PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Floridablanca, 30 de septiembre de 2021

Señor (a)
RAFAEL NEFTALI LIZCANO REYES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 2208038
Cargo: supervisor Instructor grado 17
Dependencia: Centro Industrial Del Diseño y La Manufactura SENA
Floridablanca

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes 09 del año 2021

Referencia: No 2208038 del año de 2021

Luis Zenen Arévalo Mantilla identificado con la cédula de ciudadanía No. 88288668 de Los Patios, en mi calidad de Contratista del SENA, en Dependencia Centro Industrial Del Diseño y La Manufactura, 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:
El valor total del presente contrato es de CUARENTA Y UN MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Pesos moneda corriente ($ 41.764.440), esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago proporcional al tiempo ejecutado a partir del acta de inicio. b) pagos iguales mensuales por valor de TRES MILLONES OCHOCIENTOS TREINTA Y UN MIL SEISCIENTOS Pesos moneda corriente ($3.831.600) por un periodo de 10 meses. c) un pago final proporcional al tiempo restante de la duración del contrato.
Plazo: Será hasta el 30 de diciembre de 2021.

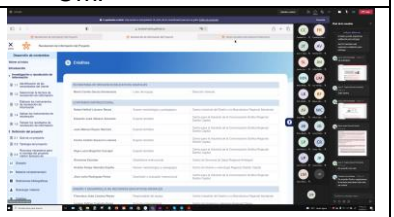
OBJETO: *(Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)*
Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como Diseñador Web, para la construcción y actualización de documentos de hipertexto, diseño de interfaces para contenidos web, creación de piezas gráficas y material de apoyo multimedia que se requieran en la implementación de los recursos educativos digitales de los programas en las diferentes modalidades de formación, de acuerdo con el modelo pedagógico del SENA, los lineamientos del SGIC y la normatividad vigente

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Realizar la propuesta visual y desarrollo de recursos gráficos necesarios para la diagramación de contenidos asociados a los componentes formativos de un	Se realizó la propuesta visual 4 componentes formativo de los programas:	1. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1HPpfpPMB0BpErl6hhcHd-9cTEBDiRbMT

	programa deformación, asignados en el plan de trabajo mensual, atendiendo las orientaciones ylineamientos institucionales definidos.	Procesos Comercialización Internacional 1. CF1 La oferta exportable de bienes y servicios. 2. Cf2 Diagnóstico del mercado. 3. Cf5 Preparación del plan de mercadeo internacional Formalización empresarial para unidades productivas 4. Cf3 Control, seguimiento y obligaciones legales de unidades productivas	2. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/144Lhn5XmGks_eVfpgrW6cj2vAjJYgFDs 3. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1um2eP1j2tiLyqmVIAMjh0C3asdWWXola 4. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/15eSgx1g6xi8AbcKMfpmgt6Vce293oUmP
2	Realizar el diseño y montaje de recursos interactivos como infografías, presentaciones multimedia y actividades didácticas requeridas según el plan de trabajo mensual, atendiendolas orientaciones y lineamientos institucionales definidos.	Se realizo el diseño y Montaje en Xd de todos los recursos interactivos de 4 componentes formativos: Procesos Comercialización Internacional 1. CF1 La oferta exportable de bienes y servicios. 2. Cf2 Diagnóstico del mercado. 3. Cf5 Preparación del plan de mercadeo internacional Formalización empresarial para unidades productivas 4. Cf3 Control, seguimiento y obligaciones legales de unidades productivas	1. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1HPpfpPMB0BpErl6hhcHd-9cTEBDiRbMT 2. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/144Lhn5XmGks_eVfpgrW6cj2vAjJYgFDs 3. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1um2eP1j2tiLyqmVIAMjh0C3asdWWXola 4. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/15eSgx1g6xi8AbcKMfpmgt6Vce293oUmP
3	Elaborar el conjunto de piezas gráficas requeridas en la adecuación y montaje de unprograma de formación en la plataforma LMS.	Se elaboraron las piezas graficas requeridas en la adecuación y montaje de los componentes formativos de: Procesos Comercialización Internacional	1. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1HPpfpPMB0BpErl6hhcHd-9cTEBDiRbMT 2. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/144Lhn5XmGks_eVfpgrW6cj2vAjJYgFDs

		1. CF1 La oferta exportable de bienes y servicios. 2. Cf2 Diagnóstico del mercado. 3. Cf5 Preparación del plan de mercadeo internacional Formalización empresarial para unidades productivas 4. Cf3 Control, seguimiento y obligaciones legales de unidades productivas	3. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1um2eP1j2tiLygmVIAMjh0C3asdWWXoIa 4. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/15eSgx1g6xi8AbcKMfpmgt6Vce293oUmP
4	Resolver los requerimientos de ajustes que se determinen en la revisión de las piezas yrecursos gráficos elaborados.	Se resolvieron los ajutes y recomendaciones dadas al diseño de los componentes formativos de : Procesos Comercialización Internacional 1. CF1 La oferta exportable de bienes y servicios. 2. Cf2 Diagnóstico del mercado. 3. Cf5 Preparación del plan de mercadeo internacional Formalización empresarial para unidades productivas 4. Cf3 Control, seguimiento y obligaciones legales de unidades productivas	1. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1HPpfpPMB0BpErl6hhcHd-9cTEBDiRbMT 2. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/144Lhn5XmGks_eVfpgrW6cj2vAjJYgFDs 3. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1um2eP1j2tiLygmVIAMjh0C3asdWWXoIa 4. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/15eSgx1g6xi8AbcKMfpmgt6Vce293oUmP
5	Entregar los recursos gráficos y tareas asignadas dentro de los tiempos previstos en elcronograma de trabajo establecido por el responsable del equipo.	Se entregaron los recursos gráficos en tiempos estipulados	1. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1HPpfpPMB0BpErl6hhcHd-9cTEBDiRbMT 2. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/144Lhn5XmGks_eVfpgrW6cj2vAjJYgFDs 3. https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1um2eP1j2t

			4. iLyqmVIAMjh0C3asdWWXola https://drive.google.com/drive/u/3/folders/15eSgx1g6xi8AbcKMfpmgt6Vce293oUmP
6	Participar en las reuniones virtuales del equipo de diseño y desarrollo para la distribución yasignación de tareas.	Se participó en la reuniones virtuales de grupo programadas	 

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.

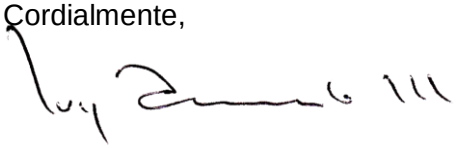
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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 y el No. 52988210 de la planilla, compensar miplanilla de agosto de 2021. (de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (8) folios

Cordialmente,



LUIS ZENEN ARÉVALO MANTILLA

Contratista
C.C. No. 882886698

Recibí a satisfacción:

Firma
RAFAEL NEFTALI LIZCANO REYES
Supervisor(a) Contrato 2208038 **de 2021**
supervisor Instructor grado 17

Portada

Iniciar

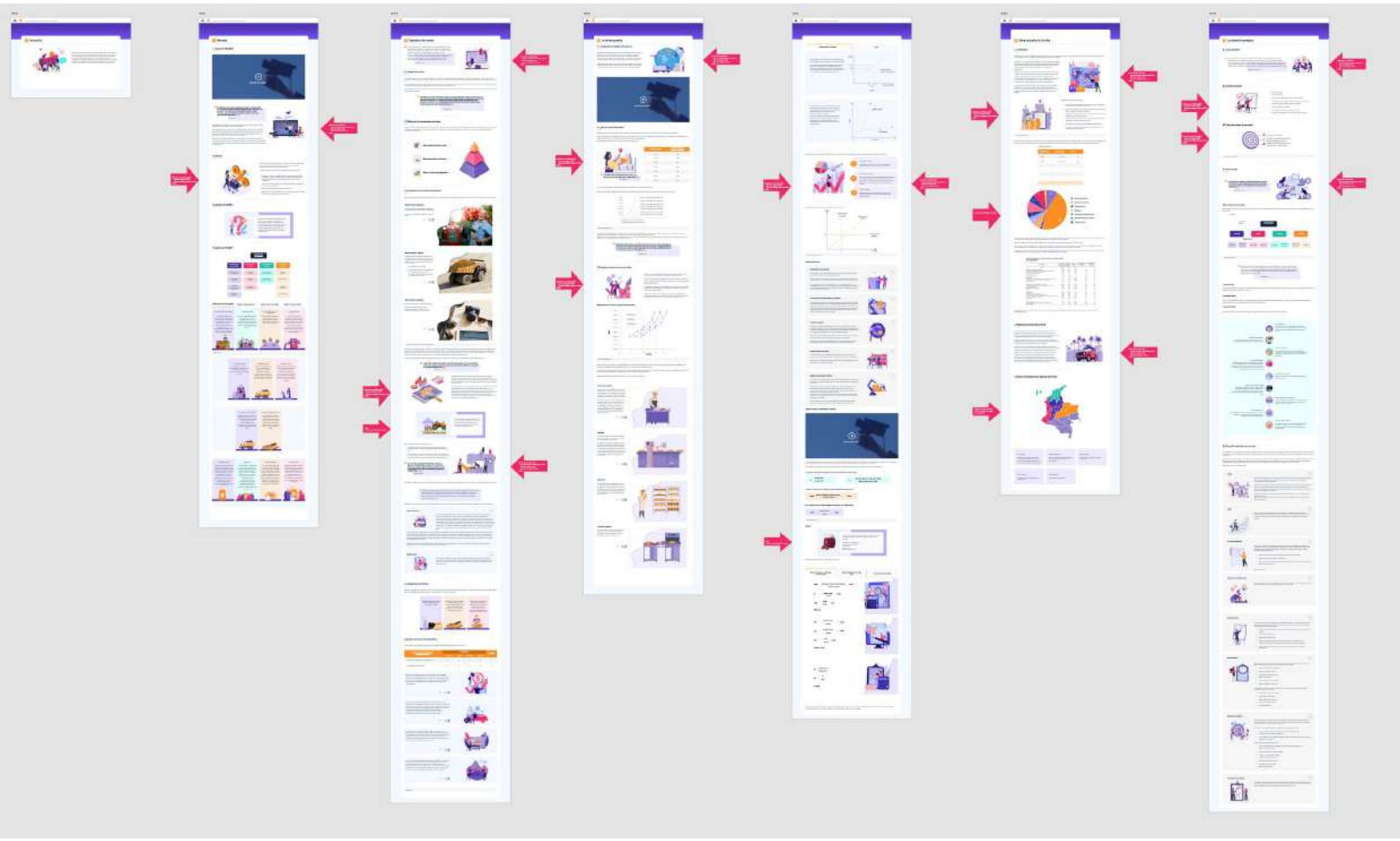
La oferta exportable de bienes y servicios

Las empresas colombianas se enfrentan a diferentes cambios y retos que afectan directa e indirectamente la dinámica de sus operaciones, en el momento en el cual desean incursionar en mercados internacionales.

Estos retos hacen que las mismas busquen soluciones basadas en el estudio y conocimiento de los diferentes sectores de la economía nacional para lograr localizar, en primer lugar, la oferta exportable y posteriormente, las posibilidades de éxito o fracaso a nivel internacional



Iniciar



Portada

Iniciar >

Diagnóstico del mercado.

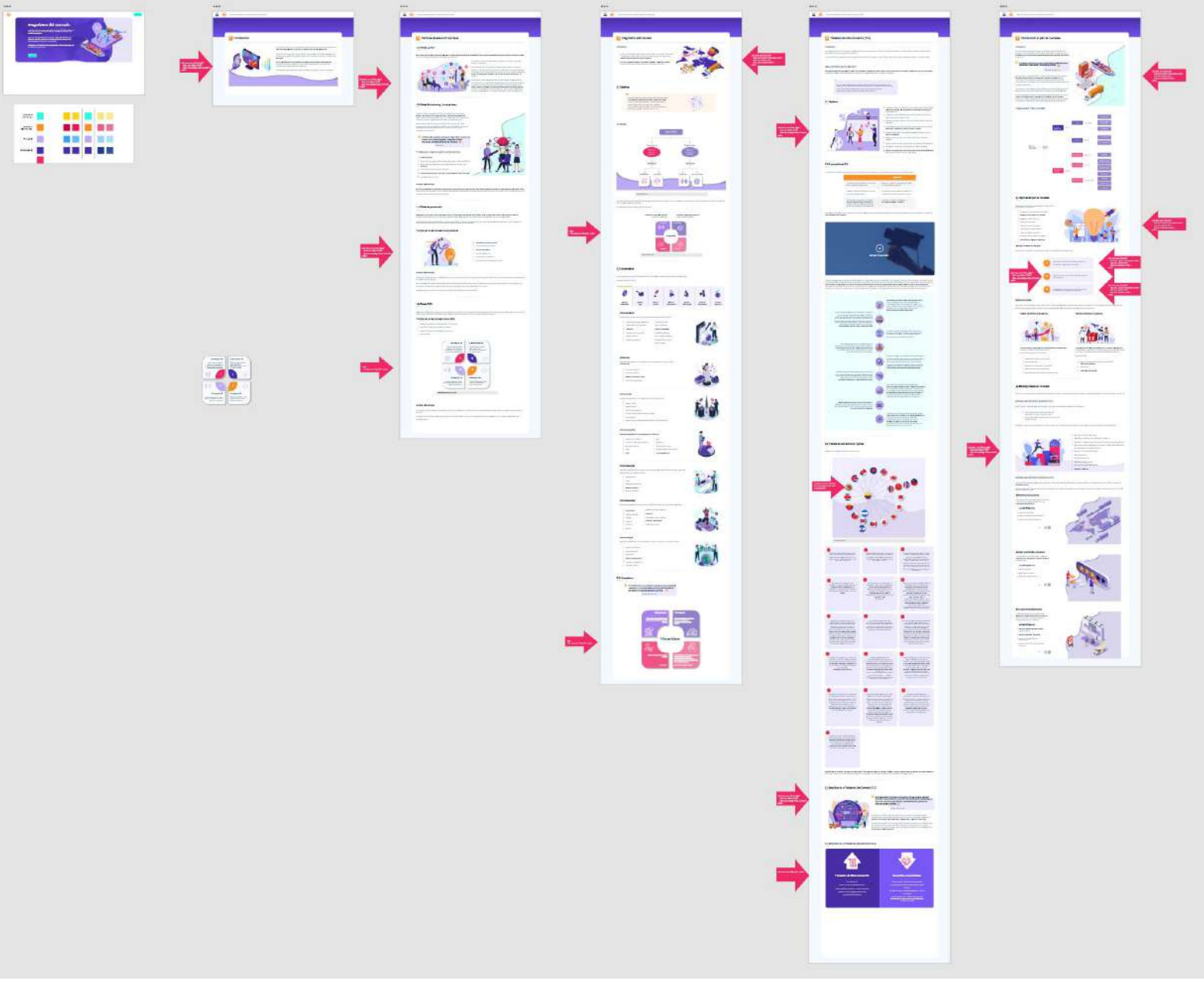
En el deseo de incursionar en mercados internacionales, el diagnóstico es el primer proceso que permite analizar las variables a considerar en el estudio de mercados.

Mediante el estudio del presente material, será posible identificar los diferentes métodos usados para la selección de ideas, enfocado a la elección del bien y/o servicio a comercializar.

Finalmente, se abordará una breve introducción al plan de mercadeo, con sus objetivos y estrategias.

Iniciar >





Portada

Iniciar

Preparación del plan de mercadeo internacional

Los procesos de comercialización internacional exigen que las empresas sean más competitivas y desarrollen estrategias que permitan estar a la vanguardia con tendencias y gustos para los clientes. Por consiguiente, es necesario plantear un plan de mercadeo que permita llevar a cabo el análisis del entorno y estructurar alternativas para satisfacer las necesidades del cliente, así como un plan de acción correspondiente a las características de la organización.

Iniciar



















Portada

Iniciar >

Fundamentos conceptuales de unidades productivas según normativa

Las actividades diseñadas en este componente de formación permiten identificar y conocer la conceptualización de las unidades productivas y las normativas vigentes que regulan el funcionamiento de estas, con el fin de establecer las pautas necesarias para la formalización de las unidades productivas.

Iniciar >









