



El hogar de tus cesantías

Somos el hogar de las cesantías

¡Cumplamos la meta!

Hagamos realidad el hogar de los colombianos.



Siempre hay dos versiones de una historia, dos caras en una moneda y dos maneras de enfrentar el día,

¡tú has probado ser capaz de todo!

Siéntete orgulloso de tus logros y ten la seguridad de que nada puede frenar a las personas motivadas que están dispuestas a alcanzar sus objetivos.

¡Nunca dejes de aprender, creer y crecer!

¡PROGRAMA, PLANEA Y ACTÚA!

NOMBRE

REGIONAL

META

	EMPRESA A CARGO NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE VISITA			RECAUDO		TRASLADOS REALIZADOS	
		VISITA 1	VISITA 2	VISITA 3	ENERO	FEBRERO	N.º	VALOR
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								

¡Somos el hogar de las cesantías!

NOMBRE

REGIONAL

META

EMPRESA A CARGO NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE VISITA			RECAUDO		TRASLADOS REALIZADOS	
	VISITA 1	VISITA 2	VISITA 3	ENERO	FEBRERO	N.º	VALOR
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							

NOMBRE

REGIONAL

META

EMPRESA A CARGO NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE VISITA			RECAUDO		TRASLADOS REALIZADOS	
	VISITA 1	VISITA 2	VISITA 3	ENERO	FEBRERO	N.º	VALOR
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
41							
42							
43							
44							
45							
46							
47							
48							
49							
50							

FORMATO DE VISITA

ANÁLISIS DE DESARROLLO DEL CLIENTE

EMPRESA

NIT

FECHA

NOMBRE DEL CONTACTO

CARGO DEL CONTACTO

VISITA

☐ PRESENCIAL

☐ VIRTUAL

NOMBRE DEL CONTACTO

CARGO DEL CONTACTO

TELÉFONO FIJO

TELÉFONO CELULAR

CORREO DEL CONTACTO

CORREO DEL CONTACTO

N. DE EMPLEADOS

DIRECTOS

TEMPORAL

NOMBRE DE LA TEMPORAL

N. DE EMPLEADOS NUEVOS DURANTE EL AÑO 2023

N. DE EMPLEADOS AFILIADOS AL FNA

VALOR PROMEDIO DEL IBC

A QUÉ CORREO DEBEMOS ENVIAR LA INFORMACIÓN DE AFILIADOS ACTIVOS+TRASLADOS+PRE-VINCULADOS

NOMBRE DEL CONTACTO

CARGO

CORREO ELECTRÓNICO DEL CONTACTO

RECAUDO DE CESANTÍAS

CIFRA DE RECAUDO DEL AÑO ANTERIOR

CIFRA DE RECAUDO PARA ESTE AÑO

FECHA PROBABLE DE PAGO

OPERADOR POR DONDE REALIZA EL PAGO

REALIZA EL PAGO CON RECURSOS PROPIOS

BANCO CON EL QUE GESTIONA EL CRÉDITO

OBSERVACIONES

***IMPORTANTE INFORMARLE A LA EMPRESA NUESTROS CANALES DE CONTACTO**

TELEMERCADERO Y CONTACTO CON LAS EMPRESAS

Cuando se utiliza estratégicamente, el telemarketing ***es una manera extremadamente efectiva para construir conexiones personales con los clientes.***



Que debes hacer o tener antes de iniciar tu labor de telemarketing:

1. Ten organizado en tu agenda las llamadas que vas a realizar día a día
2. Define el horario de realizar las llamadas
3. Planea tu visita
 - Apertura
 - Seguimiento
 - Atención de compromisos
4. Sé muy específico sobre lo que quieres lograr “la cita”.
5. Revisa la categorización de tus empresas.
6. Gestiona la consecución de datos de contacto de cada una de las empresas y haberlas consignado en CRM. Es importante que sepas que los contactos para lograr nuestro objetivo son: gerente o jefe RRHH, jefe o líder de Bienestar y en algún caso el gerente financiero. Solo puedes tener éxito en el telemarketing B2B si estás conectado de la mejor manera con el tomador de decisiones.
7. Prepárate para iniciar el contacto telefónico con tus clientes empresariales, esto significa que debes llegar a un esquema de las cosas que quieres decir.
8. Elige los horarios en que vas a realizar las llamadas, un análisis comparativo de los mejores horarios para la llamada en frío que realizamos reveló que los mejores horarios son entre las 10 a.m. y las 11 a.m. o las 3 p.m. y las 4 p.m. Evita las mañanas cuando las personas todavía pueden estar estresadas, el mediodía cuando las personas están almorzando y las noches cuando las personas están preparadas para descansar.
9. Usa el tono correcto.
10. Habla de manera abierta. Hacer preguntas de sí/no, solo le proporciona una respuesta de: bueno, “sí” y “no”. Ser asertivo y positivo con la atención al cliente.
11. Realiza un seguimiento de tus llamadas.
12. ¡Practica! Recuerda que la práctica hace la perfección.
13. Toma notas durante tu llamada.
14. Después de la llamada
 - Organiza tus apuntes de manera que sean claros
 - Agenda el compromiso de la próxima llamada o de la visita.

PRIMERA VISITA

***Recuerda que eres la imagen y la voz del FNA
¡TU NOS REPRESENTAS!***

Preparación de la vista

Objetivo:

Conocer la información te da confianza.

- Revisa la actividad económica, busca información actualizada en la web sobre noticias importantes
- Confirma con quien te vas a reunir y que cargo tiene en la empresa
- No olvides llevar los datos de afiliados por los diferentes productos del FNA
- Organiza una propuesta de trabajo de acuerdo con la categoría y estatus de la empresa

Objetivo:

Conocer la información te da confianza.

- Cuida tu apariencia personal. Vestuario, postura, aseo personal, modales.
- Sé consciente de lo que proyectas. Confianza, desconfianza, seguridad, inseguridad, profesionalismo, improvisación.
- Concéntrate en el cliente. Dedícale toda tu atención a este y al entorno. Fíjate en su comportamiento, sus gestos, palabras, movimientos... mantente atento.
- Haz que el cliente se sienta cómodo e importante.
- No te acerques demasiado ni invadas el espacio del cliente.
- Permite que él lidere la reunión, ubícate donde él se sienta cómodo.
- Háblale al cliente en su mismo tono de voz.
- Sé amable y sonríe siempre.

El sondeo

Objetivo:

Identificar necesidades, expectativas, deseos, temores y opciones del cliente.

El sondeo es el paso más importante de la visita. Cuando se hace bien, el resultado es la exposición por parte del cliente de sus necesidades, expectativas, deseos, etc. Casi podría decirse que el cliente empieza a venderse a sí mismo, aclarando que es preciso desarrollar la habilidad de encontrar en nuestro producto las soluciones que él quiere y por ende, propiciar que revele las condiciones bajo las cuales estará dispuesto a comprar.

Así, hay varios tipos de preguntas:

1. Preguntas de exploración:

el objetivo de este tipo de preguntas es conocer la situación actual, las necesidades, los temores, las expectativas, etc. En general, conocer en qué consiste el “problema”.

2. Preguntas de refuerzo:

con estas preguntas se pretende profundizar en aspectos específicos o validar lo que el cliente está transmitiendo.

3. Preguntas de identificación de soluciones:

en este caso se procura conocer o explorar la reacción del cliente a la variedad de soluciones que le puedes ofrecer.

Adicionalmente, las preguntas permiten descubrir nuevas oportunidades, descartar lo que evidentemente no es una oportunidad de negocio, y sobre todo, desarrollar un ambiente de confianza y credibilidad entre el cliente y nosotros, pues él detecta nuestro interés sincero por ofrecer SOLUCIONES.

Es muy importante que en este momento de sondeo tengas la ficha de conocimiento de cliente, en esta vas a consignar todas sus respuestas. Aprovecha el momento para realizar una actualización de datos de contacto y si es necesario los datos de ubicación.

Recuerda

Mantén todos tus elementos de trabajo en orden y completos:

1. Tarjeta de presentación virtual.
2. Ficha de análisis y conocimiento de cliente.
3. Ayudas de venta, presentación objeto de visita.
4. Formularios de vinculación.
5. Material POP, etc.





SEGUIMIENTO Y
GESTIÓN A LOS COMPROMISOS

Muchas veces no hacemos las cosas porque no sabemos todo lo que nos comprometimos a hacer, tenemos la mala costumbre de dejarlo todo a la memoria y sucede que en la mayoría de los casos olvidamos muchas tareas por las múltiples ocupaciones y las recordamos solamente cuando nos preguntan por ellas.

Lo primero que debes hacer es tener un listado de fácil acceso donde puedas remitirte para consultar todas las tareas y compromisos que has adquirido, para esto te facilitamos un formato en donde puedes relacionar las tareas que te quedan de tus clientes.

Revisa si requieres el apoyo de **otra persona o de otra área para cumplir con el compromiso.**

Colócate una fecha límite para cumplirlo y haz seguimiento hasta que quede terminado.

FORMATO GESTIÓN A COMPROMISOS

Nombre Gestor Comercial			Fecha		Regional		
Compromisos			Seguimiento				
Fecha	Empresa	Descripción de la Decisión	Responsable	Fecha seguimiento	Acciones Adelantadas/Resultados	Estado (Cumplido/ Pendiente)	Dificultades

FORMATO GESTIÓN A COMPROMISOS

Nombre Gestor Comercial

Fecha

Regional

[illegible]

VALORES AGREGADOS

“El éxito no se logra estando en modo de supervivencia. Se logra estando en modo de crecimiento”

-Jeff Bezos

Mediante un trabajo conjunto con la empresa.

¿Porqué?

- *Porque el trabajador debe prepararse para solicitar un crédito:*
- *Tener unos ahorros.*
- *Saber a qué subsidios tiene derecho.*
- *Tener elegida una vivienda.*
- *Conocer los plazos y sistemas de amortización disponibles, etc.*
- *Una vez se surta este camino, está listo para radicar una solicitud de crédito.*

¿Qué se debe definir?

- *El FNA y la empresa definen los objetivos del trabajo conjunto.*
- *El FNA capacita a la empresa en la herramienta “Fondo en Línea”.*
- *El FNA aplica a los trabajadores de la empresa un formulario que permite segmentar e identificar los planes de acción.*
- *El FNA presenta los planes de acción a la empresa para sus observaciones y aprobación.*
- *Se implementan los planes de acción.*
- *El FNA envía un reporte periódico a la empresa con el registro de la evolución del trabajo.*



FONDO EN LÍNEA (CLAVE MULTIUSUARIO) AUTOGESTIONABLE

¿QUÉ ES FONDO EN LÍNEA EMPRESAS?

Fondo en Línea Empresas es una plataforma virtual que facilita el acceso a la información y consulta de cuentas y productos de los afiliados y empleadores registrados en el Fondo Nacional del Ahorro.

Este canal de servicio le permite de forma ágil y segura desde cualquier lugar del país:

1. Reportar y aportar las cesantías de sus trabajadores.
2. Autorizar el retiro de cesantías de manera virtual.
3. Generar la planilla para el pago a la cuenta AVC con beneficio a AFC.

Conoce el tutorial accediendo al siguiente enlace: <https://youtu.be/JZQhMYA5Bwc>

¿CÓMO REGISTRAR SU EMPRESA EN EL FNA?

Debe ingresar a:

<https://www.fna.gov.co/empleadores/reporte-y-pago/registro-de-empresa>

1. Diligencie estos datos y seleccione continuar

Identificación de la entidad

Tipo de documento: *

NIT PERSONA NATURAL

Número de documento: *

☐ No soy un robot

2. Una vez haya diligenciado el tipo de documento (NIT) seleccione enviar

Fondo En Línea Empresarial

Sistema de verificación de identidad

Registro de datos personales

Número de documento: 9013752091

Primer apellido: *

Tipo de documento: * CEDULA DE CIUDADANIA

Segundo apellido: *

Nombres: *

Fecha de expedición del documento: *

yyyy/MM/dd

Una vez termine de diligenciar los campos requeridos para el proceso de registro de la entidad, recibirá en su correo electrónico suministrado, una carta de bienvenida junto con un usuario y una clave para que ingrese a Fondo en Línea Empresas.

AFILIACIÓN DIGITAL



La afiliación digital en el Fondo Nacional del Ahorro (FNA) es un proceso en el cual los usuarios pueden registrarse y afiliarse a los diferentes productos de captación como las cuentas de cesantías, los traslados de cesantías y el Ahorro Voluntario Contractual, utilizando una plataforma diseñada para este propósito.

Este enfoque de autogestión digital le permite a los usuarios realizar los trámites de manera más conveniente y eficiente, sin necesidad de acudir físicamente a una sucursal o utilizar procesos en papel.

Este proceso se puede realizar para usuarios nuevos en el FNA a través de:

<https://afiliaciones.fna.gov.co:8051/afiliaciones/#/registro>

Características claves de la Afiliación Digital en el FNA:

- Acceso en Línea: los usuarios pueden acceder a la Plataforma de Afiliación Digital del FNA a través de internet desde dispositivos electrónicos como computadoras, tablets o teléfonos móviles.
- Autogestión: la afiliación digital le permite a los usuarios completar los procesos de afiliación y registro por sí mismos, siguiendo las instrucciones y formularios proporcionados en la plataforma.
- Seguridad: se implementan medidas de seguridad robustas para proteger la información sensible de los usuarios durante el proceso de afiliación digital, como datos personales y financieros. Además de una validación de identidad que brinda mayor seguridad.
- Documentación Digital: en lugar de presentar documentos físicos, los usuarios pueden cargar y adjuntar la documentación requerida en formato digital, lo que agiliza el proceso y reduce la necesidad de manejar papel.

- Asistencia en Línea: en algunos casos, la plataforma de afiliación digital puede ofrecer asistencia como soporte telefónico para ayudar a los usuarios en caso de preguntas o problemas durante el proceso.
- Eficiencia y Rapidez: la afiliación digital generalmente es más rápida que los métodos tradicionales ya que elimina la necesidad de desplazamientos físicos y reduce los tiempos de procesamiento.

SOLO DEBES SEGUIR ESTOS SIMPLES PASOS:



1. Regístrate en el QR o a través de nuestra página web **www.fna.gov.co** botón **Afiliaciones Digitales** y realiza la validación de datos de identificación y domicilio.



2. Selecciona el tipo de afiliación y completa todos los campos requeridos.



3. Realiza la validación facial y adjunta una copia de tu documento de identidad.



4. Por último, recibirás un PIN en tu correo electrónico para la firma digital.

SIMULADOR DE RENTABILIDAD EN CESANTÍAS

El simulador de rentabilidad **es un programa que tiene una calculadora financiera integrada**, la cual le permite al usuario realizar los cálculos necesarios para estimar el valor de rentabilidad de las cesantías en el FNA o en cualquier fondo de cesantías del mercado, este se actualiza de forma mensual todos los 16 de cada mes.



SIMULADORES DE RENTABILIDAD CESANTÍAS

FONDO DE CESANTÍAS

FONDO NACIONAL DEL AHORRO

Valor cesantías consignadas	\$ 10.000.000
Fecha Consignación	30/04/23
Flecha	29/04/2024
Plazo 12 meses	1

Saldo sin descuentos	\$ 10.752.543
Rendimiento en 1 año	\$ 752.543
Variación	7,53%
Comisión admin anual	\$ 0
Comisión por retiros parciales	\$ 0
Saldo Total en 1 año	\$ 10.752.543
Rendimiento final	7,53%

OTROS FONDOS DE CESANTÍAS

Valor cesantías consignadas	\$ 10.000.000
Fecha Consignación	30/04/23
Plazo años	1

Saldo sin descuentos	\$ 10.690.611
Rendimiento en 1 año	\$ 690.611
Variación	6,91%
Comisión admin anual	\$ 300.000
Comisión por retiros parciales	\$ 80.000
Saldo Total en 1 año	\$ 10.610.611
Rendimiento final	6,11%

*Los rendimientos corresponden a portafolios de largo plazo 24 meses

**Porcentaje aplicado sobre el valor del retiro parcial; para este caso se simula sobre el valor total del saldo de Cesantías.



LIQUIDACIÓN DE CESANTÍAS

ABC DEL PAGO DE LAS CESANTÍAS



El empleador tiene hasta el **14 de febrero de 2023** para pagar las cesantías a sus trabajadores

SEGÚN LA LEY 50 DE 1990



(Salario base + auxilio de transporte)
X número de días trabajados

360



Si el empleador no paga la cesantías estará expuesto a una sanción moratoria

- Deberá pagar un día de salario por un día de retardo
- Única moratoria que opera en vigencia del contrato de trabajo



EJEMPLO DE LIQUIDACIÓN DE CESANTÍAS

- El empleado ingresó el **1 de julio** con un salario de \$1,5 millones con auxilio de transporte
- Se liquida hasta el **31 de diciembre**

Por tanto:

FÓRMULA

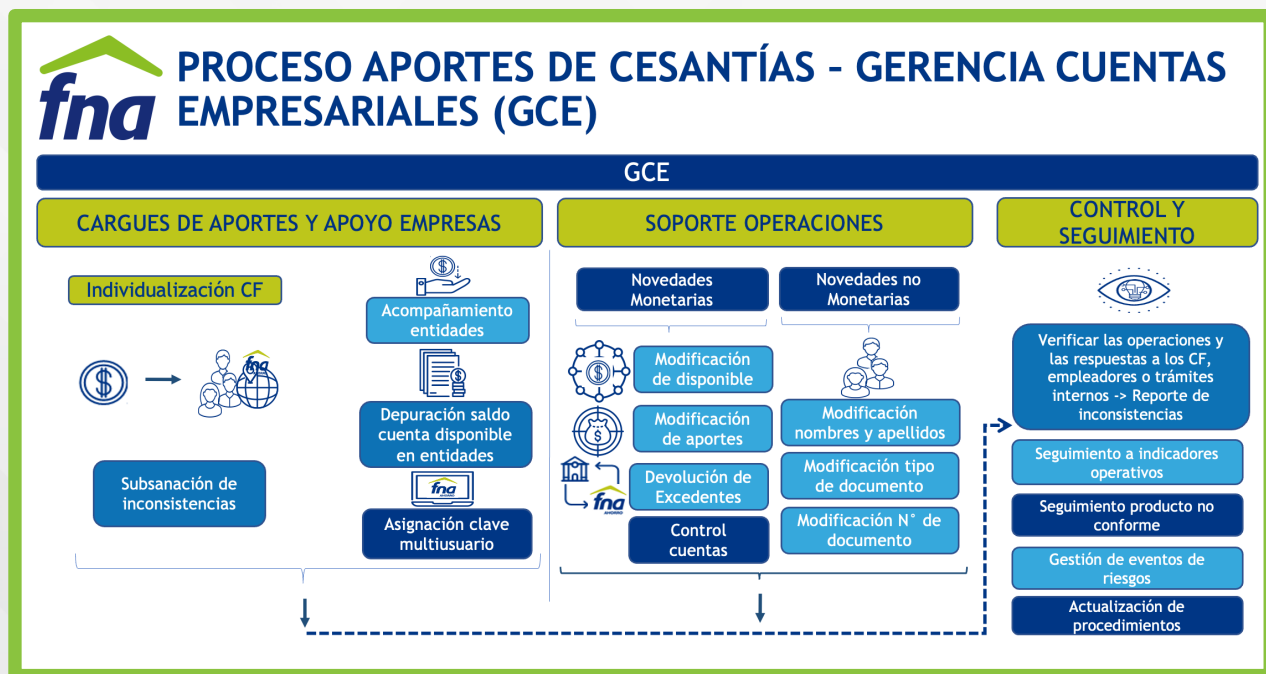
$$\frac{\$1.500.000 \times 180}{360} = \$750.000$$



Lo empleados inconformes con su pago pueden acudir a **Inspección, Vigilancia y Control del Ministerio de Trabajo** para que se le realice el pago y la sanción si hay lugar

Fuente: Sonden / Recursos: Freepik / Gráfico: LR4M

¿CÓMO SE REALIZA EL PAGO DE LAS CESANTÍAS?



CANALES DE RECAUDO – BANCOS Y MEDIOS



OPERADORES PILA



OPERADORES



<https://www.fna.gov.co/empleadores/reporte-y-pago/operadores-pila>



BANCOS CONVENIO

Bancolombia

banco popular

BBVA



Banco Agrario
de Colombia



Banco de Bogotá

BANCO GNB
SUDAMERIS



Banco de Occidente

Nota: No se recibe recaudo de cesantías a través de los corresponsales bancarios.



PROCESO PARA RECLAMOS DE LOS EMPLEADOS RESPECTO A PAGOS DE RECAUDO



NO MONETARIAS

Solicitud (Oficio o correo electrónico, que incluya datos de contacto).

Fotocopia del documento de identidad del afiliado.

Escritura pública o certificación de rectificación de datos (En caso de cambio de nombre o apellido)

Diligenciar el formato AC-FO-040

MONETARIAS

Solicitud por parte de la entidad (Oficio o correo electrónico institucional)

Soporte de pago

Consentimiento del CF (cuando se requiera disminuir recursos en cuenta individual)

Para cesantías retroactivas adjuntar copia de la sentencia o resolución y/o acto administrativo

NOVEDADES DE CESANTIAS

DEVOLUCIÓN DE APORTES

Solicitud por parte de la entidad (Oficio o correo electrónico institucional)

Certificación Bancaria (de una cuenta vigente)

Cámara de comercio no mayor a 90 días (Personas jurídicas) o Rut (personas naturales)

Soporte de pago

ASPECTOS IMPORTANTES

01

En la solicitud de novedades monetarias se debe relacionar nombre, tipo y numero de identificación, valor reportado para la vigencia y valor a corregir.

02

Para las novedades monetarias superior a 5 afiliados adjuntar relación Excel.

03

La documentación adjunta debe ser legible y vigente.

INTERÉS POR PAGO TARDÍO EN CESANTÍAS

¿Qué pasa si el empleador no paga antes del 14 de febrero las cesantías?

Cuando un empleador no cumple con el pago oportuno de las cesantías de sus trabajadores le incurrirá una sanción o indemnización moratoria.

¿Qué es una sanción moratoria?

Un castigo o penalidad interpuesta por un legislador hacia el empleador que no cumple con la obligación del pago de cesantías.

¿Existe diferencia entre sanción e indemnización moratoria?

Generalmente suele usarse el término sanción moratoria. Sin embargo, también es correcto referirse a una indemnización moratoria, pues tienen el mismo significado. Este hace referencia a la cantidad de dinero que se le debe dar a una persona en compensación por el pago no oportuno de sus prestaciones sociales.

Monto de la sanción o indemnización moratoria

Esta consiste en un día de salario por cada día de mora, es decir, retardo en la consignación del pago.

Cada 14 de febrero vence el plazo para pagar las cesantías, por ello, a partir del siguiente día (15 de febrero) comenzará a incurrir la sanción.

Se resalta que esta sanción solo aplica en caso de que el empleador no consigne las cesantías en el fondo elegido por su empleado.

En caso de que el empleador consigne las cesantías al trabajador por terminación del contrato, se debe tomar en cuenta la sanción indicada en el **artículo 65 del Código Sustantivo del Trabajo**:

“Si a la terminación del contrato, el {empleador} no paga al trabajador los salarios y prestaciones debidos, salvo los casos de retención autorizados por la ley o convenidos por las partes, debe pagar al asalariado, como indemnización, una suma igual al último salario diario por cada día de retardo”.

¿Cómo liquidar la sanción moratoria por no pago de cesantías?

(Salario mensual / 30 días) X número de días en mora (retardo en el pago).

*Tener en cuenta que si recibe auxilio de transporte este se suma al salario.

Salario mensual	1.000.000
Costo de un día de trabajo	$1.000.000 / 30 = 33.333$
Días de mora	250
Valor total de la sanción	8.333.333

La sanción a un empleador que no le paga oportunamente las cesantías a un trabajador no se genera de manera automática, debe ser reconocida por la Corte Suprema de Justicia.

“En lo que toca con las sanciones moratorias consagradas en los artículos 99 de la Ley 50 de 1990 y 65 del Código Sustantivo de Trabajo, le corresponde a la Sala precisar, si el actuar de las empresas apelantes, estuvo o no precedido de la buena fe”.

Por ello, el empleado debe primero interponer una demanda en la cual le sea concedida la indemnización.

¿Cómo liquidar la sanción moratoria por no pago de cesantías?

Cuando el colaborador se retira de trabajar antes del 31 de diciembre o menos de un año, el empleador puede pagar las cesantías junto con la liquidación en vez de consignarlas al Fondo de Cesantías.

¿Cuándo finaliza la sanción moratoria?

Esta tiene validez hasta el momento en que se paguen las cesantías adeudadas más los días en mora, o hasta que se prescriba.

¿A quién se le debe pagar la indemnización?

A pesar de que las cesantías deben ser consignadas en un fondo de cesantías, la sanción debe pagársele directamente al trabajador afectado.

PLANIFICADOR Mensual

Mes:

/ Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR
Mensual

Mes: / Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes:

/ Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR
Mensual

Mes: / Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes:

/ Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes: / Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes:

/ Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes: / Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes:

/ Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR
Mensual

Mes: / Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes:

/ Año:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PLANIFICADOR Mensual

Mes: / Año:

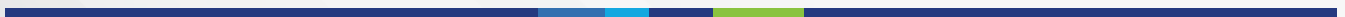
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

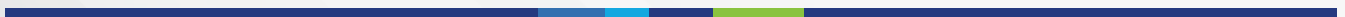


Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

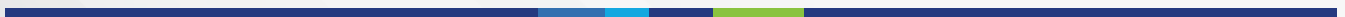


Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

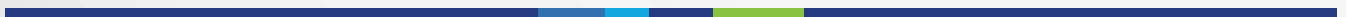


Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

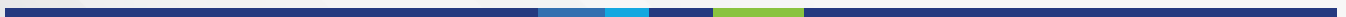


Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

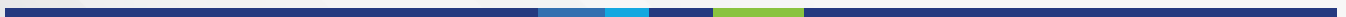


Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!

Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Notas

¡Somos el hogar de las cesantías!



Para más información comuníquese al correo **entidades@fna.gov.co**
o a la línea nacional **01 8000 527070** y al **#289 opción 1 y luego opción 4**

