PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta 24/08/2021.

Señor
BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.257052.
Coordinador Académico
Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira
Santa Marta.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes agosto del año 2021

Referencia: No CO1.PCCNTR 257052.

YAZMIN IBETH HIGUERA JIMENEZ, identificada con la cédula de ciudadanía No. 36.719.585 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de VEINTICUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA MIL PESOS M/CTE ($24.570.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago en el mes de Junio de 2021 por valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE ($2.860.000); b) Cinco (5) pagos iguales por los meses de Julio a Noviembre de 2021, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($3.900.000) cada uno; c) Un último pago en el mes de Diciembre de 2021 por valor de DOS MILLONES DOSCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE ($2.210.000).

Plazo: Será hasta el 17 de Diciembre de 2021.

OBJETO: Prestar servicios profesionales de carácter temporal como instructor de emprendimiento y apoyo a la gestión del emprendimiento rural, en la modalidad presencial y a distancia; enmarcada en los lineamientos del programa SENA Emprende Rural SER.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No aplica.
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores técnicos; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No aplica.
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", y en la modalidad blended Learning de acuerdo con los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral.	1.Desarrollo de la competencia de fortalecimiento en el curso Emprendedor en prod. De especies acuícolas,Ficha2359630 2.Desarrollo de la competencia de Fortalecimiento en la formación Emprendedor en reforestación, Ficha 2359406	-Pantallazo drive de Planillas de asistencias -Pantallazo del drice de Actas de inicio . -Registro fotográfico.
4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del	3.Evaluación en Sofia de la competencia de Fortalecimiento, ficha 2359630, culminado el 20 de agosto.	-pantallazo drive juicios evaluativos.

	programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.		
5	En articulación con el instructor técnico, crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de negocios rurales de la fase I del programa SER.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No aplica.
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización, en el marco de su objeto contractual.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No aplica.
7	El no reconocimiento del auxilio de movilidad no lo exime de su responsabilidad de prestar los servicios de formación en el lugar donde se encuentren las unidades productivas para lo cual fue contratado.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No aplica.
8	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No aplica.
9	Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No aplica.
10	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No aplica.

11	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor, el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.	4. Formulación de Modelo CANVAS con Emprendedores de las U.P. Tilapia Piraguera en Municipio del Banco y Sembrando Vida en Tucurinca	No aplica.
12	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Dinamizador Rural de Centro SER y/o por la Coordinación Nacional de Emprendimiento - programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No aplica.
13	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia.	No aplica.
14	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No aplica.
15	Gestionar la certificación en las normas de competencia ““Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados” y “0rientar procesos formativos en la modalidad a distancia con base en los planes de estudio”, cuando al momento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1er semestre 2021.	La presente actividad se realizara en la presente vig encia.	No aplica.
16	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.	La presente actividad se realizara en la presente vigencia	No aplica.
17	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de	5. Elaboración y entrega a los aprendices de la guía de aprendizaje Fortalecimiento empresarial.	Pantallazo de la guía de aprendizaje.

	acuerdo con los lineamientos del programa SER. El contratista se compromete a evidenciar: -Proyecto formativo de cada formación cuando corresponda Inducción a aprendices . -Guía de aprendizaje. -Plan de mejoramiento a aprendices cuando corresponda juicios evaluativos en Sofia Plus. Como evidencia de la unidad Productiva la estructura de seguimiento integrada en los siguientes componentes: Herramienta modelo de negocio CANVAS, Estructura organizacional unidad productiva, Estructura de costos, modelo de negocio, Análisis financiero modelo de negocio, Ficha técnica que aplique del producto (s) o servicio (s).	6.Presentación de dos estructuras de seguimiento integrada correspondientes a las UP visitadas durante el presente mes.	
18	Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las ordenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	7.Presentación de informes de legalización del desplazamiento al Municipio de El banco y zona Bananera. 8. Entrega del informe de GC y GF con los documentos requeridos para el mes de agosto.	Pantallazo del drive de la agenda y el informe de legaclización. Soportes requieridos de los infomes.
19	En el marco del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol participar activamente en las actividades implementadas por los Subsistemas de Gestión Ambiental y de Seguridad y Salud en el Trabajo.		

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	COM 382	Santa marta – Zona Bananera (tucurinca) - Santa Marta	10/08/2021	12/08/2021
2.	COM 398	Santa marta – El Banco - Santa Marta	17/08/2021	20/08/2021

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados, fotocopia de la planilla, recibo de pago de aporte a la salud, pensión y ARL y el No. de la planilla 7804872835 de operador SOI, correspondiente al mes de julio del año 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,



YAZMIN HIGUERA JIMENEZ
Contratista
C.C. No. 36.719.585 de Santa Marta.

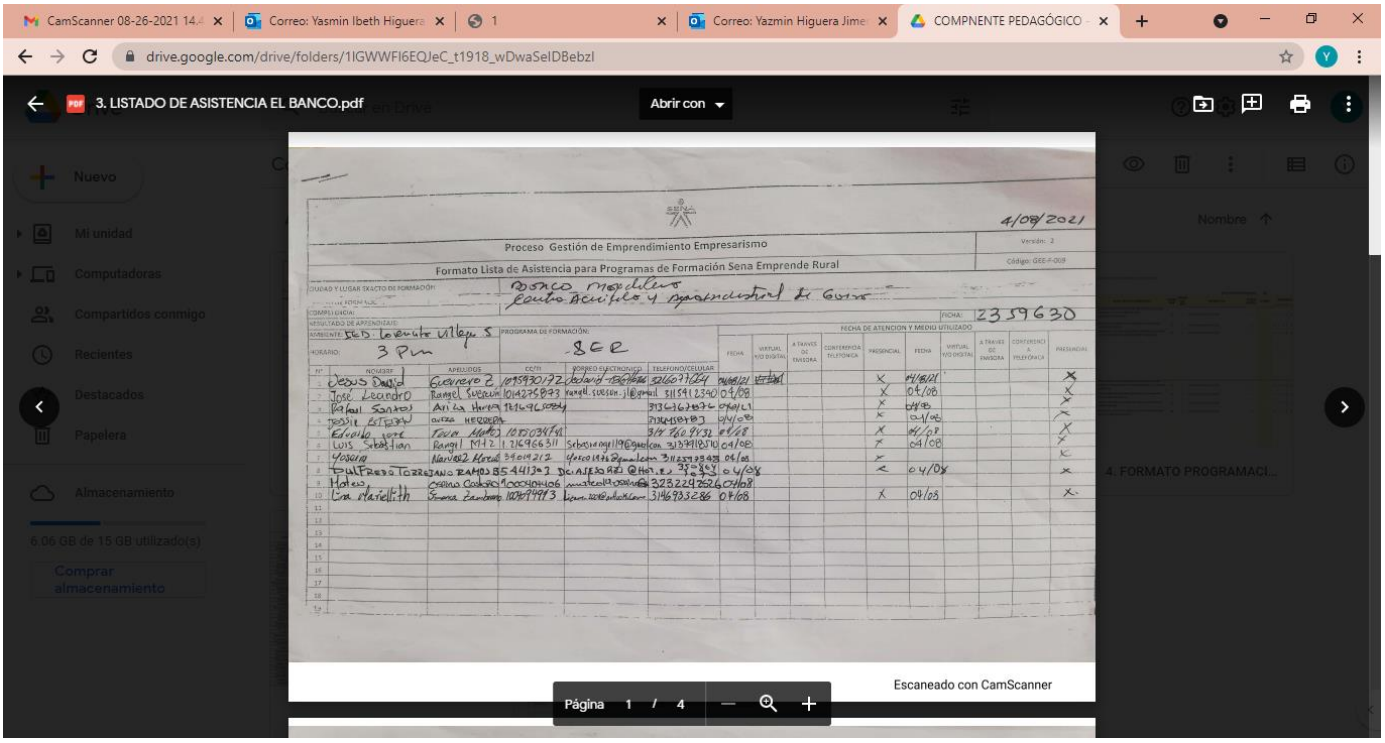
OSCAR HUGUETT VARGAS
Dinamizador SER
Vo.Bo.

Recibí a satisfacción:

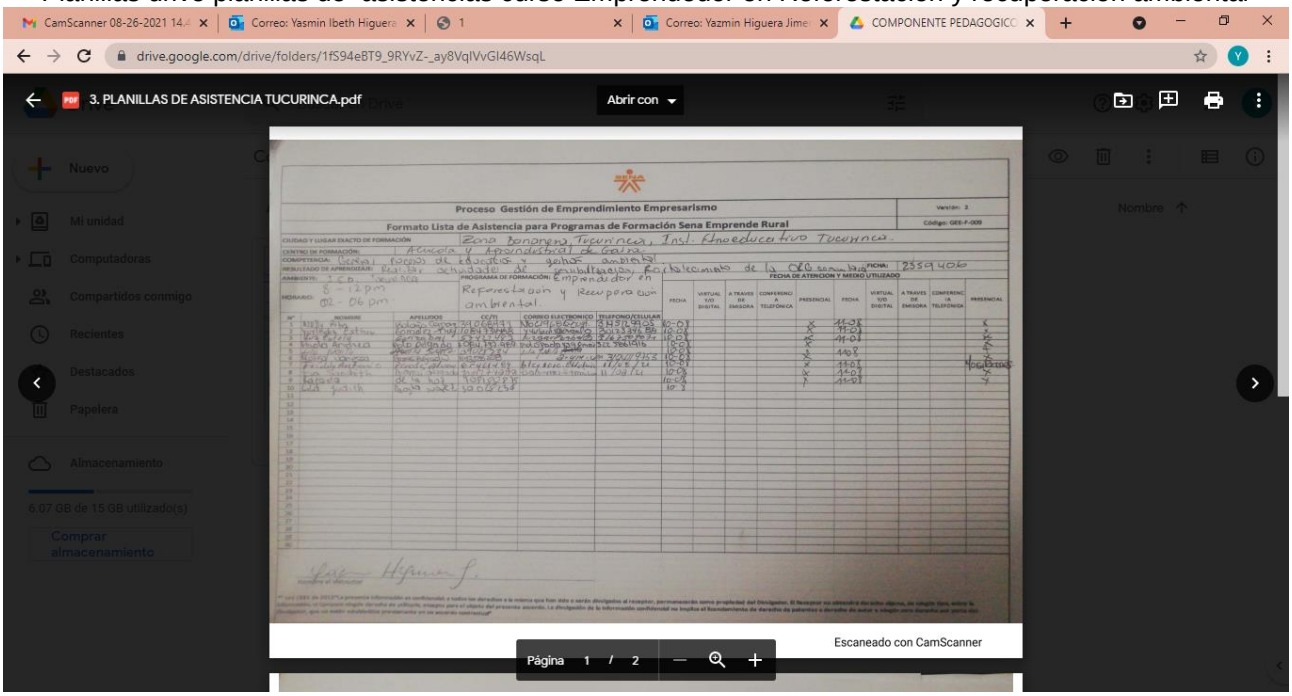
Señor
BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.257052
Coordinador de Formacion Profesional
Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira.

Evidencia 1.

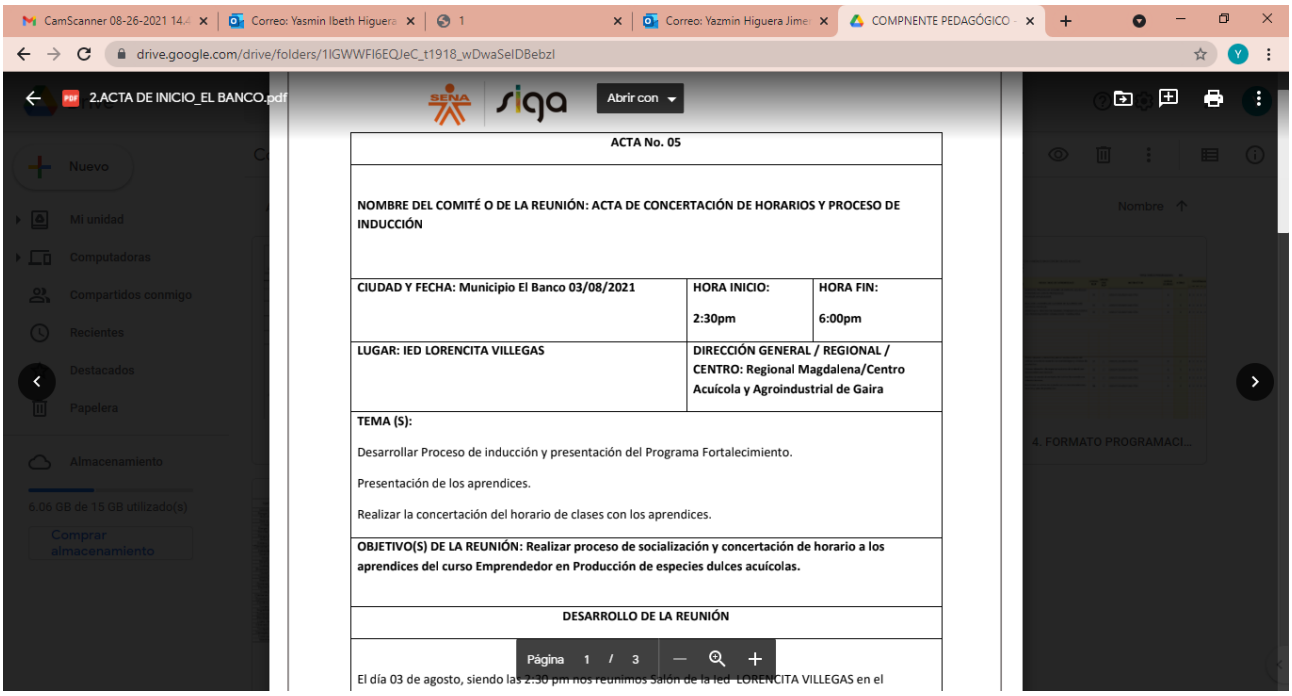
Pantallazo drive planillas de asistencias curso Emprendedor en Prod. Especies dulces acuícolas.



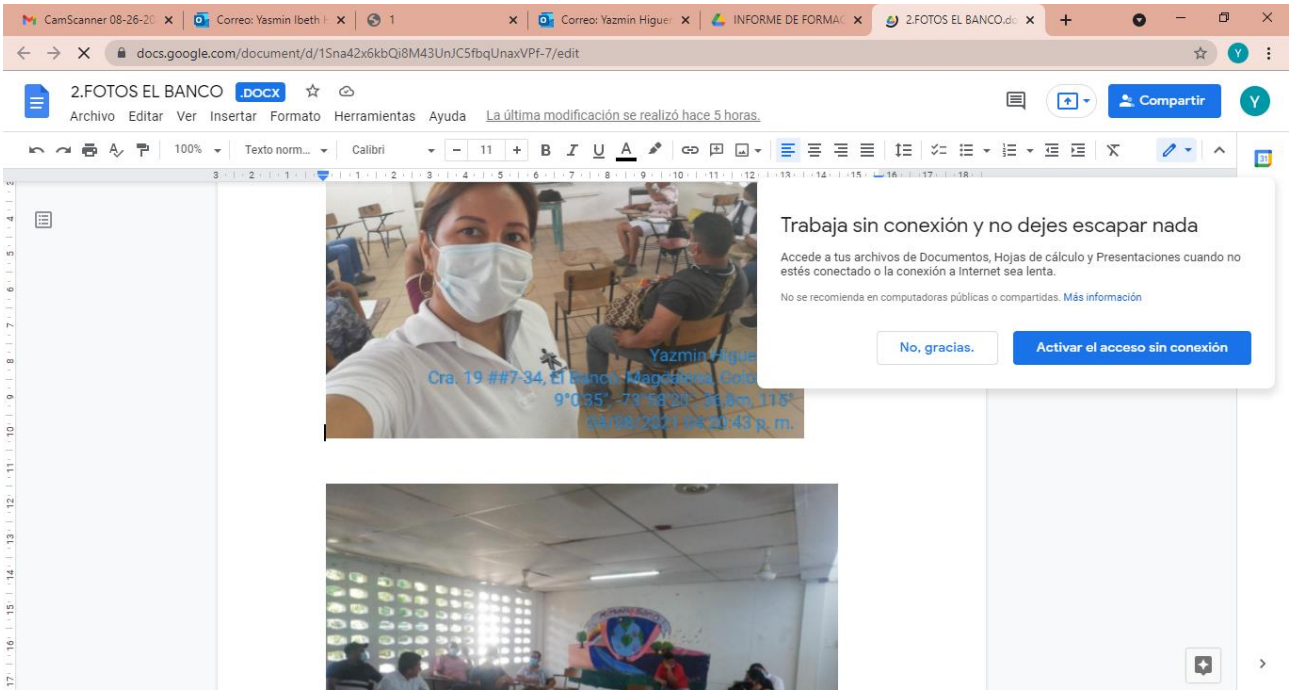
Planillas drive planillas de asistencias curso Emprendedor en Reforestación y recuperación ambiental



Pantallazo drive Acta de inicio curso Emprendedor en prod. De especies acuícolas dulces

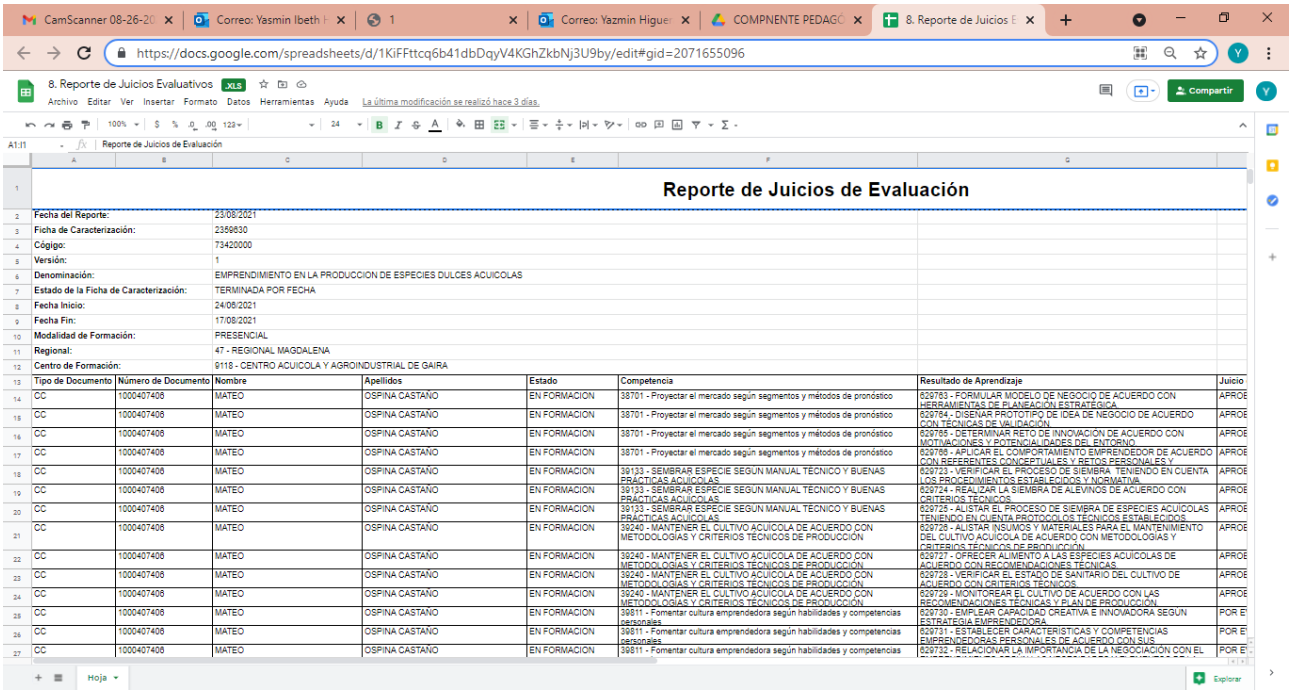


-Pantallazo del drive Registro fotográfico



Evidencia 3.

Pantallazo drive Juicios Evaluativos curso Emprendedor en Prod. De especies acuícolas dulces.



8. Reporte de Juicios Evaluativos

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1KiFFttcq6b41dbDqyV4KGhZkbNj3U9by/edit#gid=2071655096

Reporte de Juicios de Evaluación

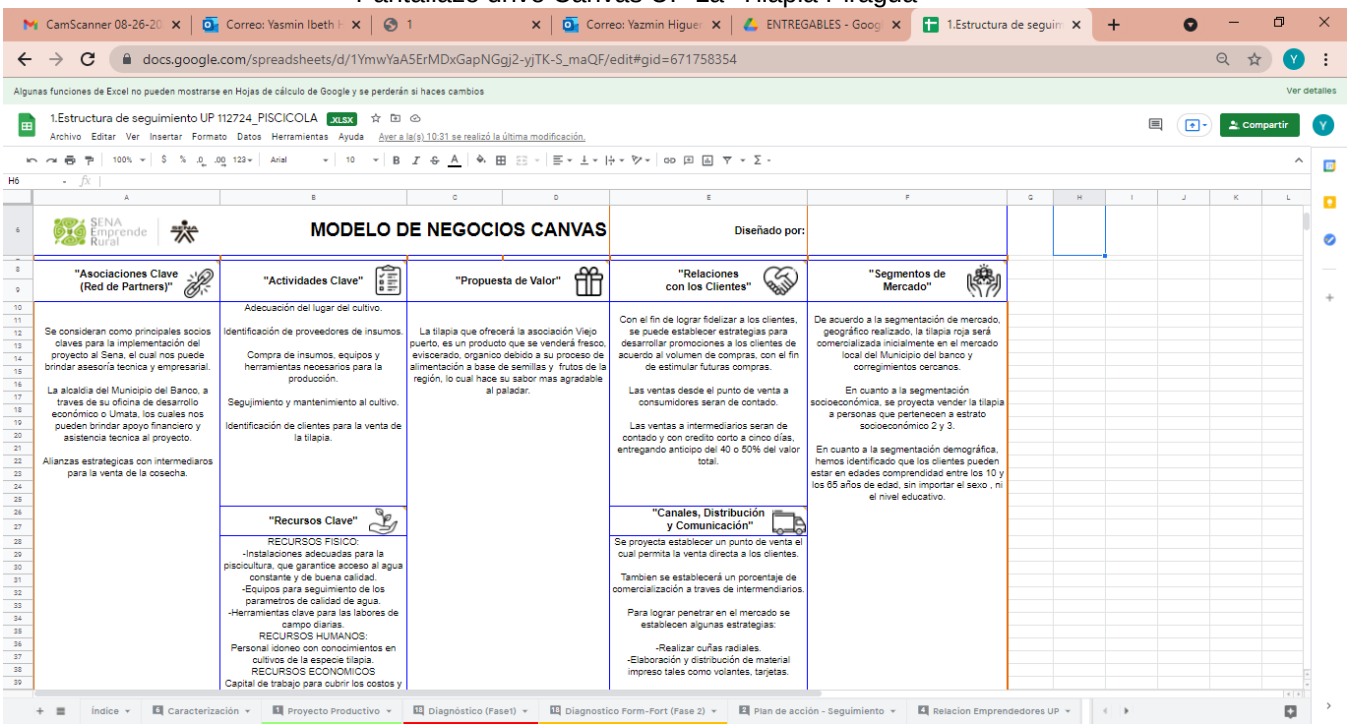
Fecha del Reporte:	23/08/2021
Ficha de Caracterización:	2359630
Cógigo:	73420000
Versión:	1
Denominación:	EMPRENDIMIENTO EN LA PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	24/08/2021
Fecha Fin:	17/08/2021
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	47 - REGIONAL MAGDALENA
Centro de Formación:	9118 - CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	629783 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	629784 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	629785 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	38701 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	629786 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39133 - SEMBRAR ESPECIE SEGUN MANUAL TECNICO Y BUENAS PRACTICAS ACUICOLAS	629723 - VERIFICAR EL PROCESO DE SIEMBRA TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y NORMATIVA	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39133 - SEMBRAR ESPECIE SEGUN MANUAL TECNICO Y BUENAS PRACTICAS ACUICOLAS	629724 - REALIZAR LA SIEMBRA DE ALEVINOS DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39133 - SEMBRAR ESPECIE SEGUN MANUAL TECNICO Y BUENAS PRACTICAS ACUICOLAS	629725 - ALISTAR EL PROCESO DE SIEMBRA DE ESPECIES ACUICOLAS TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLOS TÉCNICOS ESTABLECIDOS	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39240 - MANTENER EL CULTIVO ACUICOLA DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN	629726 - ALISTAR INSUMOS Y MATERIALES PARA EL MANTENIMIENTO DEL CULTIVO ACUICOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39240 - MANTENER EL CULTIVO ACUICOLA DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN	629727 - OFRECER ALIMENTO A LAS ESPECIES ACUICOLAS DE ACUERDO CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS.	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39240 - MANTENER EL CULTIVO ACUICOLA DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN	629728 - VERIFICAR EL ESTADO DE SANITARIO DEL CULTIVO DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39240 - MANTENER EL CULTIVO ACUICOLA DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN	629729 - MONITOREAR EL CULTIVO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y PLAN DE PRODUCCIÓN	APROB
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	629730 - EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA	POR EV
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	629731 - ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS	POR EV
CC	1000407406	MATEO	OSPINA CASTAÑO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias	629732 - RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL	POR EV

Hoja

Evidencia 4.

-Pantallazo drive Canvas UP La Tilapia Piragua



docs.google.com/spreadsheets/d/1YmwYaA5ErMDxGapNGgj2-yjTK-S_maQF/edit#gid=671758354

1.Estructura de seguimiento UP 112724_PISCICOLA

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Diseñado por:

"Asociaciones Clave (Red de Partners)"

Se consideran como principales socios claves para la implementación del proyecto al Sena, el cual nos puede brindar asesoría tecnica y empresarial.

La alcaldia del Municipio del Banco, a traves de su oficina de desarrollo económico o Umata, los cuales nos pueden brindar apoyo financiero y asistencia tecnica al proyecto.

Alianzas estrategicas con intermediaros para la venta de la cosecha.

"Actividades Clave"

Adecuación del lugar del cultivo.

Identificación de proveedores de insumos.

Compra de insumos, equipos y herramientas necesarios para la producción.

Segujimiento y mantenimiento al cultivo.

Identificación de clientes para la venta de la tilapia.

"Recursos Clave"

RECURSOS FISICO:
-Instalaciones adecuadas para la piscicultura, que garantice acceso al agua constante y de buena calidad.
-Equipos para seguimiento de los parametros de calidad de agua.
-Herramientas clave para las labores de campo diarias.
RECURSOS HUMANOS:
Personal idoneo con conocimientos en cultivos de la especie tilapia.
RECURSOS ECONOMICOS
Capital de trabajo para cubrir los costos y

"Propuesta de Valor"

La tilapia que ofrecerá la asociación Viejo puerto, es un producto que se venderá fresco, eviscerado, organico debido a su proceso de alimentación a base de semillas y frutos de la región, lo cual hace su sabor mas agradable al paladar.

"Relaciones con los Clientes"

Con el fin de lograr fidelizar a los clientes, se puede establecer estrategias para desarrollar promociones a los clientes de acuerdo al volumen de compras, con el fin de estimular futuras compras.

Las ventas desde el punto de venta a consumidores seran de contado.

Las ventas a intermediarios seran de contado y con credito corto a cinco días, entregando anticipo del 40 o 50% del valor total.

"Canales, Distribución y Comunicación"

Se proyecta establecer un punto de venta el cual permita la venta directa a los clientes.

Tambien se establecerá un porcentaje de comercialización a traves de intermendiarios.

Para lograr penetrar en el mercado se establecen algunas estrategias:

-Realizar cuñas radiales.
-Elaboración y distribución de material impreso tales como volantes, tarjetas.

"Segmentos de Mercado"

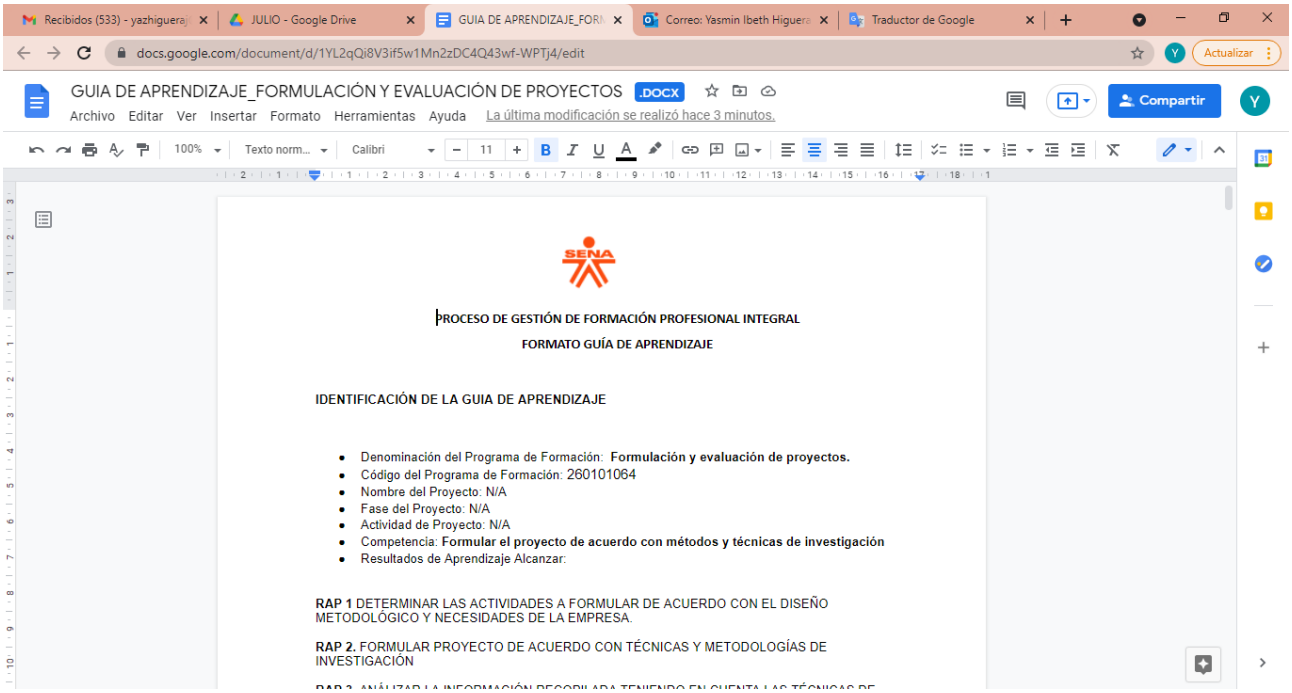
De acuerdo a la segmentación de mercado, geográfico realizado, la tilapia roja será comercializada inicialmente en el mercado local del Municipio del banco y corregimientos cercanos.

En cuanto a la segmentación socioeconómica, se proyecta vender la tilapia a personas que pertenecen a estrato socioeconómico 2 y 3.

En cuanto a la segmentación demográfica, hemos identificado que los clientes pueden estar en edades comprendidad entre los 10 y los 65 años de edad, sin importar el sexo , ni el nivel educativo.

Índice | Caracterización | Proyecto Productivo | Diagnóstico (Fase1) | Diagnostico Form-Fort (Fase 2) | Plan de acción - Seguimiento | Relacion Emprendedores UP

Obligación 5.
Pantallazo de la guía de aprendizaje



Obligación 7.
Pantallazo del drive del informe de legalización.

