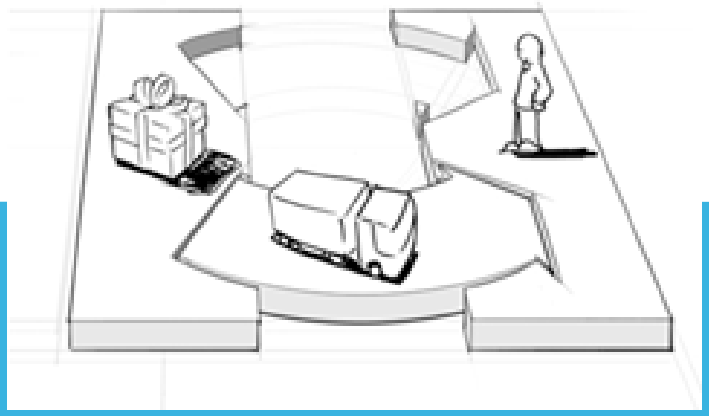
Etapas
- Reconocimiento
- Evaluación del cliente
- Compra
- Entrega del producto
- Post venta

Propios
Subcontratados
Directos
Indirectos
Fuerza de ventas

Ventas web
Tiendas propias
Distribuidores
Concesiones
Publicidad

Canal

- **¿Cómo se va a entregar la propuesta de valor a nuestro público meta?**
- **El canal es fundamental a la hora de pensar en crear una experiencia para el cliente o público meta.**



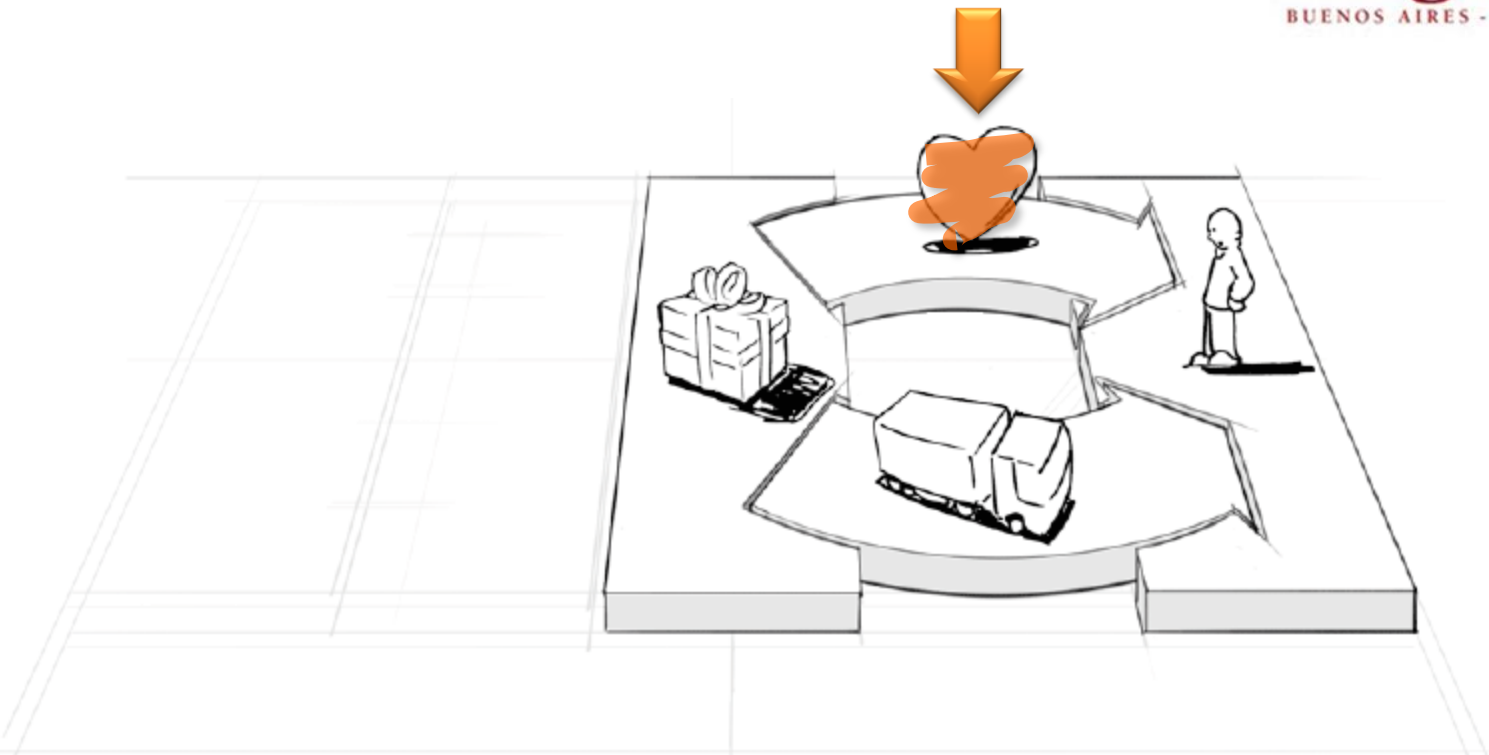
4

El bloque de **relación con clientes** describe los tipos de relaciones que una compañía establece con un segmento específico

Se debería clarificar el tipo de relación que la empresa quiere establecer con su segmento de clientes. Las relaciones pueden ser desde personalizadas a automatizadas. Las relaciones pueden ser motivadas por: adquirir nuevos clientes, retener clientes o incrementar ventas.

¿Qué tipo de vínculo creamos con el cliente?

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA



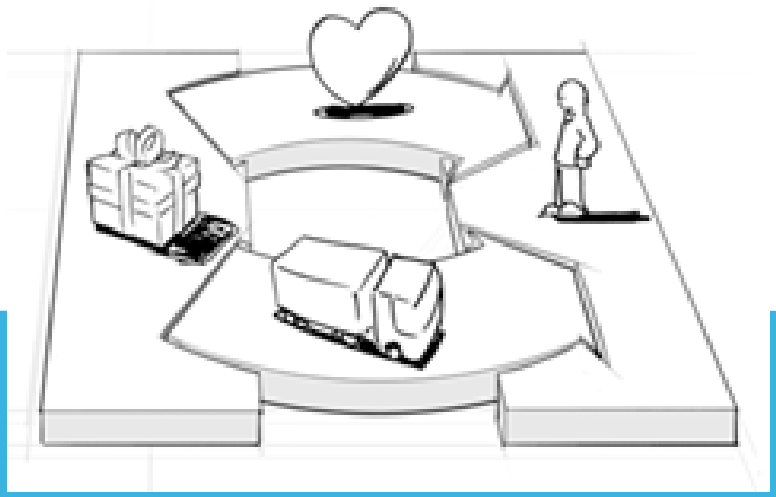
Asistencia individual
Asistencia personalizada
Autoservicio

Comunidades
Co-creación de productos
Servicios automatizados

Relación

- Mecanismos para desarrollar una relación con el cliente
- Mantenimiento de relación y contacto
- Obtención de retroalimentación

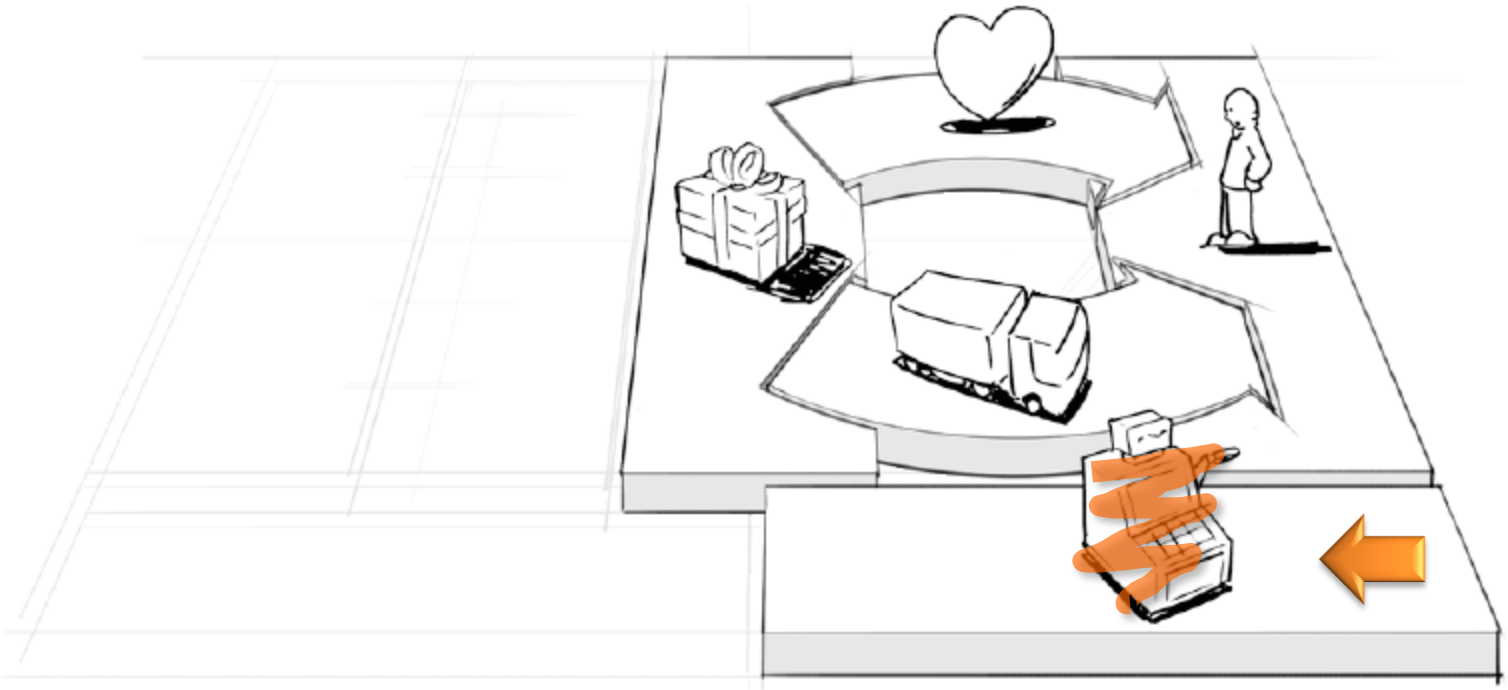




5

El **flujo de ingresos** representa la caja que una empresa genera, proveniente de los distintos segmentos de clientes

Una compañía debería preguntarse por qué propuesta de valor los clientes están dispuestos a pagar. Contestando esta pregunta, se detectan los distintos flujos de ingresos.
Los flujos pueden tener diferentes mecanismos de precios, dependencia de mercado, volumen, etc.
¿Cuanto están dispuestos a pagar por la propuesta de valor?



Venta de bienes tangibles
Fee de uso
Suscripciones
Arriendo

Préstamo
Rentas
Licencias
Comisiones

→ **Mecanismos de fijación de precios**

Flujos de Ingreso

- **Modelos de negocio actuales y potenciales que generen ingresos al proyecto.**



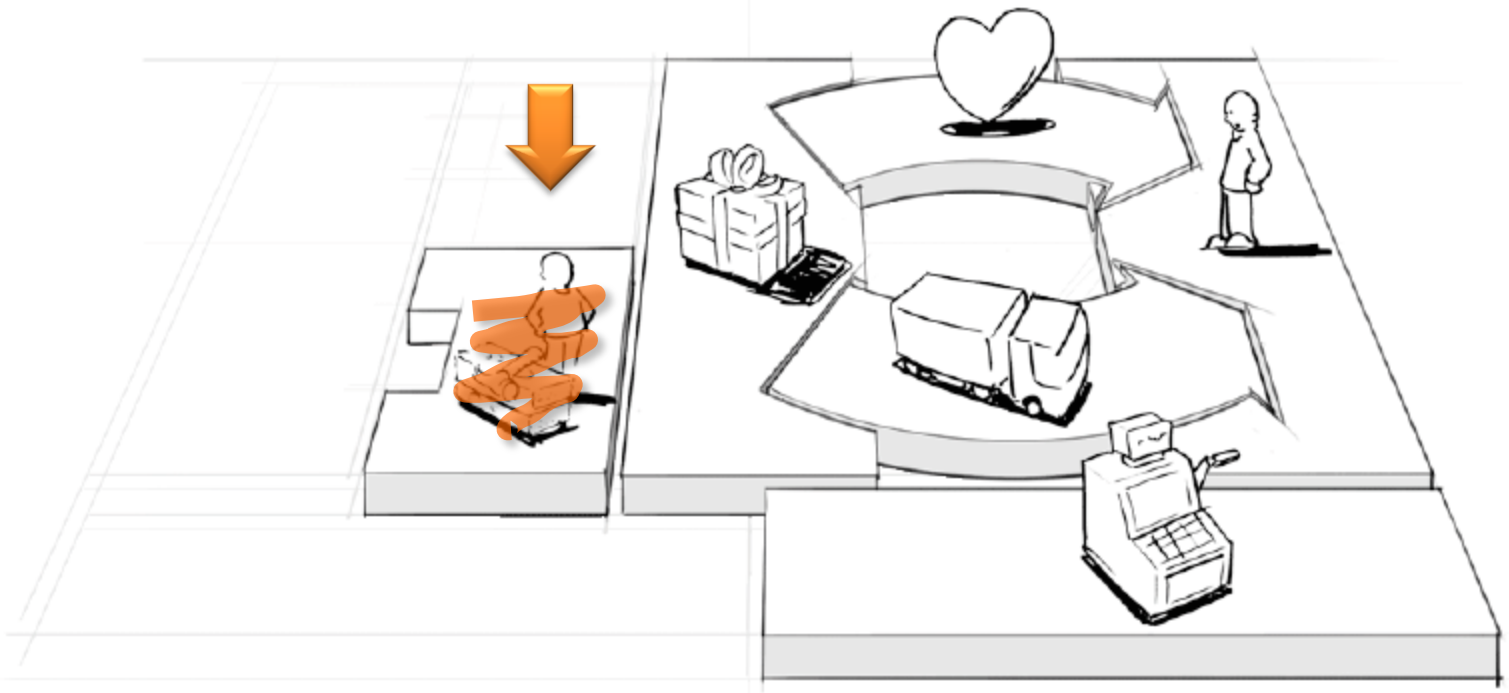
6

Los **recursos clave** describen los elementos más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Toda empresa requiere de recursos que le permitan crear y ofrecer una propuesta de valor, alcanzar sus mercados, mantener sus relaciones con los clientes y generar ingresos. Se requieren diferentes recursos para distintos modelos de negocios. Ellos pueden ser físicos, financieros, intelectuales o humanos y pueden ser propios, arrendados o adquiridos de socios.

¿Que recursos necesitamos para generar la propuesta de valor, hacerla llegar al cliente, relacionarnos con el cliente y generar ingresos??

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA



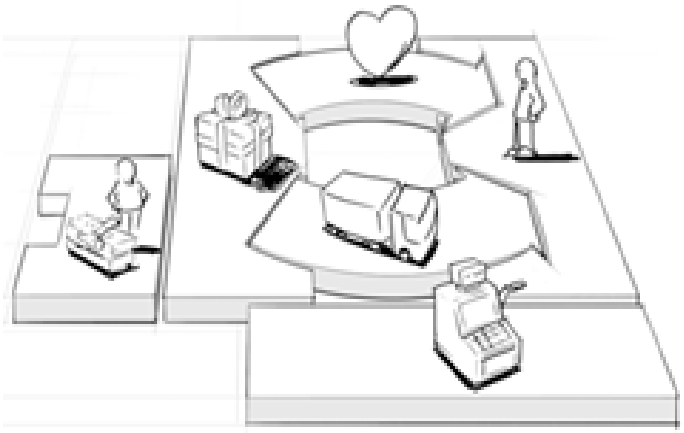
Equipos
Maquinarias
Automóviles
Puntos de venta

TI
Bodegas
Infraestructura logística
Oficinas

Recursos intelectuales
Conocimientos
Patentes
Derechos de uso

Recursos humanos
Financieros

Recursos Clave

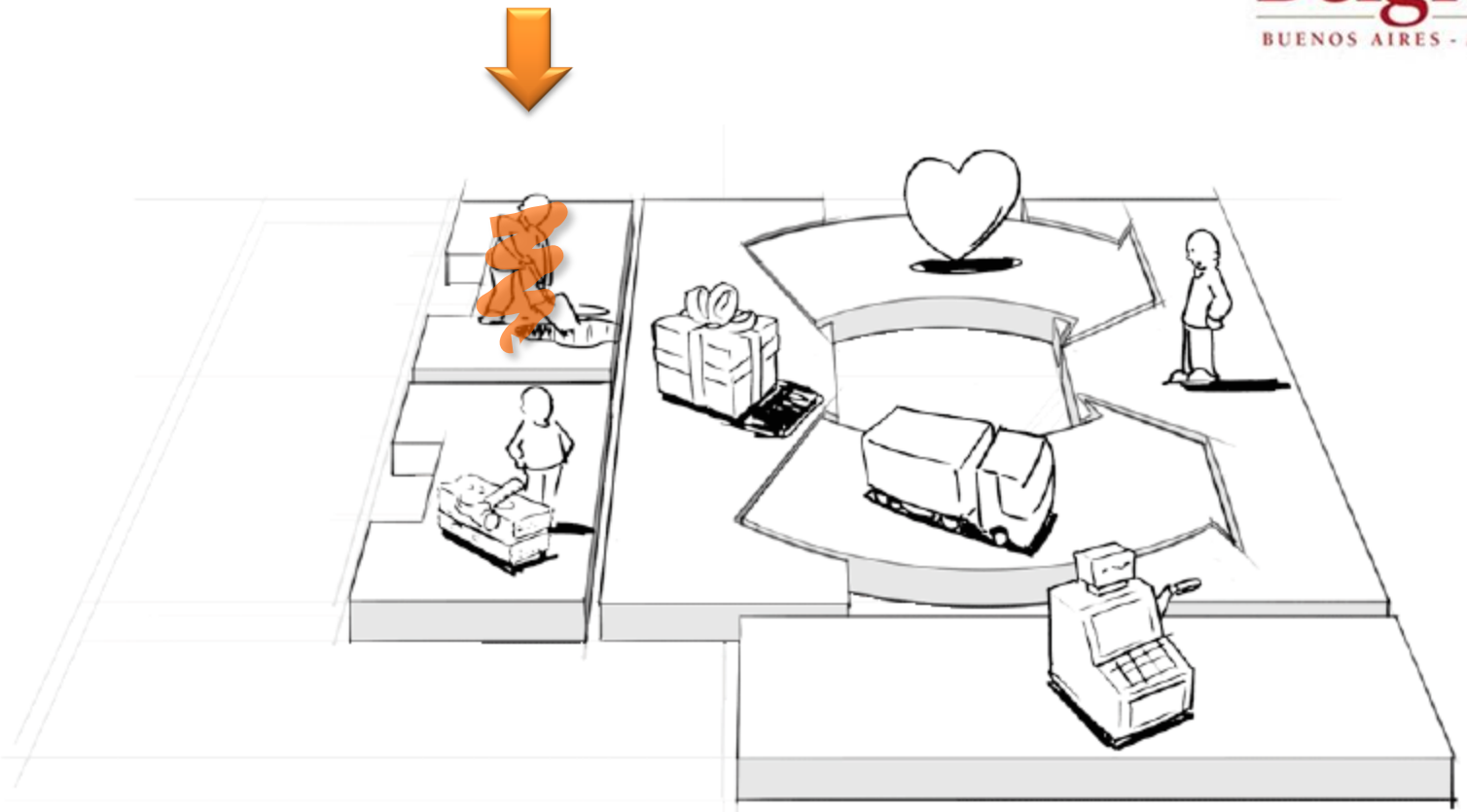


- Recursos necesarios para poder llevar la propuesta al mercado
- Que recursos ocupamos, vamos a consumir, de que tipo, y en que proporciones

7

Las **actividades clave** describen las acciones más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Son las actividades necesarias para crear y ofrecer la propuesta de valor a los clientes, alcanzar ciertos mercados, mantener relaciones con clientes y generar ingresos.
¿Que acciones críticas debemos realizar para operar de manera exitosa?

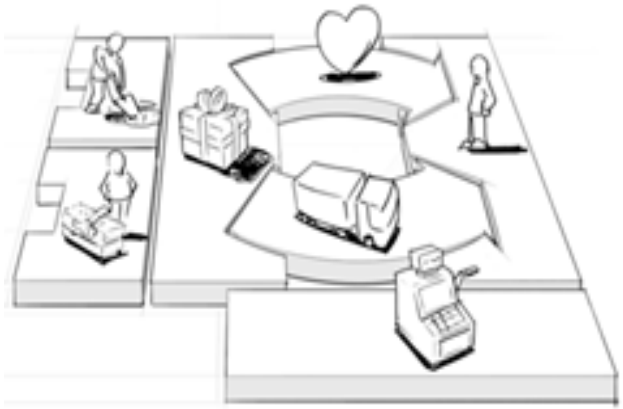


Producción
Diseño
Armado de productos

Entrenamiento
Resolución de problemas
Operación

Actividades Clave

- Significan las actividades internas que nos permiten entregar la propuesta de valor a través de los diferentes canales y con un tipo de relación
    - Procesos de producción
    - Marketing
    - Distribución
    - + KPI´S



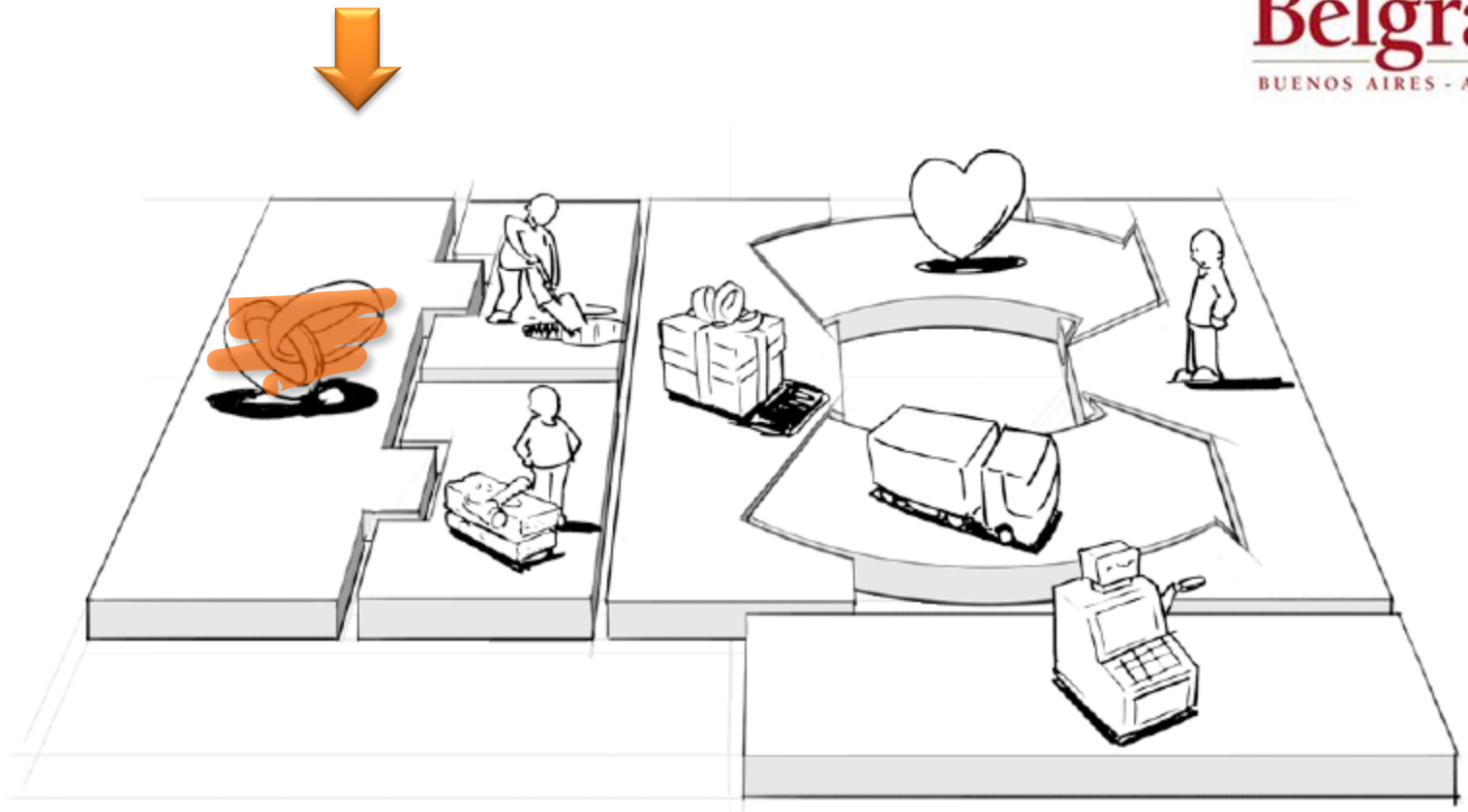
8

La **red de partners** describen las alianzas más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Las compañías crean alianzas y partnerships para optimizar sus modelos de negocios, reducir riesgos o adquirir recursos. Se pueden generar alianzas estratégicas entre no competidores, alianzas estratégicas con competidores, joint ventures para nuevos negocios, alianzas con proveedores, socios, etc.

¿Que alianzas críticas debemos concretar para que el modelo sea exitoso?

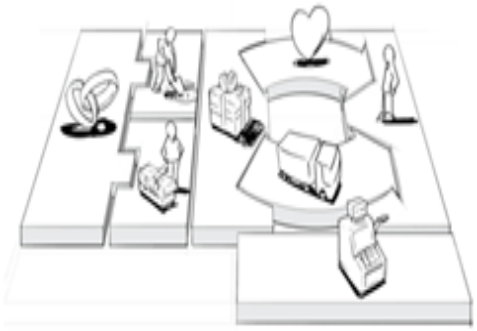
UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA



Motivaciones para crear alianzas:

- Optimización y economías de escala
- Reducción de riesgos e incertidumbres
- Adquisición de recursos y actividades particulares

Alianzas





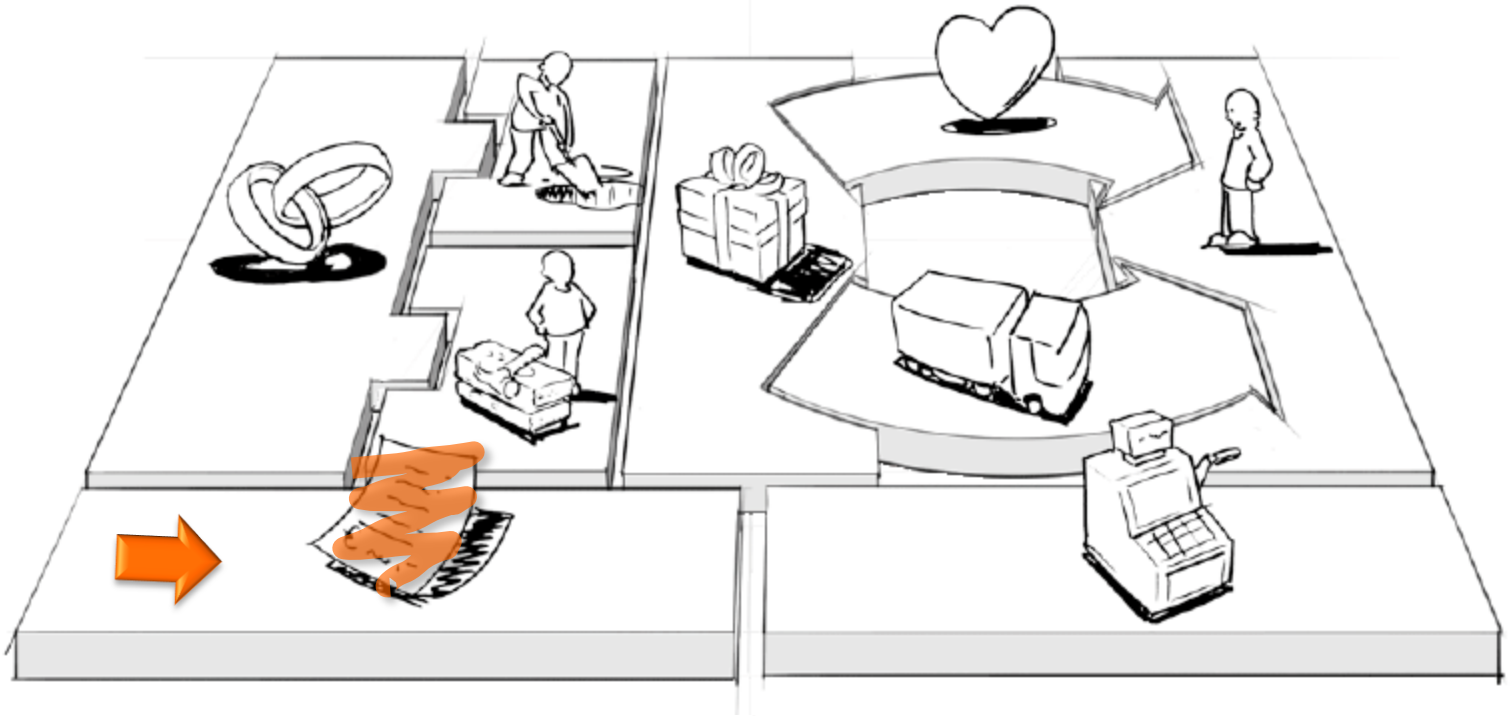
- **Definición de las alianzas necesarias para:**
  - **Complementar actividades**
  - **Optimizar el consumo de recursos**
  - **Apoyar las relaciones o los ingresos**

9

La **estructura de costos** describen los costos que debemos incurrir para operar el modelo de negocios

Se describen los costos más relevantes que deben solventar para operar bajo un modelo de negocios en particular. Crear y entregar valor, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos llevan un costo asociado.
¿Cuáles son los costos más relevantes del modelo?

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

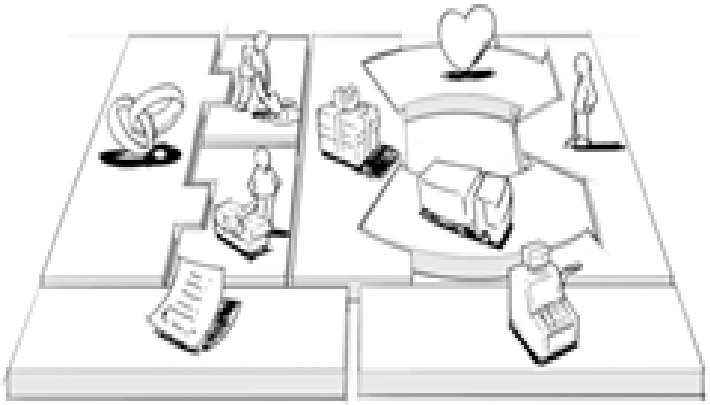


Orientación a costos
↕
Orientación a valor

Costos fijos
Costos de RRHH
Arriendos
Costo materias primas

Costos variables
Economías de escala
Economías por amplio scope

Estructura de Costos



- Listado de costos fijos y variables
- Se busca innovar y minimizar los costos
- Debe permitir el crecimiento

Modelo de Negocio

Socios Estratégicos

¿Quiénes son?

¿Quiénes le ofrecen servicios y recursos estratégicos?

¿Qué actividades internas podrían subcontratarse para bajar costos y mejorar la calidad?

Actividades claves

¿Cuáles son las actividades y los procesos clave en su modelo de negocios?

Recursos claves

¿Cuáles son los recursos clave y más costosos en su BM?

Propuesta De valor

¿Usted que ofrece a sus clientes en términos de productos / servicios?

¿Qué es lo que pagan los clientes?

¿Qué lo diferencia de otros oferentes?

Administración de la relación

¿qué tipo de relación construye usted con sus clientes?

¿Tiene usted alguna estrategia?

Canales de distribución

¿Cómo hace el cliente para adquirir el producto?

¿A través de que medios?

Segmento de mercado

¿quiénes son sus clientes?

¿puede describir sus diferentes tipos clientes?

¿cuál es la diferencia de cada segmento?

Estructura de costo

¿Cómo luce su estructura de costos?

¿Cuáles son los más importantes costos al poner en funcionamiento su empresa?

Ingresos / Precios

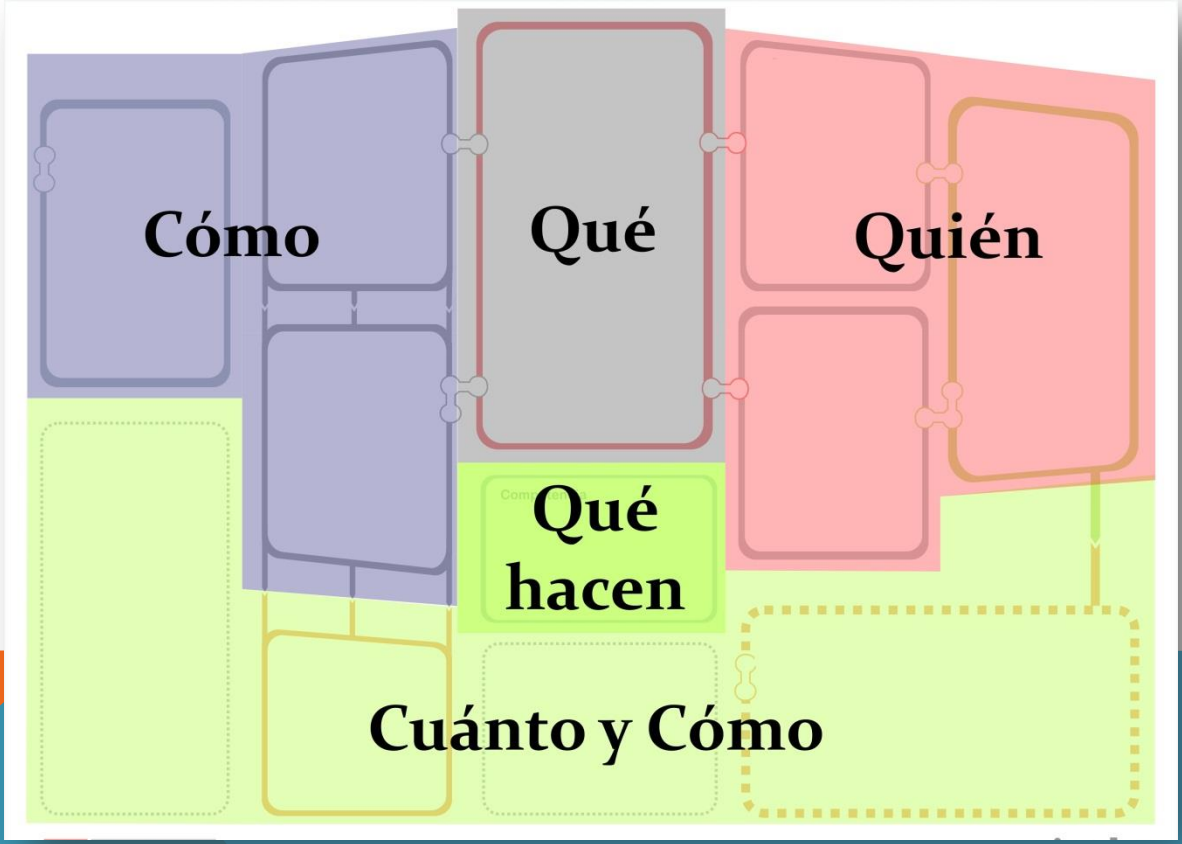
¿Cuál es su estructura de ingresos?

¿Cómo gana dinero?

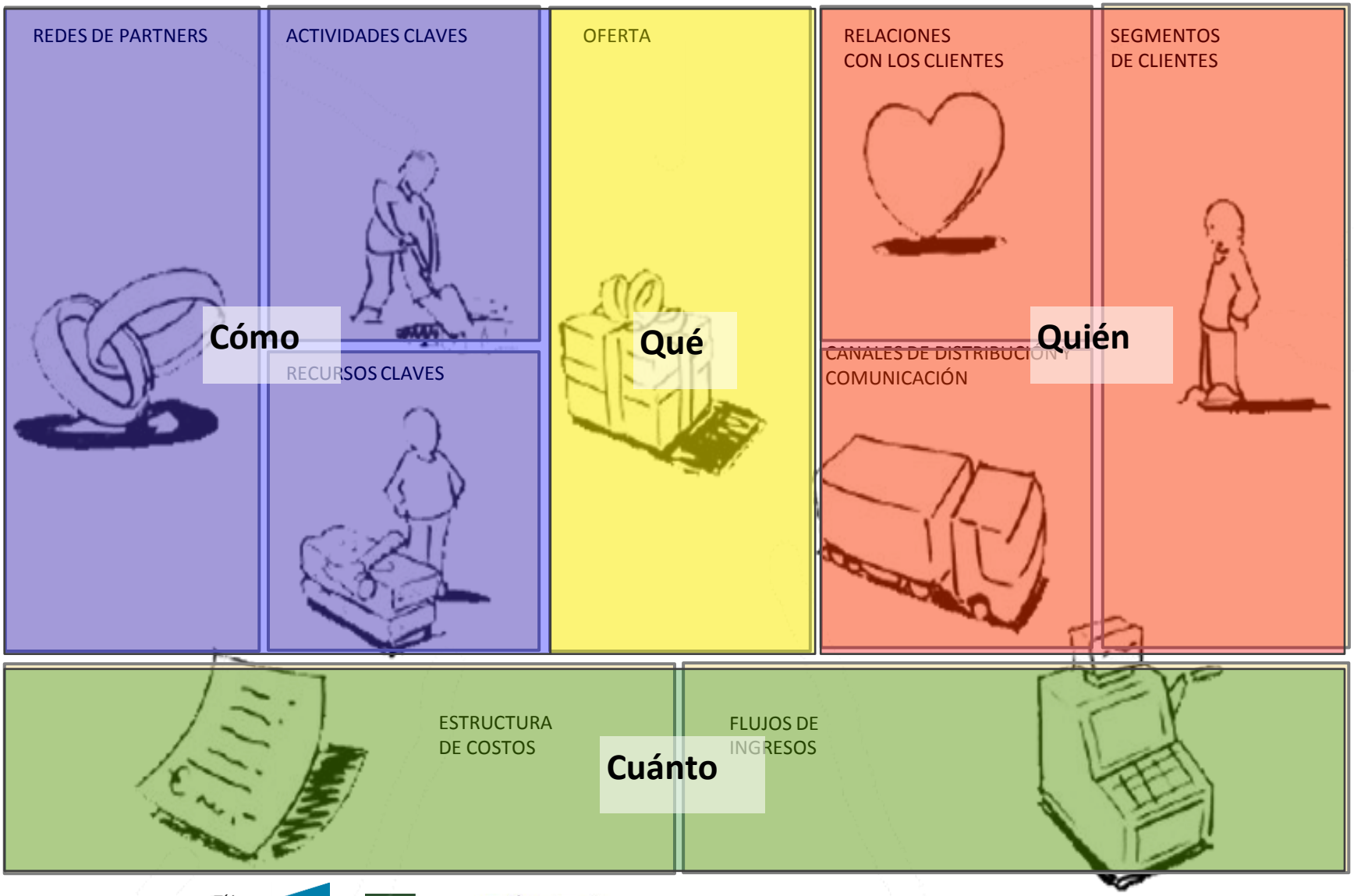
¿Qué tipo de ingresos obtiene usted? (transacciones bancarias, facturación directa, pago por crédito, etc)

LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS

Los bloques del modelo CANVAS siempre deben responder:



Lienzo de Modelo de Neocios



Lienzo de Modelo de Negocio



UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

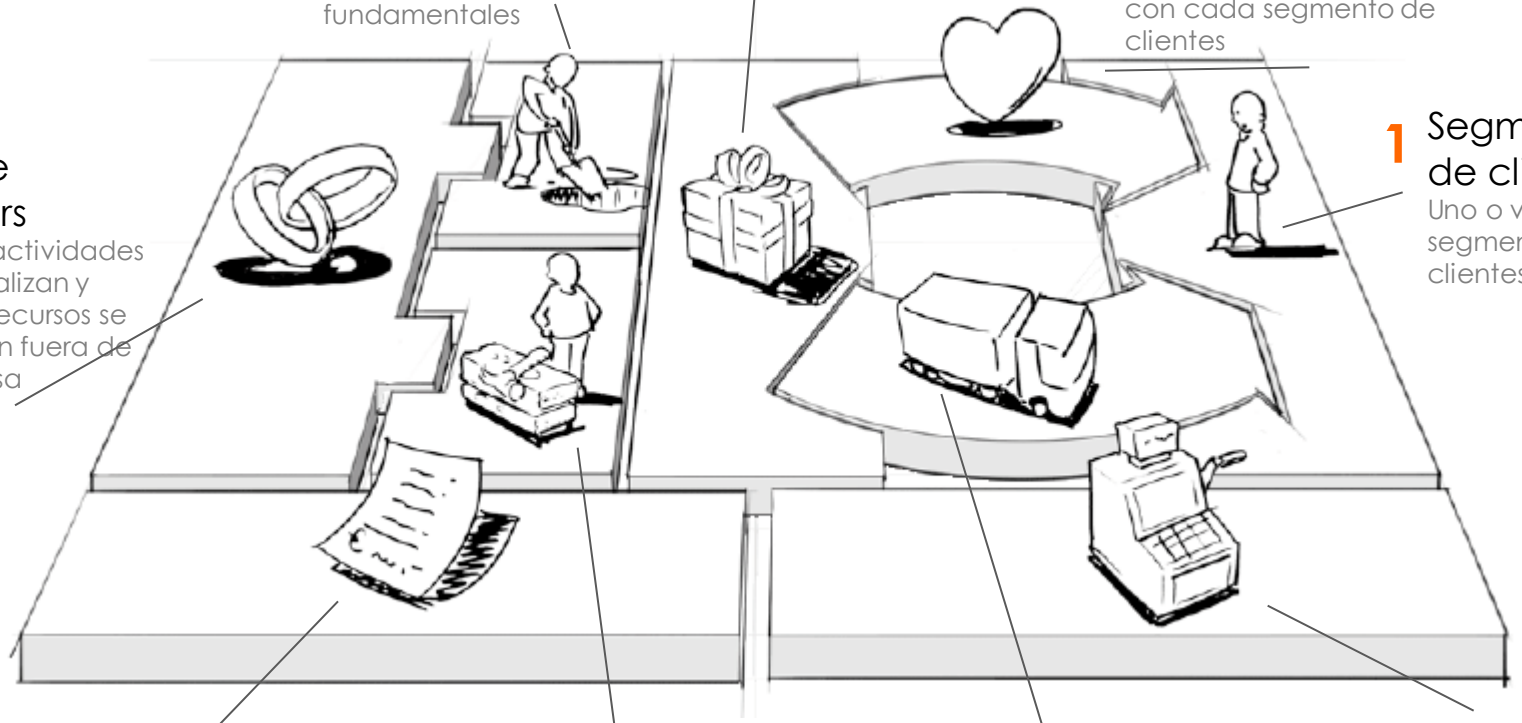
2 Propuesta de valor
Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con propuestas de valor

7 Actividades clave
mediante la realización de una serie de actividades fundamentales

4 Relación con el cliente
se establecen y mantienen con cada segmento de clientes

1 Segmentos de clientes
Uno o varios segmentos de clientes

8 Red de partners
Algunas actividades se externalizan y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa



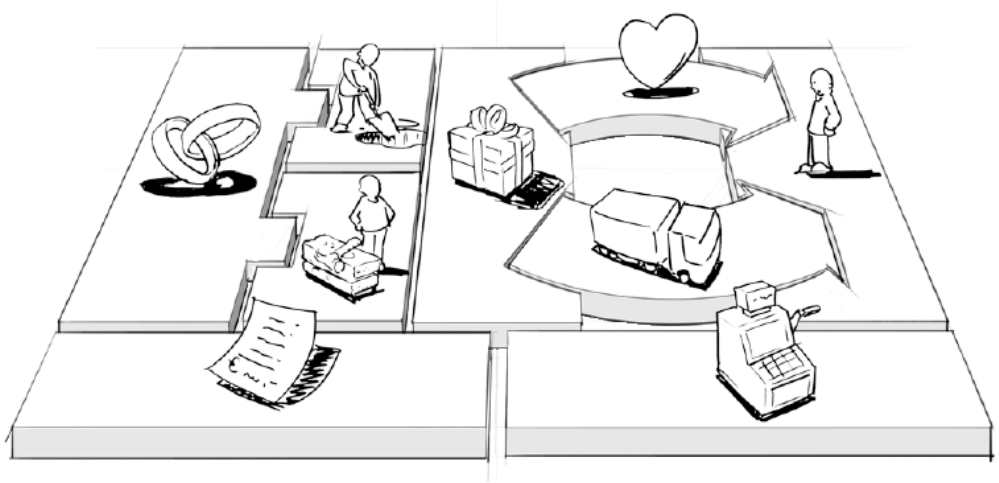
9 Estructura de costos
Los elementos del modelo de negocio dan como resultado la estructura de costos.

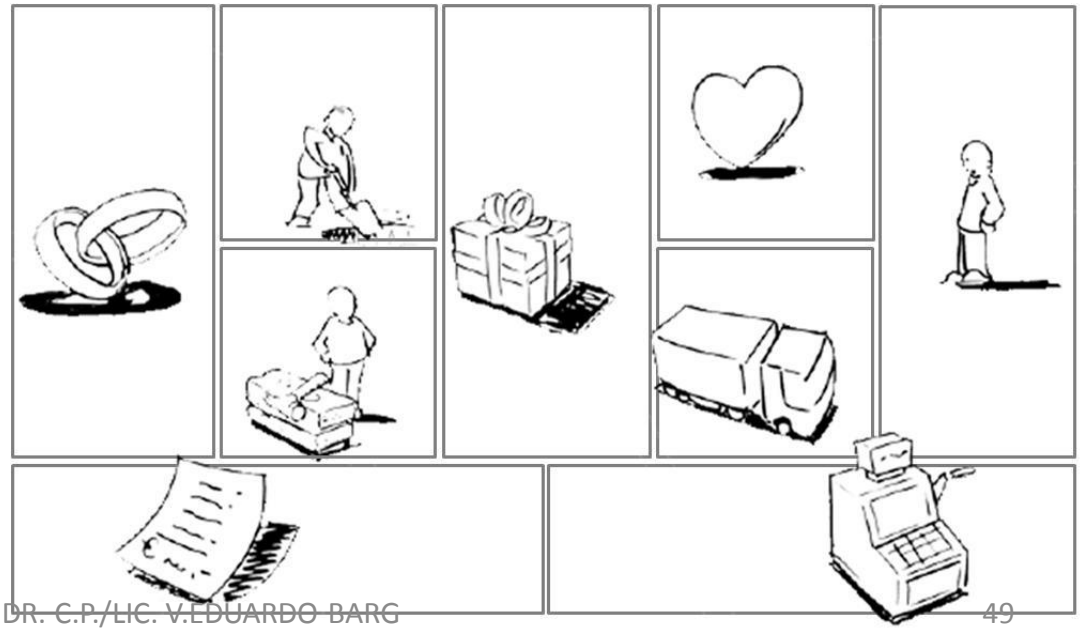
6 Recursos clave
son los medios necesarios para ofrecer y entregar los elementos descriptos anteriormente

3 Canales
Las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta

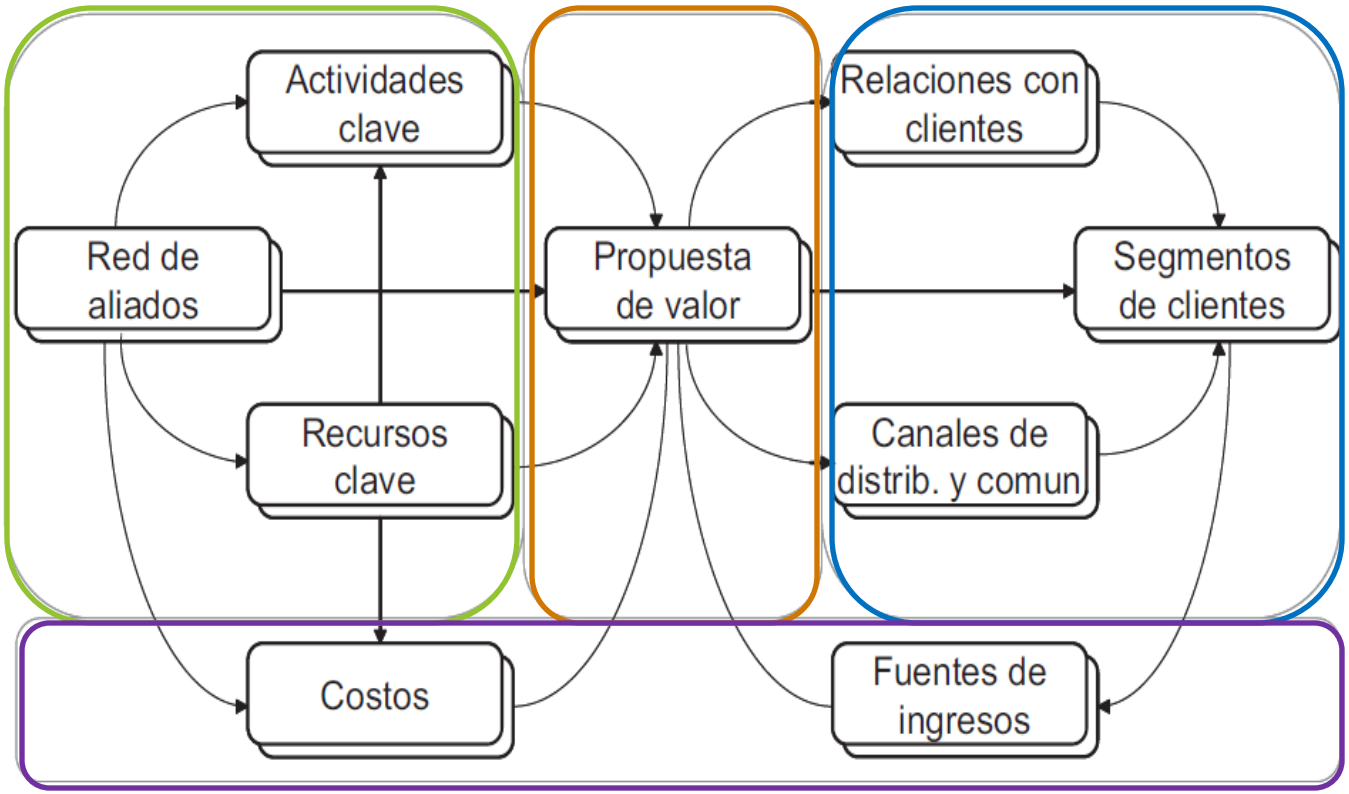
5 Flujos de ingreso
Los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes.





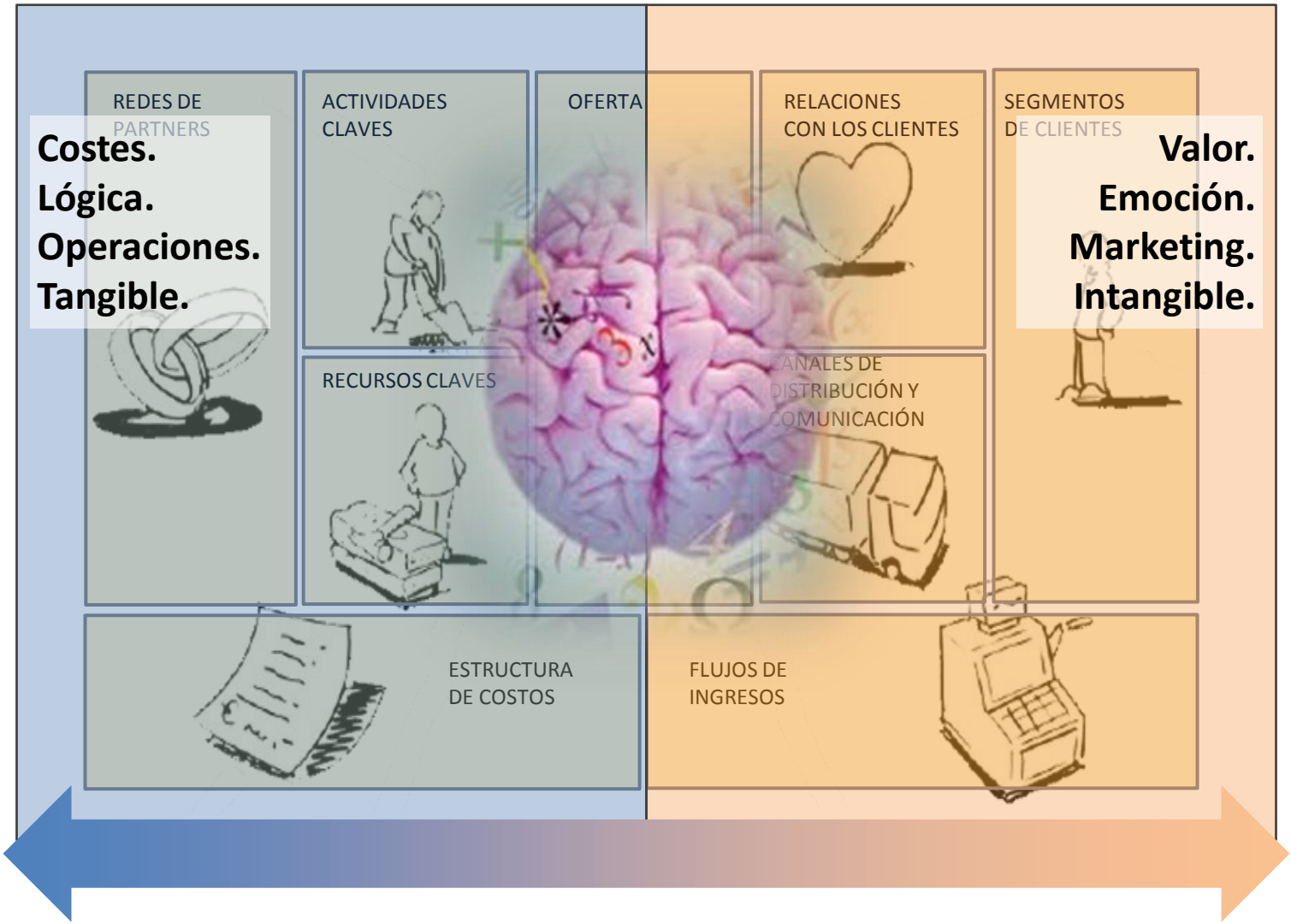


Modelo Osterwalder



Versión del autor. Fuente: Osterwalder (2008).

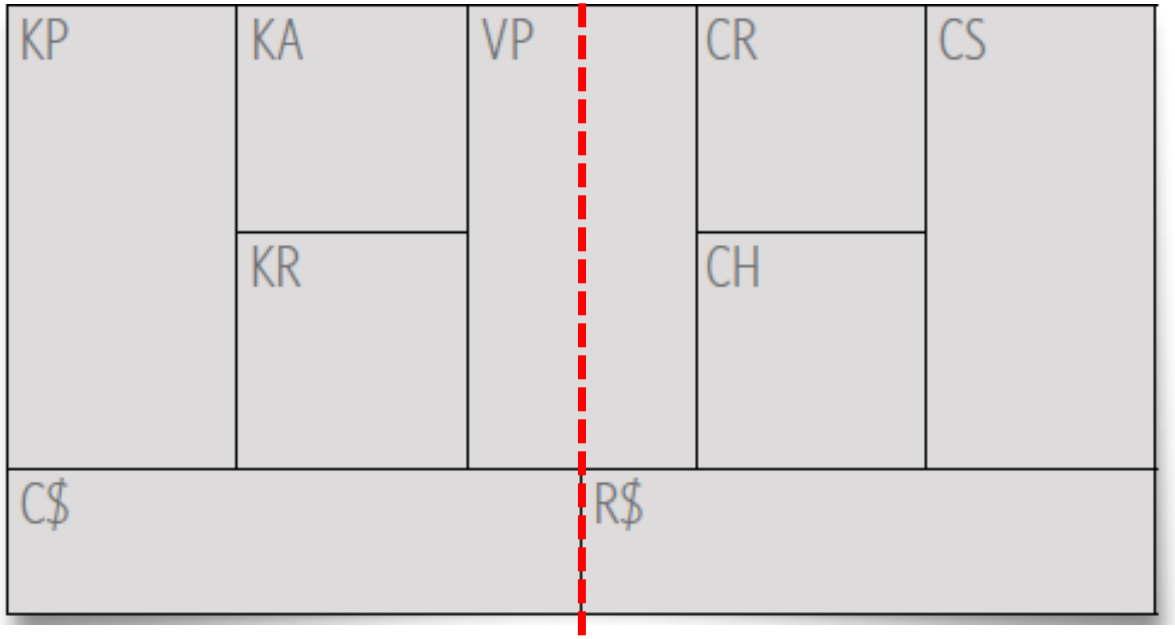
Lienzo de Modelo de Negocio



Mejorar

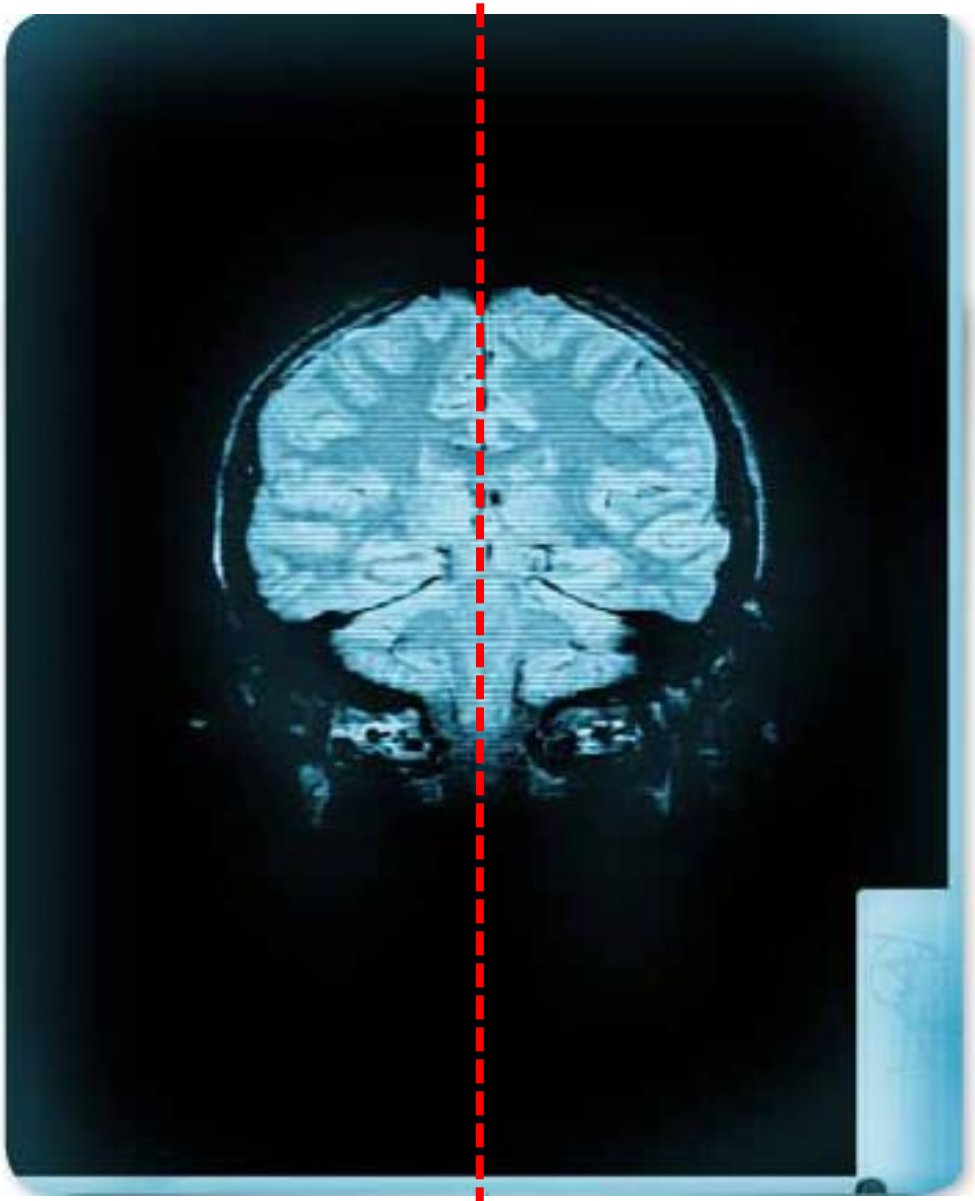
Inventar

HEMISFERIO IZQUIERDO
Eficiencia



HEMISFERIO DERECHO
Valor

HEMISFERIO IZQUIERDO
Lógica



HEMISFERIO DERECHO
Emoción

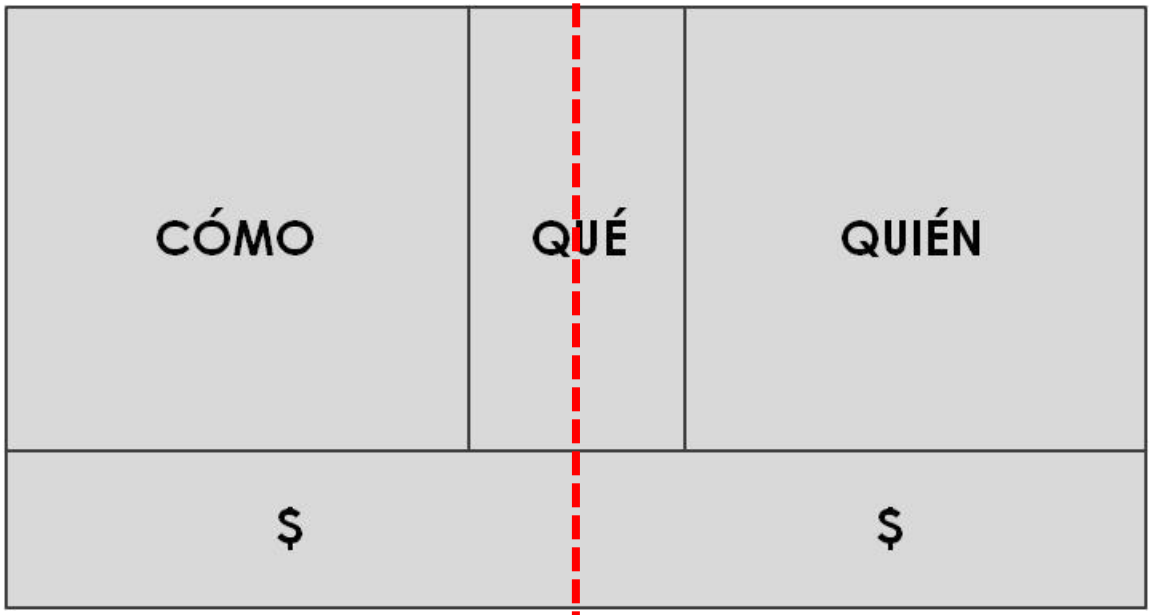
Modelo Actual

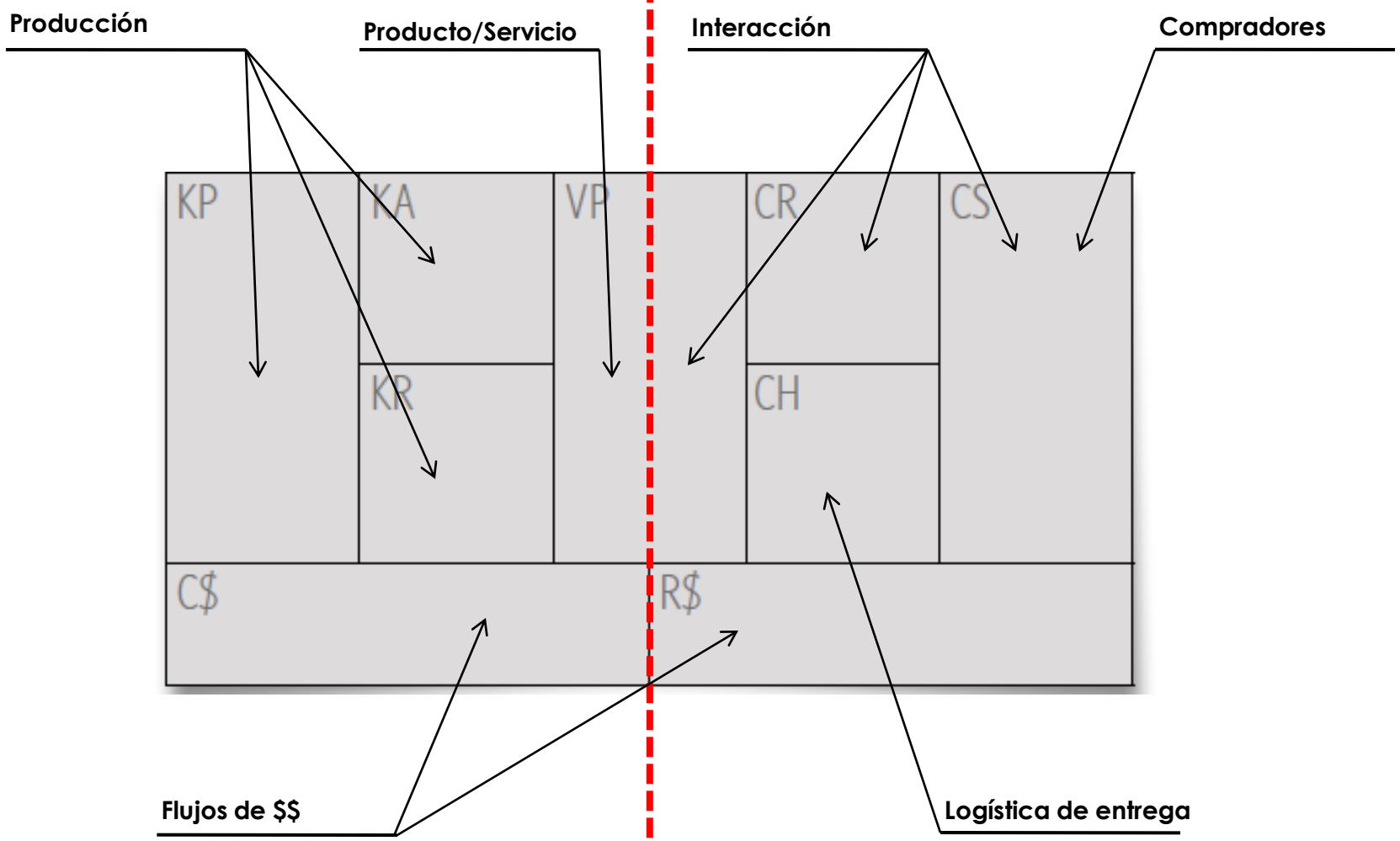


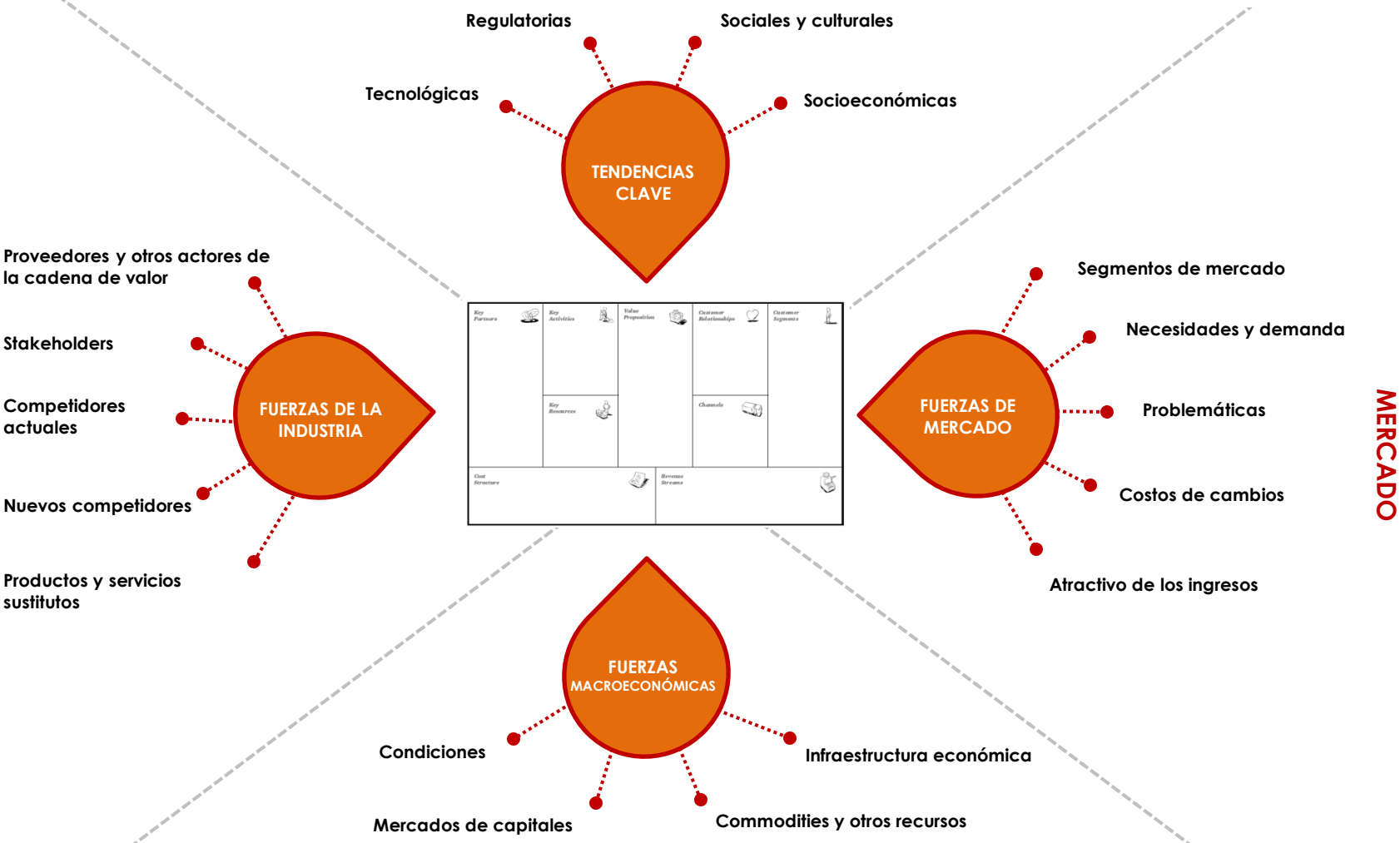
Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los Clientes	Segmentos de Clientes
¿Quiénes son los aliados estratégicos más importantes? ¿Quiénes apoyan con recursos estratégicos y actividades? ¿Cuáles actividades internas se podrían externalizar con mayor calidad y menor costo?	¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio? **Recursos Clave** ¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en su modelo de negocio? (Personas, redes, instalaciones, competencias, …)	¿Qué se ofrece a los clientes en términos de productos y servicios? ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan los clientes? ¿Por qué los clientes vienen a la compañía? ¿En qué se diferencia la oferta de la de otros proveedores?	¿Qué tipo de relaciones construye con los clientes? ¿Tiene una estrategia de gestión de relaciones? **Canales de Distribución/ Comunicación** ¿Cómo llega a los clientes y cómo los conquista? ¿A través de cuáles canales interactúa con los clientes?	¿Quiénes son los clientes? ¿Puede describir los diferentes tipos de clientes en los que se está enfocando? ¿En qué difieren los segmentos de los clientes?

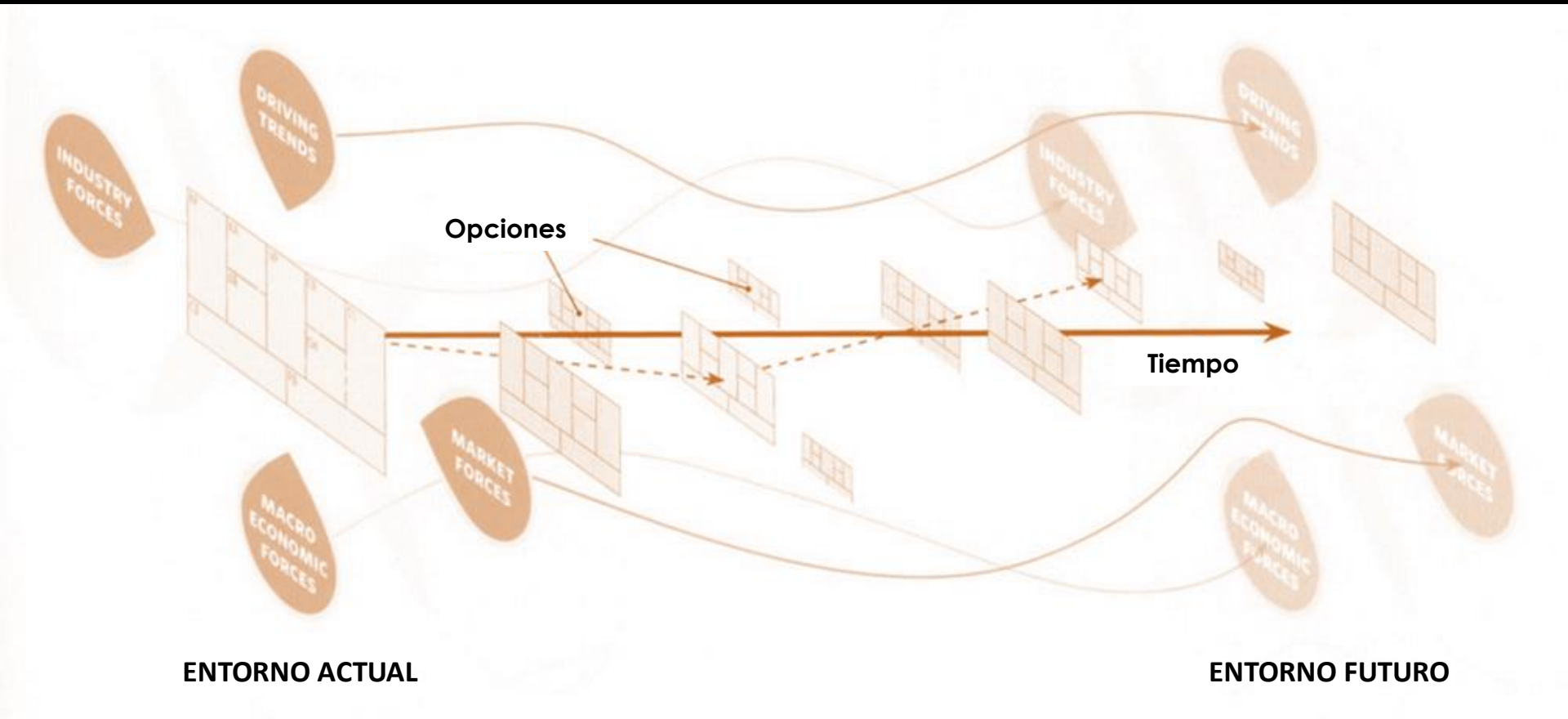
Estructura de Costos	Fuentes de Ingresos
¿Cómo es la estructura de costos? ¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución del modelo de negocio?	¿Cuál es la estructura de sus ingresos? ¿Cómo gana dinero en el negocio? ¿Qué tipo de ingresos recibe? (pagos por transacciones, suscripciones y servicios, entre otros)

POR DR. C.P./LIC.


CÓMO
QUÉ
QUIÉN
$
$

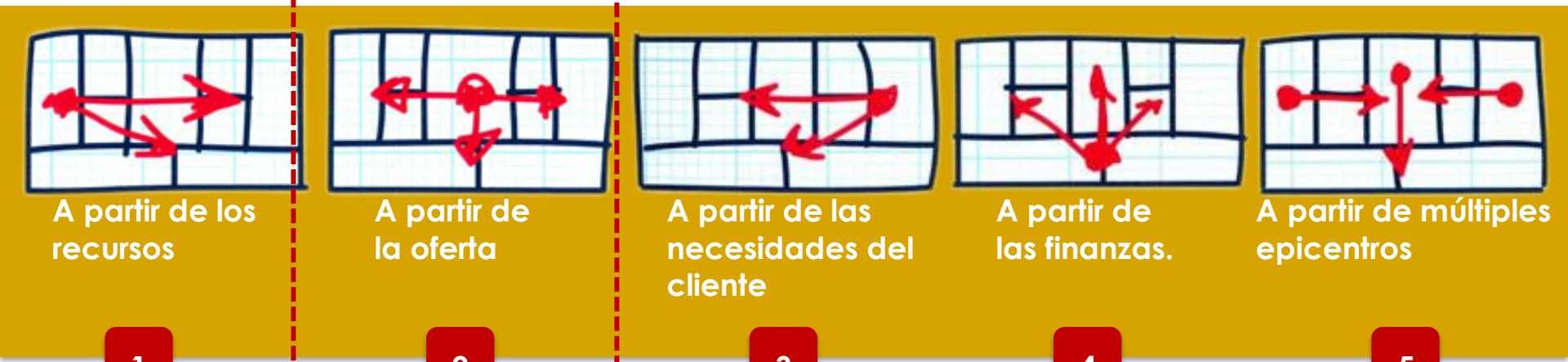

Producción
Producto/Servicio
Interacción
Compradores
KP
KA
VP
CR
CS
KR
CH
C$
R$
Flujos de $$
Logística de entrega


Regulatorias
Sociales y culturales
Tecnológicas
Socioeconómicas
TENDENCIAS CLAVE
Proveedores y otros actores de la cadena de valor
Stakeholders
Competidores actuales
Nuevos competidores
Productos y servicios sustitutos
FUERZAS DE LA INDUSTRIA
Segmentos de mercado
Necesidades y demanda
Problemáticas
Costos de cambios
Atractivo de los ingresos
FUERZAS DE MERCADO
FUERZAS MACROECONÓMICAS
Condiciones
Infraestructura económica
Mercados de capitales
Commodities y otros recursos
ENTORNO COMPETITIVO
MERCADO


DRIVING TRENDS
INDUSTRY FORCES
Opciones
Tiempo
MARKET FORCES
MACRO ECONOMIC FORCES
ENTORNO ACTUAL
ENTORNO FUTURO

Las ideas para crear un modelo de negocio innovador pueden partir desde cualquiera de los 9 bloques de construcción.

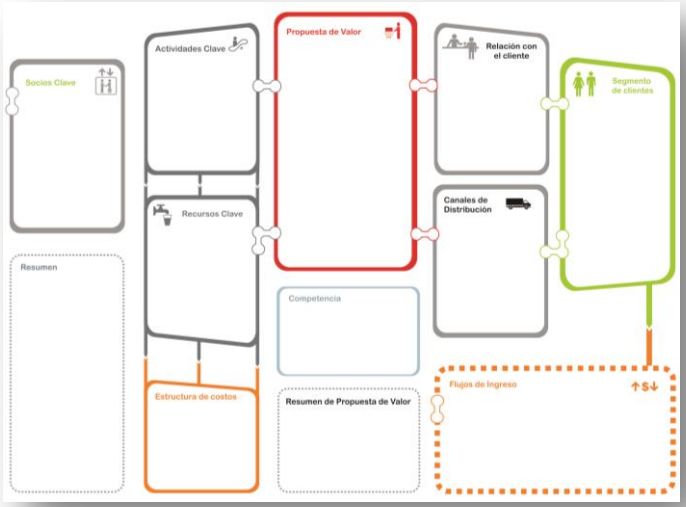
El enfoque más utilizado es el de la oferta o el cliente



1	2	3	4	5
A partir de los recursos	A partir de la oferta	A partir de las necesidades del cliente	A partir de las finanzas.	A partir de múltiples epicentros

LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS

1. Propuesta de valor.
2. Clientes.
3. Canales de distribución.
4. Relación con el cliente.
5. Flujo de ingresos.
6. Recursos clave.
7. Actividades clave.
8. Socios clave o partners.
9. Estructura de costos.
10. Competencia.



LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS



Propuesta de Valor.

Para diseñar una buena propuesta de valor deberemos identificar un problema, que tengan en común una serie de personas. Una vez identificado el problema debemos diseñar una solución de forma que aporte una serie de beneficios a los futuros clientes, siendo los beneficios y no las características de esta solución lo que de verdad van a percibir los clientes.

¿Qué se ofrece al cliente?

¿Qué problema solucionamos?

¿En qué se diferencia nuestra propuesta de valor de la de otras empresas?



LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS



Clientes.

Son la razón de ser de la organización, son las personas u organizaciones que van a comprar nuestra propuesta de valor.



¿Quiénes son?

¿Cómo son?

¿Cuáles son sus características?

LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS

Canales de distribución

Las formas de hacer llegar los productos o servicios a nuestros clientes, pero es algo más que la distribución o logística del producto. En realidad es una nueva manera de crear conexiones con los clientes a fin de aprovechar y explotar más los conocimientos del cliente, para nuevas oportunidades comerciales.



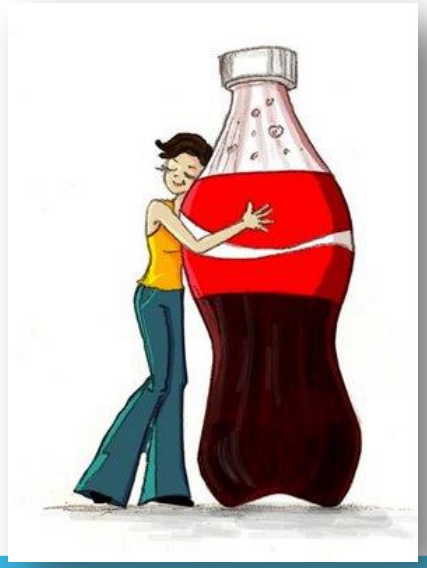
LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS

Relación con el cliente.

La relación que se establece con un cliente debe ser muy selectiva y personalizada, ya que todos son distintos .

Aquí es donde se le ofrecen cosas, ya sea regalos, garantías, promociones y sobre todo atención de servicio.

¿Por qué me debo quedar contigo y no irme con la competencia.?



LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS



Flujo de ingresos.

Las organizaciones deben saber qué valor están dispuestos a pagar los clientes y conocer los métodos de pago que prefieren. Se deben tener en cuenta diferentes opciones como la venta directa, el alquiler, la cuota de servicio o uso, la cuota de suscripción, la concesión de licencias.

¿Cómo gana dinero la empresa?



LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS

No se puede mostrar la imagen en este momento.

Recursos clave

Es la infraestructura que se necesita para realizar la actividad empresarial, por lo tanto debemos contar y marcar todos los recursos humanos, físicos, intelectuales y económicos que necesitemos.

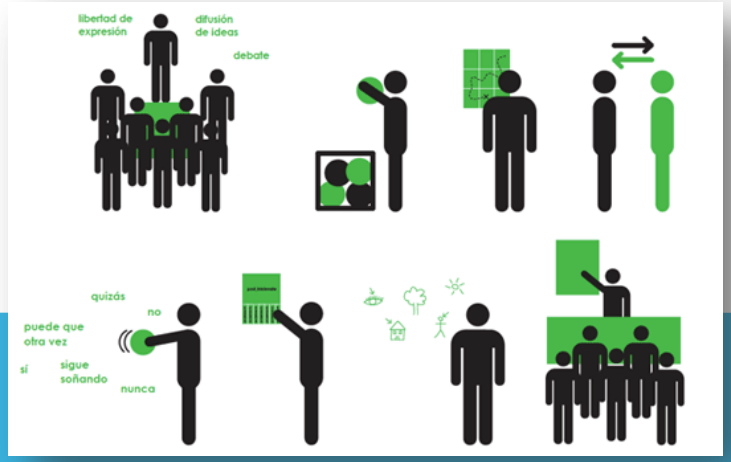


LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS



Actividades clave.

Son las actividades a corto y mediano plazo que se deben ejecutar en el negocio, por lo tanto son todas aquellas que no se pueden delegar a otra organización o empresa.



LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS

Socios clave o partners.

Estos, corresponden a los proveedores de insumos para desarrollar los productos o servicios del negocio. También las alianzas con otras empresas se incluyen en la eficacia del modelo.

¿Quiénes son los aliados estratégicos?

¿Qué actividades se podrían externalizar con mayor calidad y menor costo?



LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS

Estructura de costos

La compra o adquisición de recursos, realización de actividades y el trabajo con alianzas implican costos.

¿En qué nos estamos gastando dinero?





ESTRUCTURA DE COSTES

No sólo aquellos fundamentales para poner en marcha el negocio, sino también el mínimo que necesitas para sobrevivir mientras intentas sacar adelante tu idea.



FUENTES DE INGRESOS

Cuáles son, sostenibilidad y grado de diversificación



ALIANZAS

Red de acuerdos y apoyos que harán que el negocio funcione. “Capital relacional”: rodearte de personas con nombre entre los que invierten.



ACTIVOS ESTRATÉGICOS

Recursos necesarios para que el negocio se desarrolle



ACTIVIDADES CLAVE

Las que definen el proyecto que vas a realizar, por ejemplo:

- I+D (si te dedicas a la producción de software)
- Producción (si encuadernas libros)
- Resolución de problemas (si eres una consultora …)



PROPUESTA DE VALOR

Definir aquello que hará que un cliente nos elija, ofrecer un mensaje claro, convincente y persuasivo que explique por qué eres diferente y por qué vale la pena prestarte atención



VENTAJA COMPETITIVA

Conocer a tus competidores te ayudará a construir o encontrar la propuesta de valor que te haga diferente



PUNTO DE ENCUENTRO

La forma de comunicarte con tus clientes y la manera de hacerles llegar el producto o servicio



PERFIL CLIENTES

Debemos tratar de tener un profundo conocimiento de nuestros clientes


FUENTE DE INGRESOS
ESTRUCTURA DE COSTES
ACTIVOS ESTRATEGICOS
PROPUESTA DE VALOR
ACTIVIDADES CLAVE
ALIANZAS
VENTAJA COMPETITIVA
PUNTO DE ENCUENTRO
PERFIL CLIENTES

EL MODELO DE NEGOCIOS

"PERFECTO"

NO EXISTE

ERRORES MÁS COMUNES

Pensar que el modelo de negocios es "Perfecto".

No innovar.

Pensar que tu propuesta de valor es única.

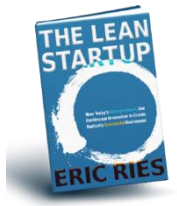
Creer conocer el mercado o sus necesidades.

No adaptarse a las tendencias.

No ver que estaba haciendo la competencia en otros mercados.



Conceptos bases



- **MVP: Producto mínimo viable**

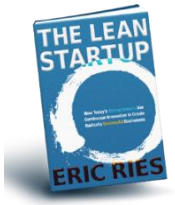
  Consiste en una versión básica y simple de un producto o servicio que permita validar hipótesis y recibir retroalimentación lo más rápido posible

- **Testeo A/B**

  Realizar experimentos a través de generar servicios con algunas diferencias para comprobar comportamientos de clientes y resultados.

Conceptos bases

- **Métricas Accionables**



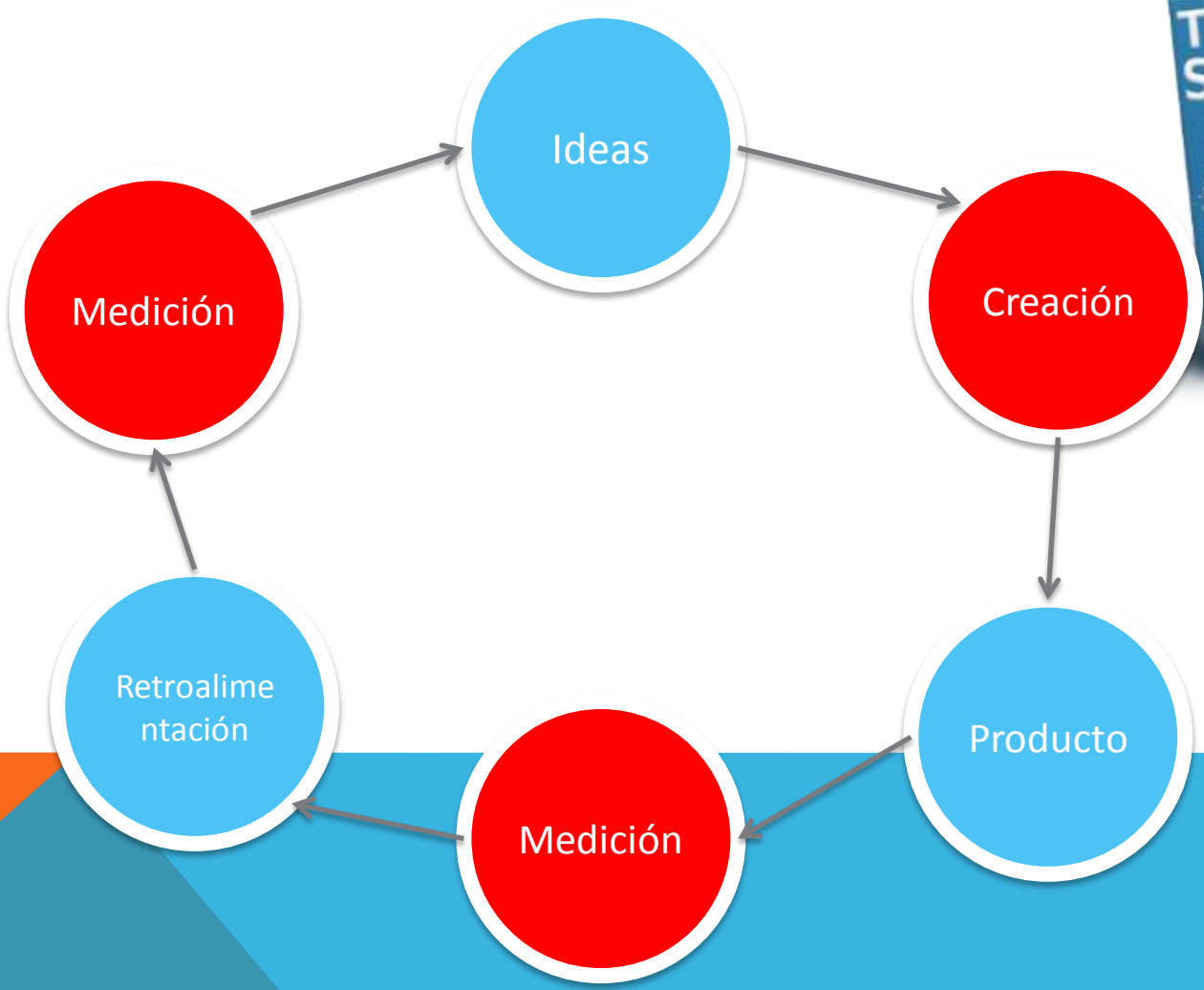
Las métricas de un emprendimiento cambian dependiendo de su objetivo e industria. Por lo tanto se deben desarrollar métricas que se ajusten a este.

- **Pivot**

Un emprendimiento debe estar en constante cambio buscando optimizar sus resultados. **El pivot es un cambio en la forma de operar y no la visión del emprendimiento.**

Ciclo de desarrollo





Qué es un…

MdN

(Modelo de Negocios)

¿Cómo?

Comunicar una "buena idea" si soy un emprendedor

Entusiasmar a mis superiores si soy un gerente

Entender un nuevo negocio si soy el "recien llegado"

Modelo de Negocios (JWB, Modelo de Negocios, 2003)

*Un modelo de negocios **intenta transmitir la lógica** (conexión entre la teoría y la práctica) de **una hipótesis** de negocio.*

*Su **utilidad** radica en su **capacidad de comunicación** de un determinado negocio y de sus **elementos críticos**.*

*Un **elemento crítico** es aquel aspecto que puede **alterar el equilibrio** de un sistema dado, para nuestro propósito, constituye los **condicionantes de la hipótesis** de negocio que estamos comunicando.*

Modelo de Negocios (JWB, Modelo de Negocios, 2003)



*Un **directivo debe dominar el(los) modelo(s) de negocios de su organización**, porque a través de él puede:*

***Transmitir lo esencial**.*

***Ilustrar quiénes son nuestros clientes**.*

***Mostrar cómo generamos valor**.*

*Incluir una **enumeración de las condiciones propias y las del entorno**.*

***Crear, modificar o innovar** el(los) modelo(s) de negocios vigente.*

Modelo de negocios (JWB, Modelo de Negocios, 2003)

El modelo de negocios es un modelo de representación y comprensión cuyo ***énfasis*** *debe estar dado en la* ***simplicidad de la comunicación****.*

Componente

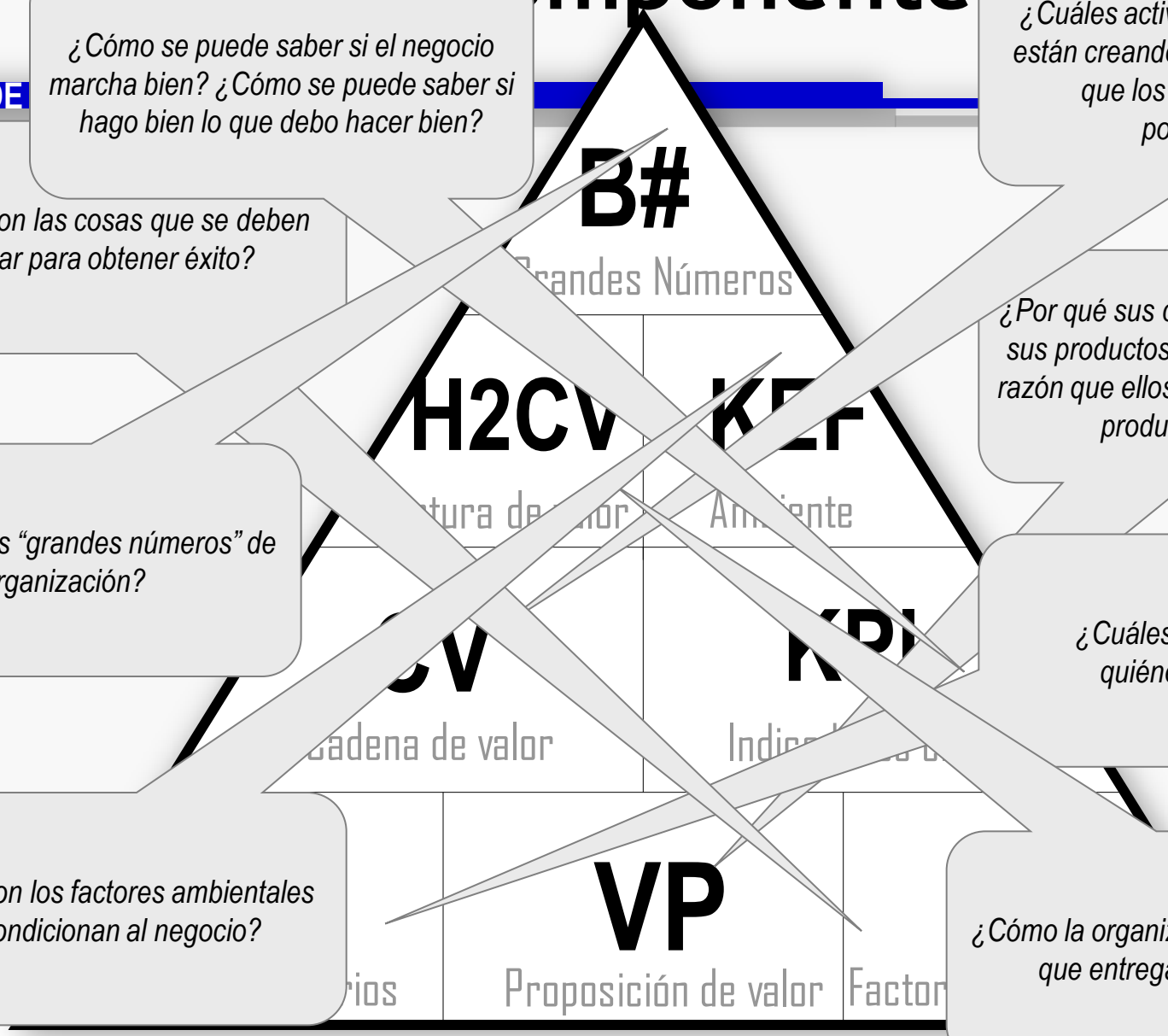
MODELO DE

¿Cómo se puede saber si el negocio marcha bien? ¿Cómo se puede saber si hago bien lo que debo hacer bien?

¿Cuáles actividades en la compañía están creando la proposición de valor que los clientes ponderan positivamente?

¿Cuáles son las cosas que se deben realizar para obtener éxito?

¿Por qué sus clientes están comprando sus productos o servicios? ¿Cuál es la razón que ellos tienen para comprar sus productos y servicios?



Cuáles son los "grandes números" de la organización?

¿Cuáles son sus clientes y quiénes sus usuarios?

¿Cuáles son los factores ambientales que condicionan al negocio?

¿Cómo la organización captura el valor que entrega a sus clientes?

Utilidad del MdN

*Un modelo de negocios **intenta transmitir la lógica** de **una hipótesis** de negocio (conexión entre la teoría y la práctica).*

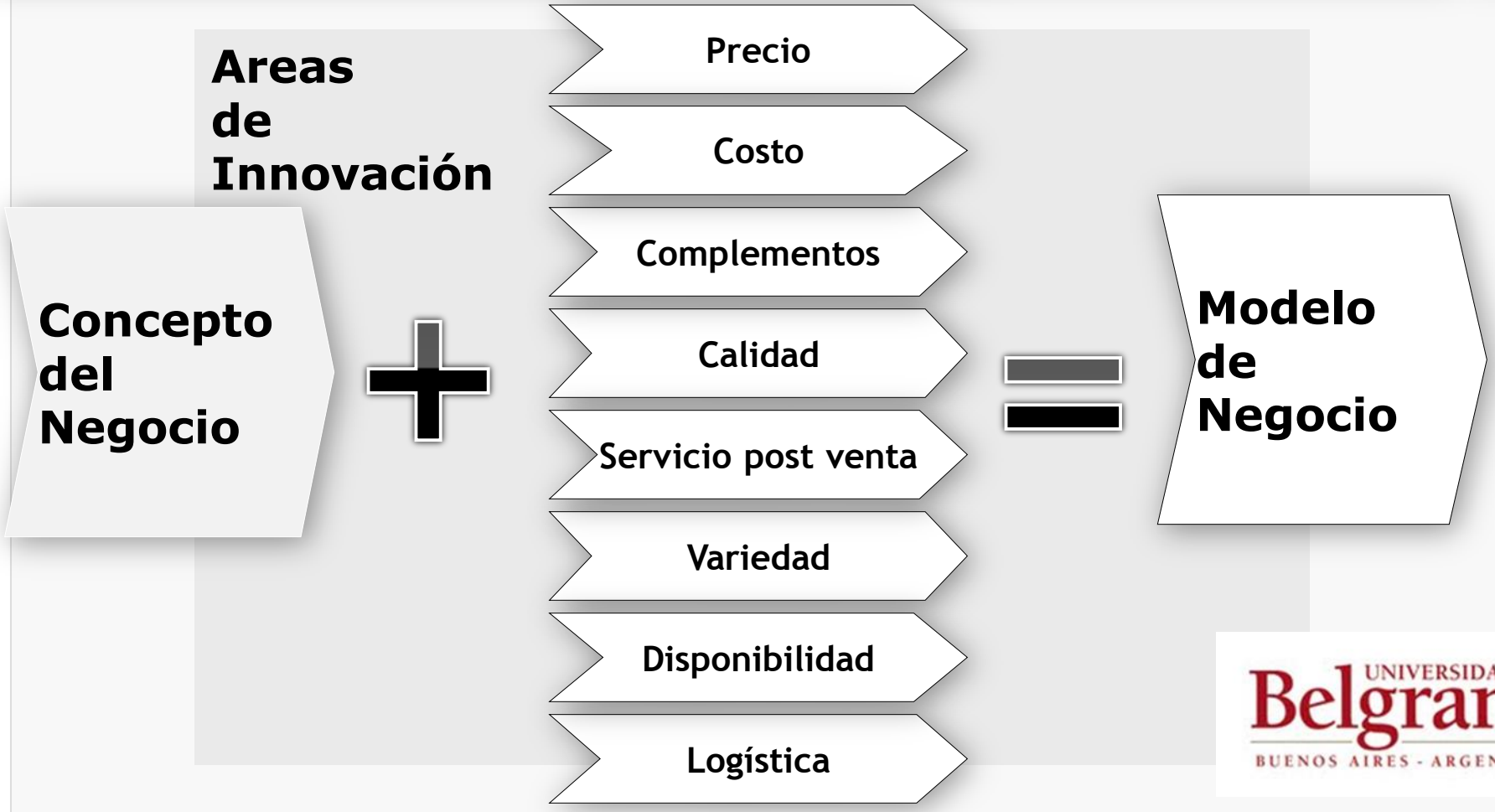
*Su **utilidad** radica en su **capacidad de comunicación** de un determinado negocio y de sus **elementos críticos**.*

*Un **gerente "puede"** a través del modelo:*

- ***Transmitir lo esencial.***
- ***Ilustrar quiénes son sus clientes.***
- ***Mostrar cómo genera valor***
- ***Enumerar las condiciones propias y las del entorno que hacen rentable la idea.***
- ***Crear, modificar o innovar el(los) modelo(s) de negocios vigentes.***

Concepto, áreas de innovación

(JWB, Modelo de Negocios, 2003)



Hay que dejar en claro que la propuesta de valor siempre va ligada a los otros bloques del modelo CANVAS.

Por tal motivo debemos establecer si nuestro producto o servicio es de nueva creación, o si va a entrar a un nuevo mercado o a uno donde ya existe competencia.



Océano Rojo



Océano Azul



Océano azul

Crea espacios de mercado sin ocupar.

Hace a la competencia irrelevante.

Crea y captura demanda nueva .

Rompe la disyuntiva del valor o el costo.

Alinea todo el sistema de las actividades de una empresa con el propósito de lograr diferenciación y bajo costo.



Océano rojo

Compite en espacios de mercado ya existentes.

Reta a la competencia.

Explota la demanda existente.

Elige entre la disyuntiva del valor o el costo.

Alinea todo el sistema de las actividades de una empresa con la decisión estratégica de la diferenciación o del bajo costo.



Los clientes queremos soluciones, no productos o servicios: compramos productos y servicios para hacer una o varias tareas o trabajos.



El diseño de una propuesta de valor para el cliente comienza con la comprensión del trabajo por realizar



La premisa es simple: los clientes en realidad no compramos sólo productos. Los “contratamos” para realizar un trabajo

“Un líder sabe qué se debe hacer. Un administrador sólo sabe cómo hacerlo”

Kenneth Adelman

PLAN DE NEGOCIOS

1. FACTIBILIDAD LEGAL
2. FACTIBILIDAD ECONOMICA
3. FACTIBILIDAD TECNICA
4. FACTIBILIDAD FINANCIERA O ECONOMICO FINANCIERA
5. FACTIBILIDAD SOCIAL

ELEMENTOS DE UN PLAN DE NEGOCIOS

1. Resumen ejecutivo
2. Producto o servicio
3. Equipo de gestión
4. Mercado y competencia
5. Marketing y ventas
6. Sistema de negocio y organización
7. Plan de implementación
8. Riesgos y oportunidades
9. Planificación financiera y financiamiento

1

1. Resumen Ejecutivo
2- La empresa
3- El producto o servicio
4- El mercado
5- El Plan de Marketing (producto, plaza, precio y promoción).
6- Gestión y organización
7- Proyecciones Financieras
8- Necesidades financieras
9. Recomendaciones Finales

2

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción del producto y valor distintivo
3. Mercado potencial
4. Competencia
5. Modelo de negocio y plan financiero
6. Equipo directivo y organización
7. Estado de desarrollo y plan de implantación
8. Alianzas estratégicas
9. Estrategia de marketing y ventas
10. Principales riesgos y estrategias de salida

3

3.- Previsión Económico Financiera 2/2

Las previsiones económico-financieras que debe incluir el Plan de Empresa para poder completar el estudio de su viabilidad, van a contemplar un horizonte de 3 años.

- **Capital necesario para iniciar la actividad.** Confeccionar el Cuadro del Plan de Inversiones.

- **Plan de Previsión de ingresos y gastos.**

  Realizar una previsión mensual de las posibles ventas que puede hacer la empresa y los gastos que tiene que soportar para poder llevar a cabo la actividad.

- **Plan de Previsión de cobros y pagos. Tesorería.**

  Previsión del dinero líquido que deberemos tener para poder hacer frente a los pagos que tengamos que realizar. Para ayudar a la confección de este plan de tesorería es importante elaborar previamente la liquidación de IVA (En caso de que sea una empresa obligada a declararlo) y saber en que plazos cobramos a nuestros clientes y pagamos a nuestros proveedores.

- **Fuentes de financiación.** Explica cada uno de los tipos de financiación externa que utilices.

  Explica cómo vais a pagar las inversiones y los primeros gastos.
  Plan de financiación a 3 años diferenciando entre lo que vais a aportar vosotros y lo que vais a pedir a una entidad financiera, parientes a los que hay que devolver, un socio capitalista que puedas buscar o subvenciones a las que puedes acceder.

- **Gestión de la contabilidad de la empresa.**

  ¿Cómo se ha previsto llevar la contabilidad de la empresa? ¿Y la cumplimentación de las obligaciones fiscales y tributarias?¿ Se ha pensado en alguna asesoría ó gestoría con la que tenéis relación? ¿ Cuánto van a cobrar?

ANEXOS Y HERRAMIENTAS* Plan Económico Financiero Getxolan.xls

4.- Forma Jurídica y Fiscalidad aplicable. Aspectos Legales 1/5

Qué obligaciones fiscales tendrán la empresa.

Indica qué obligaciones fiscales tendrá la empresa y explica también cual será el calendario fiscal de la empresa durante un año completo.

Forma jurídica de la empresa inicialmente prevista.

Normativa, procedimiento PERMISOS NECESARIOS para la puesta en marcha de la actividad.

Coste de Tasas y Licencias

Marcas, Patentes, **Registros.**

4.- Forma Jurídica y Fiscalidad aplicable. Aspectos Legales 2/5

Normativa y Permisos Especiales.

Normativas y permisos especiales para desarrollar la actividad (Sanidad…)

¿Conocéis el proceso legal necesario para legalizar la empresa y su actividad?

¿Cuánto cuesta? ¿Cuánto dura?

¿Hay que inscribir a la empresa en algún registro especial por el tipo de actividad que quieres realizar?

¿Hace falta algún permiso especial?

¿De quién? ¿Cuánto tarda?

¿Cuánto cuesta?

4.- Forma Jurídica y Fiscalidad aplicable. Aspectos Legales 3/5

COSTE DE TASAS & LICENCIAS. TARIFA

- **1. Comunicación previa de actividad clasificada** (actividades del apartado B del Anexo II de la Ley 3/1998, de 27 de febrero, General de Protección del Medio Ambiente del País Vasco)

  Hasta 40 m2 de superficie **510 Euros**
  De 41 a 80 m2 de superficie **875 Euros**
  De 81 a 120 m2 de superficie **1.166 Euros**
  Desde 121 m2 de superficie **1.458 Euros**

  Cuando los locales superen los 121 m2, por cada 50 m2 más de superficie se aplicará un recargo del 10% sobre la tarifa.

- **2. Licencia de actividad clasificada y legalización de uso** (actividades del apartado A del Anexo II de la Ley 3/1998, de 27 de febrero, General de Protección del Medio Ambiente del País Vasco)

  Hasta 40 m2 de superficie **2.227 Euros**
  De 41 a 80 m2 de superficie **3.818 Euros**
  De 81 a 120 m2 de superficie **5.090 Euros**
  Desde 121 m2 de superficie **6.363 Euros**

  Cuando los locales superen los 121 m2, por cada 50 m2 más de superficie se aplicará un recargo del 10% sobre la tarifa.

- **3. Comunicación previa de apertura (funcionamiento)** de actividades e instalaciones recogidas en el apartado A del Anexo II de la Ley 3/1998.

  Hasta 40 m2 de superficie **1.984 Euros**
  De 41 a 80 m2 de superficie **3.401 Euros**
  De 81 a 120 m2 de superficie **4.534 Euros**
  Desde 121 m2 de superficie **5.668 Euros**

  Cuando los locales superen los 121 m2, por cada 50 m2 más de superficie se aplicará un recargo del 10% sobre la tarifa.

4.- Forma Jurídica y Fiscalidad aplicable. Aspectos Legales 4/5

TASAS & LICENCIAS. Cont.

1.- Licencias de Obras y Proyectos de Urbanización privada:

- sobre el presupuesto **0,8 %**

2.- Por la concesión de prorroga de una licencia o acto administrativo análogo:

- **41,40 euros.**

- Tendrán derecho a una **bonificación del 50% en la cuota** de la tasa, durante el primer año de la actividad, aquellos contribuyentes que inicien actividades empresariales o comerciales de nueva implantación, en locales cuyo valor catastral no supere los 75.000 euros, e impulsadas por nuevos emprendedores bajo la supervisión y previo informe favorable de Getxolan. La bonificación deberá ser solicitada por el beneficiario quien acompañará la solicitud de la documentación recogida en el Impreso de Bonificación a Emprendedores/as.

4.- Forma Jurídica y Fiscalidad aplicable. Aspectos Legales 5/5

Prevención de Riesgos Laborales

Analizar si para la actividad que vais a realizar es necesario considerar alguna de las medidas de seguridad siguientes, cuándo deberíais instalarlas y el coste de su instalación:

TIPO DE MEDIDA	FECHA DE INSTALACION	COSTE EN EUROS
Material primeros auxilios		
Sistema de alarma		
Sistema de aireación		
Detectores de humos		
Luces de emergencia		
Aseos y vestidores adecuados y suficientes		
Sistema y material antiincendio		
TOTAL		

Local	
Mobiliario y enseres	
Coche	
Responsabilidad Civil	
TOTAL PÓLIZA	

5. Valoración del Riesgo

Ratios e indicadores

MAGNITUDES FUNDAMENTALES

Evolución	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas	..... €	..... €	..... €
Resultados	..... €	..... €	..... €
Tesorería	..... €	..... €	..... €
Umbral Rentabilidad	..... €	..... €	..... €
Inversiones	..... €	..... €	..... €
Activo	..... €	..... €	..... €
Endeudamiento	..... €	..... €	..... €
Solvencia	..... €	..... €	..... €
Otros	..... €	..... €	..... €
Nº Persona	.....	.....	.....

Ratios Principales	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
...	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €
....	..... €	..... €	..... €
...	..... €	..... €	..... €

Aspectos cualitativos

- Actividad / ubicación
- Equipo promotor
- Situación de mercado
- Inversión / financiación
- Previsiones económico-financieras
- Otros

PLAN DE EMPRESA

HERRAMIENTAS





HERRAMIENTAS DE APOYO 1

Herramientas de Análisis
Sesiones Pre-emprender

Análisis del entorno de la empresa

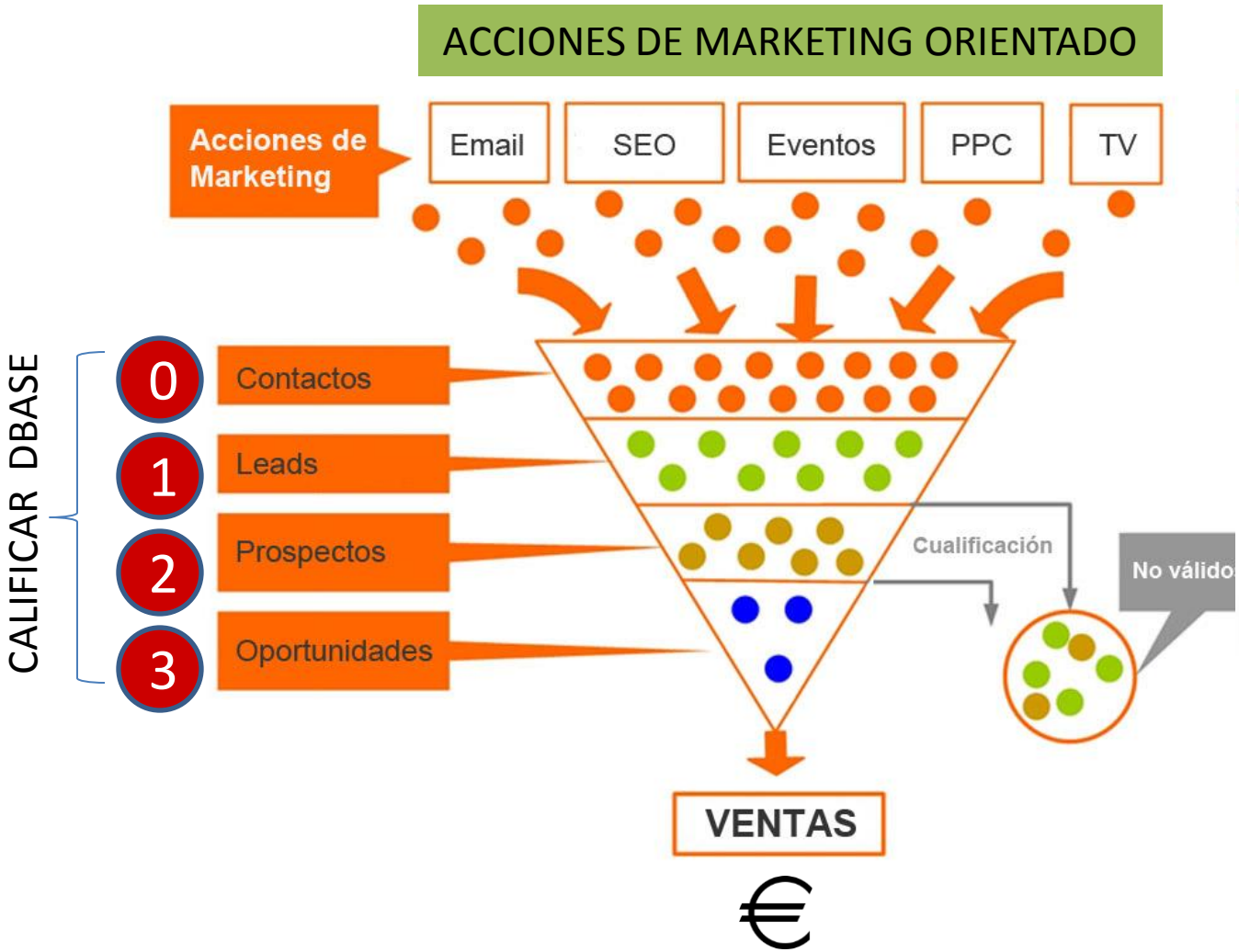
Las cinco fuerzas de Porter

A la hora de establecer la estrategia de la empresa hay que tener en cuenta no solo la competencia si no que, según Porter hay otras cuatro factores más en los que hay que prestar especial atención. Desde el punto de vista de Porter, estos factores o fuerzas determinan la rentabilidad del mercado o de un segmento de mercado concreto.

- (F1) Rivalidad entre los competidores. La competencia directa, intensidad de la competencia
- (F2) Amenaza de nuevos entrantes, ya sea por la creación de nuevas empresas o empresas de otros países que se instalan en el ámbito de actuación de nuestra empresa. Barreras de entrada
- (F3) Amenaza de productos sustitutivos.
- (F4) Poder de negociación de los clientes.
- (F5) Poder de negociación de los proveedores.



Segmentando tu mercado objetivo





Perfiles

Mapa de Empatía del cliente (1/2)



Mapa de Empatía del cliente (2/2)

PASOS PARA CONSTRUIR EL MAPA DE EMPATÍA:

SEGMENTAR: Segmentos sobre los que trabajar, lo que nos dará una idea de cuáles son los grupos o segmentos de clientes sobre los que centrar nuestros esfuerzos.

HUMANIZAR: ¿Cómo se llama? ¿Dónde vive? ¿A qué se dedica?
Antes de pasar a la siguiente fase, deberíamos preparar una lista de preguntas que nos gustaría hacerle para entender mejor aspectos como sus motivaciones de compra, sus criterios…etc.

EMPATIZAR: Éste es realmente el proceso de construcción del mapa de empatía, en el que vamos a intentar conocer mejor a nuestro cliente, haciéndonos una serie de preguntas sobre él.

VALIDAR: Debemos salir a la calle y validar que todas esas hipótesis que hemos realizado son verdad.

Análisis de la Cadena de Valor



Ecosistema de Valor → Perfiles

Actividades de Suministro → Manufactura → Distribución → Retail → Servicio → Usuario/a Final

¿Cuál es el potencial de valor capturado por cada eslabón de la cadena?

Propuesta de valor

Factores clave de la idea de negocio

Los **Factores** que dan forma a la **Idea de Negocio** son diversos.

¿Cuáles son los tuyos?



- **#1.- Reconocer una Necesidad en el mercado.**
- **#2.- Definir unos Atributos para la Propuesta de Valor** (producto o servicio).
- **#3.- Identificar las Tendencias del mercado.**

La propuesta de valor



Análisis DAFO (1/3)

Análisis que busca **identificar las Fortalezas y las Debilidades de una idea, proyecto o negocio, y asociarlas con las Oportunidades y Amenazas que nos presenta el entorno y el mercado.**

Las **Oportunidades** y **Amenazas** son eventos, situaciones y/o tendencias que **afectan tanto a nuestro proyecto, negocio o idea como a los demás** (competidores). Normalmente, no podemos controlar esas variables

Las **Fortalezas** y **Debilidades** son **propias de nuestro emprendimiento**, y tenemos forma de incidir en ellas para potenciarlas o reducirlas.



Análisis DAFO (2/3)

DEBILIDADES

Puntos débiles, limitaciones internas de la empresa, que dificultan o impiden la consecución de los objetivos.

FORTALEZAS

Puntos fuertes de la empresa, recursos, talentos, etc., que le permite ganar en competitividad y aprovechar las oportunidades.

Factores internos:
- recursos financieros.
- productivos.
- tecnológicos.
- distribución.
- comunicación.
- ubicación, ...

AMENAZAS

Fuerzas externas que dificultan el desarrollo de la estrategia o la consecución de los objetivos.

OPORTUNIDADES

Representan factores externos que permiten a la empresa sacar una ventaja competitiva o mejorar sus resultados.

Factores externos:
- Situación económica.
- Social.
- Estructura del mercado.
- Posición de la competencia, ...

Análisis DAFO (3/3)

ASPECTOS A TENER EN CUENTA

Análisis Interno

- **Producción.** Capacidad de producción, costes de fabricación, calidad e innovación tecnológica.
- **Marketing.** Línea y gama de productos, imagen, posicionamiento y cuota en el mercado, precios, publicidad, distribución , equipo de ventas, promociones y servicio al cliente.
- **Organización.** Estructura, proceso de dirección y control y cultura de la empresa.
- **Personal.** Selección, formación, motivación, remuneración y rotación.
- **Finanzas.** Recursos financieros disponibles, nivel de endeudamiento, rentabilidad y liquidez. Investigación y Desarrollo. Nuevos productos, patentes y ausencia de innovación.

Análisis Externo

- **Mercado.** Definir nuestro target y sus características. También los aspectos generales (tamaño y segmento de mercado, evolución de la demanda, deseos del consumidor) , y otros de comportamiento (tipos de compra, conducta a la hora de comprar).
- **Sector.** Detectar las tendencias del mercado para averiguar posibles oportunidades de éxito, estudiando las empresas, fabricantes, proveedores, distribuidores y clientes .
- **Competencia.** Identificar y evaluar a la competencia actual y potencial. Analizar sus productos, precios, distribución, publicidad, etc.
- **Entorno.** Son los factores que no podemos controlar, como los económicos, políticos, legales, sociológicos, tecnológicos, etc.

¡SAL! (y rápido)

Diseña un plan de acción para vender.

Herramientas online: web, redes sociales, emails y herramientas de mail marketing.

Documentación y complementos para la ventas físicas: presentación de ventas powerpoint, presentación o folleto para dejar, o resumen ejecutivo, ficha técnica de…,
…características del producto, resumen problema / solución y relación con nuestro producto, testimonios de clientes, tarjetas de visita, hojas de pedidos, etc.

Presentaciones de ventas: presentación actualizada de problemas, de soluciones y del producto.

Demos/prototipos, Listas de precios, Contratos.

Construyendo tu propuesta de valor: TU MARCA





Misión
Visión
Valores
Atributos de marca
Tecnologías/ Soluciones

Coherencia + Contundencia

Mensajes Canales Formatos Visual

Naming Logo Lay Out Imágenes Web

Capacidad de Producción / Prestación del servicio. Descripción del Proceso

FASE Nº	BREVE DESCRIPCION DEL PROCESO	DURACION APROXIMADA PROCESO	MATERIALES /TECNICAS /INSTRUMENTOS/PERSONAL NECESARIO.
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

- ¿Cuál es la cantidad mínima y máxima que podéis producir o servir en un día? ¿Y en un mes?
- ¿Exige algún tipo de maquinaria / herramienta / instrumento que permita incrementar la producción sin necesidad de emplear más personal? ¿Cuál?

- ¿Es posible su adquisición?

Networking. Construcción y Gestión de Redes de Negocio

Claves en la Construcción de Redes

- Establece un **firme compromiso** con tu proceso de creación de redes
- **Fomenta activamente** contactos y encuentros. La creación de redes es, ante todo, una intensa actividad estructurada, lógica, metódica y sistemática.
- **Demuestra interés** por las personas y sus circunstancias. La creación de una red te implica en una dinámica bidireccional, que hace imprescindible la cooperación mutua.
- **Desarrolla habilidades sociales** y de comunicación. Crear una red es una actividad social, y sólo hay auténtica acción social a través de la comunicación interpersonal.
- Adquiere el hábito de **captar y almacenar información** individualizada relevante.
- **Mantén una comunicación** de largo plazo con tu Red.
- **Comunícate frecuentemente** con tu red y mantenla al día de tus actividades y logros.
- **Retroalimenta los Nódulos** de tu red con información relevante.
- **Organiza la gestión de la Red**. Este aspecto es crucial en el proceso de creación de tu Red.



HERRAMIENTAS DE APOYO 2

Herramientas de Análisis
Sesiones Viabilidad

Análisis Económico Financiero: GETXOLAN.xls

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO	
NOMBRE DE LA EMPRESA	
ACTIVIDAD	
PERSONAS PROMOTORAS	
FECHA Inicio Prevista	Ene- 2015
LUGAR DE REALIZACIÓN	
FORMA JURÍDICA	

UTILIZACION:

METER LOS DATOS PERSONALIZADOS DE CADA PROYECTO

ruta \ link \ aquí

OTRAS HERRAMIENTAS

- ANALISIS VRIO
- MATRIZ GE
- MATRIZ BCG
- CICLO DE VIDA DE PRODUCTO
- CICLO DE VIDA EMPRESA
- MAPEO COMPETITIVO
- MATRIZ DE PSICIONAMIENTO
- ANALISIIS PESTELED
- MATRIZ DE ANSOFF
- ANALISIS DEL MACROENTORNO
- MATRIZ DE RIESGO
- ETC

Precio de venta y Previsión del volumen de ventas

Señala **el precio (UNITARIO) que has pensado para tus productos y haz una previsión de ventas.** Explica cómo has determinado estos precios. Construye las siguientes tablas.

A.- Agrupa por **familias de producto**.

	precio	cantidad	cantidad
Tipo de producto/ servicio	**UNITARIO**	**MES**	**AÑO**
1.			
2.			
3.			
4.			



B.- Cuanto piensas que puedes **vender en unidades:**

Tipo de producto/ servicio	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
1.			
2.			
3.			
4.			

C.- Cuanto piensas que puedes **vender en €**:



Tipo de producto/ servicio	**AÑO 1 (€)**	**AÑO 2(€)**	**AÑO 3 (€)**
1.			
2.			
3.			
4.			

1. Reflexión

Repasar la trayectoria que ha seguido tu vida y re-pensar sobre cómo quieres alinear tus aspiraciones personales y profesionales.

¿Cómo profesional: Quién eres, que valor puedes aportar?

Mapear tu modelo actual.

Identificar tu propósito.

2. Revisión

Utilizar el Lienzo y los conocimientos de las fases anteriores para ajustar , o incluso re-inventar, tu vida profesional.

Prepárate para re-diseñar tu futuro modelo de negocio laboral/profesional.

3. Reacción

Aprende a hacer que las cosas sucedan, re-iniciando tu carrera profesional en la dirección deseada.

Prueba un prototipo de tu nuevo modelo en el mercado.

¡ Sal de la oficina ! y habla con los clientes potenciales.

Aprende y pivota , en “crea-acción”.

Proceso para crear/mejorar/innovar en el propio modelo personal como profesional.

La Propuesta de Valor

- Vive de lo que haces con lo que sabes.
- Monetízalo y disfruta esforzándote con ello.
- Hazlo ayudando a otros, aportándoles valor.
- Desarróllalo de otra forma, a tu manera.
- Construye tu propio sendero profesional, uniendo sus puntos clave.



PREGUNTAS??









MUCHAS GRACIAS !!!


SofiaPlus
SENA
LORENA LUCIA
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Opciones de Búsqueda
Ficha de Caracterización*
3517941 - ASISTENCIA EN ORGANIZACION DE ARCHIVOS .
Proyecto Formativo*
IMPLEMENTACION DE SERVICIOS TECNICOS Y TECNOLOGICOS QUE APOYEN A LA GESTION DE ARCHIVOS EN EL SECTOR EMPRESARIAL
Generar Reporte Planeación Pedagógica