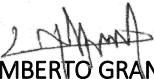
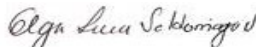




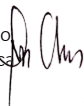
MEMORANDO DE CONTRATACIÓN DIRECCIÓN DE FORMACION PROFESIONAL	
Regional y Centro de Formación que realiza la solicitud:	Regional Antioquia Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico
Descripción breve de la solicitud:	Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red de conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico.
Tipo de formación o programa:	Profesionales o Tecnólogos en las áreas de conocimiento afines al área de comercio y ventas, cumpliendo con los perfiles de las estructuras curriculares del SENA.
Cantidad de contratos:	Siete (7)
Valor total de la contratación:	Doscientos cuarenta y cinco millones setecientos mil pesos M/cte. (245.700.000)
CDP:	5721 del 25 de enero de 2021
Se deja constancia que previo a realizar la presente solicitud el Centro de Formación reviso el cumplimiento de los requisitos legales de acuerdo con la normatividad vigente y aplicable, en concordancia con el manual de contratación vigente.	


ELKIN HUMBERTO GRANADA JIMENEZ
Subdirector
Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico

Proyectó: Olga Lucia Saldarriaga Noreña
Apoyo administrativo en planeación de centro



Vo.Bo.: Luz Elena Patiño Orozco
Cargo: Coordinadora Académica





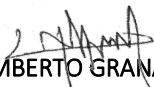
CERTIFICADO DE INCLUSIÓN DE OBJETO EN EL PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES

EL SUBDIRECTOR DEL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL PECUARIO Y TURÍSTICO DEL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – REGIONAL ANTIOQUIA

CERTIFICA

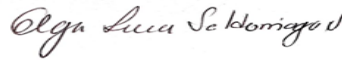
Que una vez revisado el Plan Anual de Adquisiciones para la vigencia 2021, entregado a la Dirección de Formación Profesional, se verificó la contratación para “Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red de conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico.”

Para mayor constancia se firma en Apartadó, a los 15 días de marzo de 2021


ELKIN HUMBERTO GRANADA JIMENEZ
Subdirector

Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico

Proyectó: Olga Lucia Saldarriaga Noreña
Apoyo Administrativo en Planeación



Vo.Bo.: Luz Elena Patiño Orozco
Cargo: Coordinadora Académica



NOTA: Se adjunta pantallazo del plan anual de adquisiciones:

5_9504_477 IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL) EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO.

5_9504_478 IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL)
5_9504_479 IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL)
5_9504_480 IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL)
5_9504_481 IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL)
5_9504_482 IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL)
5_9504_483 IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL)



FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

ANEXO 1

1. OBJETO:

Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red de conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario Y Turístico.

2. CLASIFICACIÓN UNSPSC

El objeto contractual se clasifica en el siguiente código del Clasificador de Bienes y Servicios:

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia
86101710	Servicios Educativos y de Formación	Formación Profesional

3. ASPECTOS GENERALES

3.1. SECTOR PERTENECIENTE AL OBJETO CONTRACTUAL: El Sector al que pertenece y requiere el objeto contractual del Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico es: Sector Terciario o de Servicios.

En Colombia, según el DANE (Departamento administrativo nacional de estadística) del total de establecimientos económicos que existen en el país, el 48% corresponde al comercio, el 40% a prestación de servicios y el 12% a la industria.

Por su parte, el DANE refiere que, del total nacional de empleos en el sector económicos, el 51% se encuentran en establecimientos de servicios, mientras que el 30% en comercio y el 19% en la industria.

Según el DANE, en el caso de Colombia, las aportaciones de los sectores económicos de Colombia al PIB es la siguiente, por orden de mayor a menor: sector financiero (20%), sector de servicios (15,3%), sector de comercio (12%), sector industrial (8,3%), sector de minería y petróleo (8%), sector de la construcción (6,9%), sector agrícola (6%) y sector de la electricidad y el gas (2,6%).

Según la economía clásica, se considera al sector primario y al sector secundario como productores de bienes tangibles. Esto quiere decir que, gracias a su funcionamiento, se obtienen bienes y productos físicos.

Por su parte, el sector terciario, al tratarse de servicios, no produce bienes tangibles y no es considerado como un sector productivo. Sin embargo, es necesario aclarar que, a pesar de no producir bienes tangibles, el sector terciario contribuye a la formación del producto y del ingreso nacional.

Sector terciario

El sector terciario de la economía agrupa todas aquellas actividades relacionadas con la prestación de servicios.

En el sector terciario se presentan todas las actividades que prestan algún servicio a la comunidad, a las empresas y a las personas en general.



FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Dentro del sector terciario se encuentran actividades como las telecomunicaciones, el transporte, la medicina, la enseñanza, el comercio, el turismo, el gobierno, el sector financiero, administrativo y el sector de sanidad.

A pesar de no producir por sí mismo mercancías, el sector terciario se caracteriza por ser fundamental para el correcto desarrollo de la economía, pues se enfoca en la distribución y el consumo de mercancía, en la prestación de servicios personales tales como servicios públicos, salud, educación, entre otros.

Gracias a la organización y administración prestada por el sector terciario, el sector primario y el secundario pueden ser más productivos para Colombia.

Información tomada del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística).

Congreso de Colombia aprueba presupuesto "de la recuperación" para 2021 por 81.712 mln dlr.

Fecha Noticia: 21/10/2020

El Congreso de Colombia aprobó el presupuesto de gastos del país para el próximo año, de 314 billones de pesos (81.712 millones de dólares), enfocado en reactivar la alicaída economía impactada por la crisis ocasionada por la pandemia de coronavirus.

El monto -aprobado mayoritariamente por el legislativo el lunes en la noche- representa un incremento de 8,3% en comparación con el de este año y se convierte en el más alto de la historia del país andino.

“Este es el presupuesto de la recuperación y vamos a ver una Colombia mucho mejor el año entrante gracias a los esfuerzos que se han hecho presupuestalmente aquí”, dijo en el Congreso el ministro de Hacienda, Alberto Carrasquilla, tras la aprobación del proyecto.

La iniciativa destina 185 billones de pesos a gastos de funcionamiento, un 10,9% superior al actual, así como 58,6 billones de pesos para inversión, un 35,7% más en comparación con el presupuesto vigente.

La economía de Colombia busca trazar una senda de recuperación que según el Gobierno la llevaría a expandirse un 6,6% en 2021, tras la caída proyectada para este año en 5,5% como consecuencia de la crisis ocasionada por la pandemia del coronavirus.

“Es un presupuesto para la reactivación económica, que va a beneficiar a los más vulnerables (...), que va a ayudar de manera a paliar muchos de los efectos adversos que ha tenido esta población”, dijo la senadora María del Rosario Guerra.

La ley también destina 70,5 billones de pesos para atender el servicio de la deuda, lo que representa un incremento de 31,5% al compararlo con lo destinado en 2020.

El sector con más recursos será educación con 46,95 billones de pesos, mientras que para el pago de pensiones se destinarán 42,4 billones de pesos.

El Gobierno del presidente Iván Duque prepara un paquete de proyectos, dentro de los que se cuentan una reforma fiscal y una pensional, que buscarán mejorar las finanzas afectadas por el gasto extraordinario para la atención de la crisis, que lo llevó a elevar el endeudamiento a niveles por encima del 60% del Producto Interno Bruto.

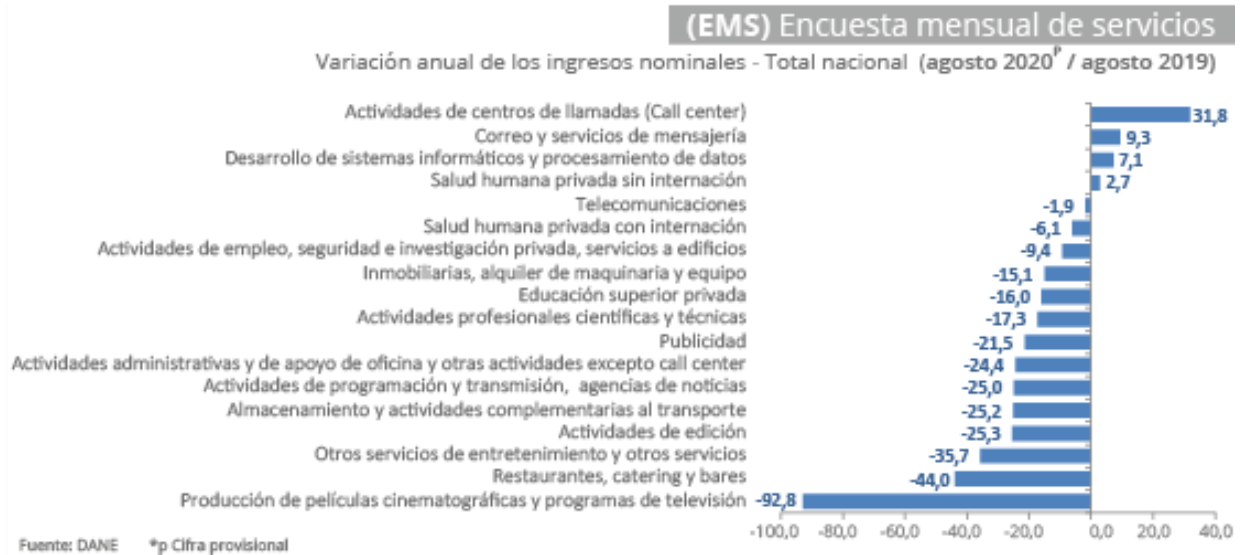
Fuente: Reuters América Latina (Latinoamérica)



FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Información agosto 2020

En agosto de 2020, cuatro de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos totales, en comparación con agosto de 2019.



6 lecciones que deja la pandemia a las empresas

Frente a esta nueva realidad, la transformación digital de las marcas seguirá haciendo la diferencia, especialmente las B2B (de empresa a empresa), las cuales en su mayoría no estaban preparadas para esto.

La pandemia ha llevado al mundo por diversas fases pasando por la incredulidad, parálisis, análisis, prevención, acción y actualmente la reactivación. Si bien es cierto que esta última era la más esperada, por su importancia para la economía, es aconsejable afrontarla desde la mirada estratégica puesta en el futuro. Manuel Enciso, Director Comercial y de Mercadeo de Digital Ware, brinda algunas lecciones sobre cuál es el camino óptimo y la manera más eficiente para implementar una estrategia de marketing digital.

El marketing es uno solo, lo que cambia es su entorno y sus canales

Marketing tradicional, transaccional, relacional y ahora digital. El marketing en su esencia es el mismo y dependiendo del entorno, se reformula constantemente si se quiere innovar y superar los objetivos de negocio. Lo que no es aconsejable es que un tipo de marketing “mate” a otro. Mensajes como “Adiós al marketing tradicional” o “Murió el marketing tradicional”, no son afirmaciones responsables. Si bien, durante el confinamiento las tendencias de consumo en el entorno digital incrementaron, la clave es la convergencia multimediática.

La marca siempre debe tener una historia por contar



FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Las empresas pueden proporcionar valor y en una época tan estresante como la actual, deben inclinarse hacia una perspectiva humana. Durante la pandemia, lo que hicimos fue reforzar mensajes como: “Tecnología que cambia vidas”, “Tecnología marca País”, “Tecnología de calidad mundial” lanzando un nuevo sitio web en cuyo proceso creativo involucramos a toda la compañía y a nuestros clientes, y de igual manera frente a todas nuestras audiencias, incluyendo los medios de comunicación.

El contenido sin valor es como un rey sin corona

El marketing de contenidos es más antiguo de lo que pensamos, pero en el mundo B2B no es tan reciente, o por lo menos, no el contenido de valor. A raíz de la pandemia, las marcas aprendieron que este debe girar en torno al valor que proporciona su producto o servicio, y cómo los clientes se beneficiarán cuando estén listos para comprar. Por ejemplo, la estrategia de marketing de contenidos de Digital Ware está basada en contenido de valor.

Transformación del discurso de los canales de “lead generation”

Para nadie es un secreto que antes de esta pandemia el mundo ya ha vivido otras crisis: guerras mundiales, gripe española, disturbios políticos, la Gran Depresión, por mencionar algunas, y las empresas las han superado. La gran diferencia es que hoy contamos con un volumen de datos sin precedentes y un sin número de herramientas digitales para gestionarlos, que usadas efectivamente, podemos mejorar el ratio de conversión. Cuando los prospectos no compran, escuchan, por eso todo el tiempo como compañía nos esforzamos en construir mensajes acordes al momento del mercado: antes, durante y ahora en etapa de reactivación.

Tiempo para investigar y para crear

Una estrategia de posicionamiento de marca no puede estar fundamentada exclusivamente en publicidad online, a largo plazo no es rentable. Además, en una época de recesión el presupuesto en publicidad debe ser optimizado, lo que obliga a las marcas a que se vuelvan más creativas. Para lograrlo, uno de los activos más valiosos en el posicionamiento de marca debe ser el tiempo: para investigar, crear contenidos y posicionar la marca orgánicamente, esto con el fin de lograr un mejor ROI del presupuesto invertido.

Los eventos virtuales aún son una estrategia de la que tenemos que aprender

Excepto los webinar que han resultado una excelente alternativa a la hora de generar audiencia de calidad, los eventos masivos, aunque han demostrado ser un gran aliado para las empresas porque ofrecen tarifas de patrocinio más accesibles y adicional una data que antes no se tenía, no garantizan un control absoluto del ambiente de la audiencia, lo que conlleva a que su concentración esté en peligro todo el tiempo. Seguramente esta modalidad irá evolucionando con el tiempo, porque aún existe un mundo de posibilidades por explorar que va mucho más allá de transmitir eventos o tener un stand virtual. La experiencia en este ámbito puede ser mucho más enriquecedora y con mejor retorno para los organizadores, los patrocinadores y por supuesto para los participantes.

Por Manuel Enciso, Director comercial y de mercadeo de Digital Ware

También le puede interesar: [Madurez tecnológica ¿En qué nivel está su empresa para recibir el 2021](#)



FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Fuente: <https://bit.ly/2H8QiyO>

3.2. ESTUDIO DE LA OFERTA

En los últimos diez años se registró una redistribución de los títulos otorgados relacionada con el nivel de formación académica, así, del total de estudiantes matriculados en la última década, el 6% cursó un nivel técnico, 25% tecnológico, 63% universitario y el 5,8% restante hizo un posgrado (3,8% especialización, 1,8% maestría y 0,2% doctorado), de acuerdo con la información ofrece la Revista Portafolio. La Gran Encuesta Integrada de Hogares Informalidad (GEIH), del Departamento Nacional de Estadística (DANE), revela que el 30% de la población colombiana ha obtenido un título en Educación Superior. Por su parte, el Observatorio indicó que el 80% de los graduados del nivel educativo superior ha logrado vincularse formalmente al campo laboral, obteniendo mejores condiciones de empleo y garantías de seguridad social.

Karen Martínez Rivas, Gerente de la Regional Urabá, indica que *“apuntamos a que el sector de Operadores Logísticos Afiliado al Gremio sea reconocido en el ámbito nacional con liderazgo y representatividad en las políticas públicas, además se destaque por ser innovador con procesos eficientes y capacidad de adaptarse al mercado, cumpliendo con la normatividad vigente y estableciendo estrategias diferenciadoras en la prestación de los servicios logísticos”*. Ante la posible competencia de asociaciones portuarias que puedan llegar a la región para operar Puerto Antioquia y Puerto Pisis en Turbo y Puerto Darién Internacional en Necoclí, los operadores logísticos han realizado diferentes encuentros con asesorías jurídicas, para una alianza portuaria sin perder la independencia de cada una de las empresas y que les permita, a través de la asociatividad, acceder a mayores contrataciones y responder a las altas exigencias que tienen este tipo de proyectos.¹

En el mercado colombiano existen múltiples profesionales y expertos en diferentes materias que prestan sus servicios a diversas entidades y cuyo objeto y obligaciones son similares a las que aquí se pretende contratar, bajo las tarifas de honorarios para profesionales universitarios que en el 2019 se ubicaron entre los 3 y los 4,6 millones de pesos, mientras que en 2018 estuvieron entre los 3 y los 4,8 millones de pesos², como puede observarse en las dos figuras siguientes.

4. ESTUDIO DE LA DEMANDA

Para el presente contrato se tuvo como referente los siguientes contratos históricos de la Entidad:

No. CONTRATO	AÑO	Contratista	Objeto del contrato	Plazo		Valor del contrato	forma de pago	Modalidad de selección
				MES	DIAS			
1391109	2020	CESAR ALONSO PADILLA HEREDIA	Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red de conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el Complejo Tecnológico	9	26	\$37.396.265	Mensual	Contratación Directa



FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

			Agroindustrial, Pecuario y Turístico					
2845	2019	ARBELAEZ GOMEZ BEATRIZ MILENA	Impartir formación profesional integral, titulada y/o complementaria en los programas de la red de conocimiento comercio y ventas (en la modalidad virtual) que facilita el complejo tecnológico agroindustrial, pecuario y turístico	10	0	36.797.690	Mensual	Contratación Directa
3430	2018	CESAR ALONSO PADILLA HEREDIA	Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red de conocimiento: comercio y ventas, en el complejo tecnológico agroindustrial, pecuario y turístico	10	15	\$37.512.206	Mensual	Contratación Directa

ELKIN HUMBERTO GRANADA JIMENEZ
Subdirector

Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico

Proyectó: Olga Lucia Saldarriaga Noreña
Cargo: Apoyo administrativo en planeación de centro

Revisó: Luz Elena Patiño Orozco

Cargo: Coordinadora Académica



**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO ESTUDIO PREVIO
PARA DETERMINAR LA CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD PARA CONTRATOS**

OBJETO:	Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red de conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico.
EDUCACIÓN Y/O FORMACIÓN	Profesionales o Tecnólogos en las áreas de conocimiento afines a comercio y ventas, cumpliendo con los perfiles de las estructuras curriculares del SENA, como se detalla en el numeral 4. del presente documento.
EXPERIENCIA RELACIONADA:	Entre 24 y 36 meses, de acuerdo con el perfil requerido en la estructura curricular de cada programa de formación, como se detalla en el numeral 4. de este documento.
VALOR Y FORMA DE PAGO:	Se fija como valor total para estos siete (7) contratos, doscientos cuarenta y cinco millones setecientos mil pesos M/cte. (245.700.000). Cada contrato se pagará por el SENA al contratista de la siguiente forma: a) un pago de marzo de 2021 por valor de \$1.950.000, b) 8 pagos por valor de \$3.900.000 de abril a noviembre de 2021 y un pago en diciembre de 2021 por valor \$1.950.000. Para un valor total individual por contrato de \$35.100.000. Nota: el valor del contrato y el plan de pagos puede variar dependiendo de los términos en que se genere el perfeccionamiento del contrato y se cumplan los requisitos de ejecución del mismo
PLAZO:	Siete (7) contratos se proyectan con un plazo de nueve (9) meses, en cualquier caso, sin exceder del 18 de diciembre de 2021, según el calendario académico, en cumplimiento a lo establecido en la Resolución 1-1403 de 2020
LUGAR DE EJECUCIÓN:	Apartadó o cualquiera de los municipios de influencia del Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico.
SUPERVISOR:	La supervisión del contrato estará a cargo de cargo de la coordinación académica, o de quien delegue el ordenador del gasto por escrito o mediante el correspondiente acto administrativo.
ORDENADOR DEL PAGO:	Subdirector

De conformidad con lo establecido en los numerales 7 y 12 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993 y el artículo 20 del Decreto 1510 de 2013 Decreto compilado por en el artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, así como lo dispuesto en el literal h) del numeral 4 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, en concordancia con el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, artículo 2.8.4.4.5 y subsiguientes del Decreto 1068 de 2015 y artículo 3º del Decreto 1009 de 2020, la (Dirección General/Dirección Regional o Centro de Formación Profesional Integral) del SENA, requiere contratar los servicios personales para atender la necesidad que a continuación se describe:

1. Justificación de la necesidad de la contratación:

El SENA es un establecimiento público del orden nacional adscrito al Ministerio del Trabajo, encargado de cumplir la función que corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país, como lo establece la Ley 119 de 1994.

En pro de los planes de desarrollo de la Región de Urabá, el fortalecimiento de la formación para el trabajo por medio del Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico de la Regional Antioquia, se requiere contar con personas que trabajen y ayuden a la gestión de problemas relacionados con la desigualdad, de violencia y la cultura de la ilegalidad que son problemas que afronta el departamento, profesionales que desde distintas áreas ayuden fortalecer las condiciones para el Desarrollo Sostenible y Sustentable en los municipios del Urabá Antioqueño.

Tratándose de actividades en las que prima el intelecto y no existiendo en la planta de personal adoptada por el Gobierno Nacional mediante el Decreto 250 de 2004 y asignada (Centro, Dirección General y/o Regional), personal suficiente, la alternativa legal con que cuenta la entidad para suplir la necesidad temporal que tiene, es mediante la celebración de un contrato de prestación de servicios personales, conforme al artículo 32 – numeral 3 de la Ley 80 de 1993, que establece: *“Son contratos de prestación de servicios los que celebren las entidades estatales para desarrollar actividades relacionadas con la administración o funcionamiento de la entidad. Estos contratos sólo podrán celebrarse con personas naturales cuando dichas actividades no puedan realizarse con personal de planta o requieran conocimiento especializados.// En ningún caso estos contratos generan relación laboral ni prestaciones sociales y se celebrarán por el término estrictamente indispensable”*.



Por tanto, cumplido el proceso de revisión de la planta de personal del Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico de la Regional Antioquia, y conforme a la certificación de inexistencia de personal, el personal de planta con la capacidad para ejecutar las labores propias de los procesos de formación profesional resulta insuficiente, dada la cantidad de procesos y registros que tramita, como por ejemplo, con unas metas de formación titulada total por 17.766 cupos, además de la formación complementaria, es necesaria la contratación de **siete (7)** Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red de conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico, con el fin de garantizar el cumplimiento de las metas de formación en la vigencia actual; metas de formación que han evolucionado ostensiblemente, como puede apreciarse en la tabla siguiente:

Histórico metas de formación 2016 - 2021

NIVEL	2016	2017	2018	2019	2020	2021
TECNÓLOGO	7.968	8.331	8.150	7.899	8.510	8417
TÉCNICO	10.003	10.851	10.380	10.241	5.804	8939
OTROS (Operarios y Auxiliares)	1.381	910	1.413	764	4.710	410
TOTAL TITULADA	19.352	20.092	19.943	18.904	19.024	17.766
CUPOS FORMACIÓN COMPLEMENTARIA	73.301	83.870	63.987	70.822	92.438	92438
TOTAL CUPOS F.P.I.	92.653	103.962	83.930	89.726	115.624	110204

Fuente: elaboración propia, área de planeación del Complejo

Por lo anterior, la mejor opción legal con que se cuenta para suplir en este momento la necesidad temporal, es mediante la suscripción de **siete (7)** contratos de prestación de servicios con personas naturales, que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato y que demuestre la idoneidad y la experiencia directamente relacionada, conforme a las especificaciones que se indican posteriormente en este documento.

2. Obligaciones Específicas:

Además de las establecidas en los artículos 4 y 5 de la ley 80 de 1993, El CONTRATISTA se obliga para con el SENA a:

1. Cumplir a cabalidad el objeto del contrato en los programas y niveles de formación y lugares que el SENA le indique.
2. Prestar los servicios con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y calidad.
3. Desarrollar las actividades de formación de acuerdo con los planes de acción previamente elaborados y con el personal que cumpla con las exigencias de formación académica y pedagógica que el SENA determine.
4. Diseñar, programar y ejecutar las estrategias de enseñanza - aprendizaje - evaluación correspondiente al programa y nivel de formación profesional bajo el enfoque metodológico adoptado por el SENA y según orientaciones del Coordinador Académico.
5. Realizar la planeación y el alistamiento del proceso formativo con el fin de establecer la estructura de la formación a desarrollar.
6. Promover el desarrollo de competencias para el manejo de las herramientas disponibles en el entorno virtual (chat, correo electrónico, envío de archivos), y fomentar su comprensión por parte de los aprendices.
7. Realizar el acompañamiento respectivo para que los aprendices desarrollen las competencias propias del curso.
8. Verificar que los juicios de evaluación se encuentren registrados en los espacios del LMS y el sistema de gestión académica-Sofía Plus para garantizar que los registros correspondan a la ejecución de la formación.
9. Orientar el proceso de formación profesional integral de acuerdo con los diseños curriculares del programa y nivel de formación, a la estrategia metodológica de la institución, al reconocimiento de aprendizajes previos y a los resultados de los instrumentos de evaluación aplicados.
10. Programar y ejecutar las actividades de enseñanza - aprendizaje - evaluación, de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional.
11. Reportar y registrar en un rango no mayor a 5 días hábiles y según normatividad institucional vigente, la información académica y administrativa que se deriva de la ejecución contractual ante las personas que corresponda y en el aplicativo definido por la institución.
12. Presentar mensualmente y según sea necesario, los informes de valoración cualitativa y cuantitativa sobre el estado de avance de las actividades inherentes a la ejecución del objeto contractual.
13. Reportar oportunamente los resultados del proceso de evaluación a los aprendices que participan del desarrollo de las



acciones formativas de acuerdo con los lineamientos establecidos.

14. 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, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.
15. Crear rutas de aprendizaje según el programa y nivel de formación, asociar aprendices a la ruta de aprendizaje definida, registrar juicios derivados del proceso de seguimiento y evaluación; actividades que no podrán superar 8 días hábiles siguientes luego de iniciada (crear y asociar) y finalizada (cargue de juicios) la formación sin ser registradas en el aplicativo académico institucional.
16. Acompañar a la institución en el diseño y ejecución de actividades relativas a la mejora de los espacios y procesos de formación del centro.
17. Cumplir las normas Ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional que apliquen dentro de sus actividades para la protección de la integridad personal y de los recursos naturales de agua, aire y suelo.
18. Reconocer, implementar y sostener las acciones que se derivan del Sistema Integral de Gestión de Calidad.
19. Desarrollar las acciones de formación titulada y/o complementaria, presencial y/o virtual haciendo uso adecuado de los ambientes virtuales de aprendizaje según las orientaciones propias de la Coordinación Académica, el equipo pedagógico del Centro y de acuerdo con la normatividad institucional.
20. Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor de contrato, frente a la ejecución de sus obligaciones contractuales.
21. Dar cumplimiento de manera oportuna a los requerimientos institucionales para terminar y liquidar el contrato suscrito, obligaciones tales como: diligenciamiento del paz y salvo, entrega del informe de ejecución contractual, entrega del carné de identificación, entre otros aspectos administrativos y operativos de su competencia.
22. Impartir formación titulada y/o complementaria, presencial y/o virtual de acuerdo con la programación indicada por la respectiva Coordinación Académica y Gestora Virtual.
23. Comunicar oportunamente al supervisor del contrato las anomalías, inconsistencias y novedades de aprendices y hallazgos que se presenten en el desarrollo del objeto contractual.
24. Verificar mensualmente la “Diagramación de horarios y disponibilidad” a través del rol de “instructor” en SOFIAPLUS.
25. Generar mensualmente los reportes de “Gestión de Tiempos” que dan cuenta de la correcta programación y asignación de horas en formación y reportar los primeros 10 días calendario de cada mes las inconsistencias que dicho reporte pueda tener a la Coordinación Académica.
26. Garantizar la correcta “Asociación de aprendices a las Rutas de Aprendizaje” de las fichas formativas que la Coordinación Académica le delegue como gestor o responsable sin superar plazo mayor de 8 días hábiles luego de iniciada la formación.
27. Emitir los juicios evaluativos a que haya lugar, a más tardar 8 días hábiles después de finalizada la formación con los grupos de formación titulada y/o complementaria, presencial y/o virtual lo que dará cuenta del correcto avance de los aprendices en el proceso formativo.
28. Generar trimestralmente los reportes de juicios evaluativos de cada ficha para garantizar el correcto registro de la información en SOFIAPLUS.
29. Reportar mensualmente a la Coordinación Académica las novedades de Deserción de aprendices que se presenten durante el desarrollo de la formación y registrar inmediatamente las inasistencias de los aprendices en el aplicativo SOFIAPLUS.
30. Apoyar al área de Administración Educativa trimestralmente en la verificación de datos básicos de los aprendices matriculados en las fichas que imparte formación.
31. Realizar y comunicar el reporte mensual de aprendices listos para certificar al área de Administración Educativa del centro.
32. Coadyuvar en las actividades de implementación, mantenimiento y evaluación del sistema PREVIOS a realizar por el Centro de Formación de ser requerido.
33. Cumplir con lo establecido en la guía de orientaciones para la formación en ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 publicada en la plataforma compromiso.
34. Efectuar todas las actividades de apoyo concernientes en la etapa precontractual, contractual y poscontractual, de los procesos de contratación designados expresamente por el ordenador del gasto del CTAPT del SENA.

3. Identificación del Contrato a Celebrar:

El contrato a suscribir es de Prestación de Servicios Profesionales y de apoyo a la gestión, a que se refiere los artículos 32 – numeral 3 de la Ley 80 de 1993, 2 – literal h) del numeral 4 de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015.

De conformidad con las normas mencionadas, este contrato en ningún caso genera relación laboral ni prestaciones sociales, no tiene



subordinación y se celebrará por el término.

4. Competencias Técnicas y Personales

Las personas a contratar deberán ejecutar el objeto del contrato a partir de los conocimientos y experiencia relacionada descritos en el presente estudio previo, además de contar con buenas relaciones interpersonales con clientes internos y/o externos, uso eficaz de las tecnologías de la información y de la comunicación, capacidad de trabajo en equipo y liderazgo.

Específicamente, las personas a contratar deberán garantizar el cumplimiento de las certificaciones de formación académica y de experiencia relacionada que se detallan en la siguiente tabla:

Prog.	Perfil del instructor	Experiencia	# Contratos
Negociación Internacional_ 122702	El programa requiere de un equipo de instructores técnicos, integrado por: - Tecnólogo en Negociación Internacional. - Tecnólogos y/o Profesionales en programas de formación relacionados con los procesos de gestión logística en la cadena de abastecimiento, o con énfasis en planeación de las actividades del mercadeo, tales como: Ingeniero industrial, Ingeniería de mercados, logística, o alimentos, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con especialización en logística o comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Acreditar capacitación relacionada con tutoría virtual, no inferior a 40 horas.	Con experiencia laboral en el desarrollo de actividades relacionadas con gestión logística, mínimo de veinticuatro (24) meses. Para Cualquiera de las alternativas deberá tener experiencia certificada de mínimo seis (6) meses como instructor virtual.	7

El centro de formación garantiza que los instructores a contratar serán seleccionados del banco de instructores Sena, acorde a los lineamientos de la circular no: 01-3-2020-000195 del 04 de noviembre de 2020.

Domicilio Contractual:

El domicilio contractual será la ciudad de Apartadó.

6. Fundamentos jurídicos que soportan la modalidad de selección:

El objeto que se requiere contratar corresponde a la prestación de servicios personales, que de conformidad con lo establecido por el artículo 32 - numeral 3 de la Ley 80 de 1993 y el literal h) del numeral 4 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, se celebrará bajo la modalidad de Contratación Directa.

7. Justificación Valor del contrato:

El valor de los honorarios se determina de acuerdo con los criterios de selección objetiva establecidos conforme a la necesidad, al objeto, las obligaciones descritas en este documento, la formación académica y la experiencia exigida para la idónea ejecución del contrato, en concordancia con el Plan de Acción de la Entidad, el presupuesto asignado a la dependencia, el Plan Anual de Adquisiciones y la tabla de honorarios vigente para contratos de instructor.

De este modo, Se fija como valor total para estos siete (7) contratos, doscientos cuarenta y cinco millones setecientos mil pesos M/cte. (245.700.000). Cada contrato se pagará por el SENA al contratista de la siguiente forma: a) un pago de marzo de 2021 por valor de \$1.950.000 , b) 8 pagos por valor de \$3.900.000 de abril a noviembre de 2021 y un pago en diciembre de 2021 por valor \$1.950.000. Para un valor total individual por contrato de \$35.100.000.

Para poder adelantar por parte del SENA los trámites administrativos de pago, el 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 como salud, pensión y riesgos laborales y demás documentos necesarios para el pago.

En caso de requerirse el desplazamiento del contratista a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del objeto contractual, el SENA pagará los gastos que cause el desplazamiento de conformidad con lo establecido en el acto administrativo vigente.



Para sufragar el pago de los honorarios del contrato, se cuenta con el Certificado de Disponibilidad Presupuestal No5721 del 25 de enero de 2021.

8. Análisis de Riesgos y la forma de mitigarlos:

Una vez analizada la matriz de riesgos anexa a este estudio previo respecto del cumplimiento del contrato a celebrar, y en aras de salvaguardar el interés patrimonial, la Entidad solicitará al futuro contratista constituir una garantía de cumplimiento del contrato.

9. Garantías que debe asumir el contratista:

El contratista deberá constituir a su costa y a favor del SENA, una garantía de cumplimiento sobre el 10% del valor total del contrato, en los términos señalados en la Sección 3 Subsección 1 del Decreto 1082 de 2015, la cual se mantendrá vigente durante el plazo de ejecución del contrato y cuatro (4) meses más y se ajustará a los límites, existencia y extensión de los siguientes amparos: Cumplimiento del contrato. Este amparo cubre a la entidad estatal de los perjuicios derivados de a) incumplimiento total o parcial del contrato, cuando el incumplimiento es imputable al contratista; b) El incumplimiento tardío o defectuoso del contrato, cuando el incumplimiento es imputable al contratista c) Los daños imputables al contratista por entregas parciales de la obra, cuando el contrato no prevé entregas parciales; y d) El pago del valor de las multas y de la cláusula penal pecuniaria.

10. Supervisión:

La supervisión del contrato estará a cargo de cargo la coordinación académica del centro de formación, o de quien designe el ordenador de gasto por escrito o mediante el correspondiente acto administrativo. En caso de ausencia parcial o total del supervisor, la misma será asumida por quien ocupe el cargo, sin necesidad de documento adicional alguno. Si no se da la situación anterior, el ordenador del pago, Subdirector de Centro, designará uno nuevo, para lo cual no se requerirá de modificación contractual y la nueva designación se comunicará a las partes.

11. Proceso de contratación cobijado por un acuerdo comercial: SI _____ NO X _____

12. Proceso de contratación incluido en el plan de adquisiciones: SI X _____ NO _____

13. Criterios para seleccionar la oferta más favorable:

De conformidad con el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, "por tratarse de contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que solo pueden encomendarse a determinadas personas naturales, no es necesario que la entidad estatal haya obtenido varias ofertas".

Se expide en Apartadó, a los 15 días de marzo de 2021

ELKIN HUMBERTO GRANADA JIMENEZ
Subdirector

Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico

Proyectó: Olga Lucia Saldarriaga Noreña
Cargo: Apoyo administrativo en planeación de centro

Revisó: Luz Elena Patiño
Cargo: Coordinadora Académica

ANEXO 2

MATRIZ DE RIESGO

Clase	Fuente	Etap a				Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración del riesgo	Categoría	A quién se le asigna?		Tratamiento	Impacto después del tratamiento				Afecta la ejecución del contrato	Persona responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
		PREPARATORIA	PRE-CONTRACTUAL	CONTRACTUAL	POSTCONTRACTUAL								SENA	proponente/a adjudicatario		Probabilidad	Impacto	Valoración del	Categoría					Como se realiza el monitoreo?	Periodicidad ¿cuándo?
General	INTERNO	X				Operacional y Regulatorio	El proceso de selección se adelantó sin la observancia de los principios que orientan la función pública y la contratación estatal.	No se podría iniciar el proceso de contratación	4	5	9	Riesgo Catastrófico	100%	0%	Reducir la probabilidad de la ocurrencia del evento, Siguiendo los principios legales de la contratación estatal y de la función pública	2	3	5	Riesgo Medio	SI	Ordenador del gasto, apoyo administrativo y Asesor Jurídico	Etap a preparatoria	Etap a Contractual	En la elaboración de los estudios previos el asesor jurídico debe verificar que estos, no vayan en contra de los principios de la contratación estatal y de la función pública	Cada que se realice una contratación
General	EXTERNO	X				Operacional	El servicio contratado no se encuentra incluido en el Plan Anual de Adquisiciones - PAA	No se podría iniciar el proceso de contratación	2	2	4	Riesgo Bajo	100%	0%	Verificar por parte del ordenador del gasto con las coordinaciones académicas que establezcan las necesidades de prestación de personales para cada vigencia	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	Ordenador del gasto, apoyo administrativo, Coordinadores y Asesor Jurídico	Etap a preparatoria	Etap a pre-contractual	Una vez se realicen los estudios previos para cada necesidad	Cada que se realice una contratación
General	INTERNO		X			Operacional	Inobservancia, inconsistencia y/o deficiencias sustanciales en la expedición del Estudio Previo	No se podría iniciar el proceso de la contratación	3	4	7	Riesgo Alto	100%	0%	Reducir la probabilidad de la ocurrencia del evento, siguiendo la normatividad, diseños curriculares de los programas de formación, los manuales y/o circulares sugeridos de contratación de Colombia Compra Eficientes y del SENA	2	2	4	Riesgo Bajo	SI	Ordenador del gasto, apoyo administrativo, Coordinadores y Asesor Jurídico	Etap a pre-contractual	Etap a pre-contractual	Una se realicen los estudios previos para cada necesidad debe contar con el visto bueno de la coordinación y asesor jurídico	Cada que se realice una contratación
Específico	INTERNO		X				Deficiente evaluación en la verificación de requisitos para la contratación de servicios y selección de contratistas	No se podría realizar la legalización del contrato	4	5	9	Riesgo Catastrófico	100%	0%	Reducir la probabilidad de la ocurrencia del evento, designando un comité de evaluación idóneo para la revisión de hojas de vida, solicitando los soportes requeridos de acuerdo a la necesidad de perfil consignados en los estudios previos	2	3	5	Riesgo Medio	SI	Ordenador del gasto, Comité evaluador y Asesor Jurídico	Etap a precontractual	Etap a pre-contractual	El comité evaluador realiza acta de verificación de los requisitos para la contratación	Cada que se realice una contratación
Específico	INTERNO			X		Operacional	Falencias en la elaboración y/o legalización del contrato (minuta, expedición del RP, aprobación de garantías)	No se podría realizar la legalización del contrato	3	3	6	Riesgo Alto	100%	0%	Reducir la probabilidad de la ocurrencia del evento, contar con el equipo de personal suficiente e idóneo para la elaboración de estas tareas	2	2	4	Riesgo Bajo	SI	Ordenador del gasto	Etap a precontractual	Etap a post contractual	Informes de revisión de la supervisión y la Dirección Regional.	Cada que se realice una contratación
Específico	INTERNO			X		operacional	Incumplimiento del contrato (Ejecución parcial o incorrecta del objeto contractual o las obligaciones contenidas en el contrato)	No se podría continuar con la ejecución del contrato	3	3	6	Riesgo Alto	0%	100%	Reducir la probabilidad de la ocurrencia del evento, con la designación de personal idóneo para la supervisión de los contratos	2	2	4	Riesgo Bajo	SI	Ordenador del gasto, Supervisores de contrato	Etap a contractual	Etap a contractual	Actas de supervisión mes a mes	Permanente
Específico	Interno / Externo				X	Operacional	Liquidación del contrato de manera inoportuna	Incumplimiento de la normatividad sobre liquidación de contratos	1	1	2	Riesgo Bajo	30%	70%	Seguimiento por parte del Supervisor/Interventor del proceso	1	1	2	Riesgo Bajo	No	Superviso/Interventor y personal encargado del proceso	Etap a de Ejecución	Etap a de Ejecución	Verificación oportuna del proceso en que aplique la liquidación de contrato	Por Evento



Certificado de Disponibilidad Presupuestal – Comprobante.

Usuario Solicitante: MHNrendon NORBEY ALONSO RENDON MUNOZ
 Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante: 36-02-00-005-950410 COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO-ANTIOQUIA
 Fecha y Hora Sistema: 2021-01-25-2:36 p. m.

CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

El suscrito Jefe de Presupuesto CERTIFICA que existe apropiación presupuestal disponible y libre de afectación en los siguientes "Ítems de afectación de gastos"

Numero:	5721	Fecha Registro:	2021-01-25	Unidad / Subunidad ejecutora:	36-02-00-005-950410 COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO-ANTIOQUIA					
Vigencia Presupuestal	Actual	Estado:	Generado		Tipo:	Gasto		Uso Caja Menor	Ninguno	
Valor Inicial:	9.985.776.000,00	Valor Total Operaciones:	0,00		Valor Actual:	9.985.776.000,00	Saldo x Comprometer:	9.985.776.000,00	Vr. Bloqueado	0,00

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

AUTORIZACION DE ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS

Numero:	5721	Fecha Registro:	2021-01-25	Numero:		Modalidad de contratación:		Tipo de contrato:	
---------	------	-----------------	------------	---------	--	----------------------------	--	-------------------	--

ITEM PARA AFECTACION DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICION CATALOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACION	VALOR INICIAL	VALOR OPERACION	VALOR ACTUAL	SALDO X COMPROMETER	VALOR BLOQUEADO
950445 COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO-ANTIOQUIA - SERVICIOS PRESTADOS A LA FORM	C-3603-1300-14-0-3603025-02 ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DEL SENA NACIONAL	Nación	11	CSF						
Total:						9.985.776.000,00	0,00	9.985.776.000,00	9.985.776.000,00	0,00

Objeto: IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LAS REDES DE CONOCIMIENTO: AGRICOLA, PECUARIA, DEPORTES, LOGISTICA, TURISMO, SALUD, AUTOMOTOR, AMBIENTAL, BILINGÜISMO, VENTAS, ENERGÍA ELECTRICA, SERVICIOS, CIENCIAS BASICAS Y DEMAS AREAS

Norben Rendon

Firma Responsable



Versión: 01

Código:
GFPI-F-139

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

ANEXO 2: PLAN DE CONTRATACIÓN DE INSTRUCTORES - APOYOS ADMINISTRATIVOS Y OTROS PERFILES RELACIONADOS CON LA FORMACIÓN PROFESIONAL

PRIMERA OFERTA - SEGUNDA OFERTA

PERIODO : AÑO 2021																		
TOPE GLOBAL PROGRAMADO																		
SALDO \$ 245.700.000,00										ELABORADO POR:								
% UTILIZADO:										Nombre:		Olga Lucia Saldarriaga Noreña						
										Teléfono:		3128884150						
LUGAR	NIVEL	NOMBRE DEL PROGRAMA (TE-TP-TGO)	CONTRATO	No. CONTRATOS	No. DE MESES Y DIAS A CONTRATAR		FECHAS PREVISTAS PARA LA CONTRATACIÓN		COSTO HONORARIO MES	COSTO TOTAL HONORARIOS	COSTO HONORARIO MES	COSTO TOTAL HONORARIOS	DURACION DEL PROGRAMA LECTIVA	OBSERVACIONES				
					MESES	DIAS	Inicio (D-M-A)	Terminación (D-M-A)							PROFESIONALES		TECNICOS Y/O TECNOLOGOS	
APARTADÓ	TECNOLOGO	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	SERVICIOS PERSONALES	7	9		15/03/2021	15/12/2021	3.900.000	\$ 245.700.000,00			18 meses	LOS PERFILES Y REQUERIMIENTOS DE EXPERIENCIA SE ENCUENTRAN EN LOS ESTUDIOS PREVIOS AUTORIZADOS				
TOTALES									3.900.000	\$ 245.700.000,00								

ELKIN HUMBERTO GRANADA JIMENEZ
SUBDIRECTOR

COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

Proyectó: Olga Lucia Saldarriaga Noreña
 Cargo: Apoyo Administrativo en Planeación
 Revisó: Luz Elena Patiño Orozco
 Cargo: Coordinadora Académica
 VoBo: Coordinador Regional de formación profesional
 VoBo.: Juan Carlos Montoya Londoño
 Coordinador Regional de Formación Profesional y SNFT

JUAN FELIPE RENDÓN OCHOA
Director Regional