**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Bucaramanga, 30 de septiembre de 2021

Señora
**MAYRA ALEJANDRA BELTRAN APARICIO**
SUPERVISOR CONTRATO No. 2196875
Tecnoparque Nodo Bucaramanga
Bucaramanga.

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes Septiembre del año 2021

**Referencia:** No 2196875 del año 2021

Héctor Ariel Vera Jaimes, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91.478.098 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en Tecnoparque Nodo Bucaramanga, 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 Cincuenta y seis millones seiscientos cincuenta mil pesos moneda corriente ($ 56.650.000,00), esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Once (11) pagos iguales mensuales por valor de cinco millones ciento cincuenta mil Pesos moneda corriente ($ 5.150.000,00), correspondiente a la duración del contrato, por un periodo 330 días.

**Plazo:** Será hasta el 30 de diciembre de 2021.

| **OBJETO:** |
| --- |
| Prestar servicios profesionales en la estrategia de Extensionismo Tecnológico del Ecosistema Sennova, para implementar las actividades relacionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad de acuerdo con la cobertura nacional asignada al Centro Industrial del Diseño y la Manufactura de la Regional Santander.. para la vigencia 2021. |

**Obligaciones Especificas:**

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1. | Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora a las empresas asignadas por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA. | -Contacto telefónico, vía WhatsApp y mediante video llamadas con las empresas del trimetre asignadas.<br><br>- Videollamadas para adelantar actividades.<br>- Información de interés a través del correo electrónico y de mensajes vía WhatsApp | - Desarrollo de actividades relacionadas con la socialización de la estrategia #MiPymesetransforma<br>.<br>- Pantallazos de reuniónes, grabación stream. |
| 2. | Contactar y sensibilizar al empresario para la ejecución de la estrategia de extensionismo tecnológico en cada ciclo de acompañamiento. | Realizar mediante video conferencia por plataforma TEAMS la Socialización de la estrategia #MiPymesetransforma | Pantallazos y links de conexión y streaming de las socializaciones |
| 3 | Concertar y medir los indicadores claves de la línea de intervención con el empresario y el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA en cada ciclo de acompañamiento; de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 empresas asesoradas. | N/A | N/A |
| 4 | Documentar y consolidar la información del proceso de acuerdo con las solicitudes del dinamizador de extensionismo tecnológico y la Dirección General. | Cargar información de la ejecución de las actividades realizadas durante el mes de ejecución | Archivos cargados en el Drive compartido de ET 2021 y pantallazos de avance Dynamics |
| 5 | Diseñar y acompañar la implementación del plan de trabajo para la empresa, a partir de la línea de intervención asignada por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA y la distribución de las horas de servicios de extensionismo, de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 empresas asesoradas | Se realizan las respectivas actividades, concertadas en el Plan de Mejora con cada una de las empresas | Pantallazos y links de conexión y streaming de las socializaciones |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 | Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de intervención de la línea de servicio | Registro de actividades por empresa.<br><br>Check list de empresas asignadas<br><br>Contacto con empresas que no dan respuesta por correo electrónico y whatsapp | - Captura de pantalla carpetas empresas.<br>- Check list PDF de estdo actual de las empresas asignadas.<br>- Pantallazo correos enviados a ampresas<br>- Capturas de pantalla mensajes mwdiante la App “Whatsapp” |
| 7 | Aplicar la Evaluación de satisfacción a las empresas acompañadas por cada ciclo de intervención de acuerdo con las orientaciones del Dinamizador de Extensionismo Tecnológico, de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 encuestas aplicadas de empresas asesoradas. | N/A | N/A |
| 8 | Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico de la Dirección General y, a nivel local, con el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico en su región/nodo. | Comunicación a traves de reuniones virtuales, comunicaciones vía whatsapp. | - Pantallazo de reuniones TEAMS<br>- Capturas de pantalla mensajes mediante la App “Whatsapp” |
| 9 | Participar activamente en las acciones de Extensionismo tecnológico con el equipo Sennova del Centro de Formación y en los espacios que se promuevan en el marco de la estrategia a nivel nacional. | Se realiza acompañamiento con el equipo SENNOVA. | Documentación relacionada con la encuesta para la sennova de priorizaciones de la empresa |
| 10 | En el contexto del programa/Estrategia #MiPymeSetransforma cada Extensionista Tecnológico tendrá a su cargo al menos 36 empresas en cualquier región, localidad o municipio del país asignados y realizará seguimiento al cumplimiento de los resultados de la intervención con cada empresa | Primer trimestre<br>Empresas asignadas 12<br>Segundo trimestre<br>Empresas asignadas 12<br>Tercer trimestre<br>Empresas asignadas 12 | Camara de comercio de cada una de las empresas intervenidas<br>Actas y seguimiento |
| 11 | Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el | Se realiza cargue de la información a la plataforma | Plataforma Dynamics del extensionista |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | concepto de Extensionismo Tecnológico por cada ciclo de acompañamiento. | Dynamics de cada una de las empresas | |
| 12 | Cumplir con las metas asignadas por Dirección General al Centro de Formación | Metas del alcance mensual | Soportes Drive |
| 13 | Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales | Reuniones y capacitaciones | Pantallazos y links de reunión |

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-9221, 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. | | | | |

***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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y planilla de pago de aportes No 7810570786 de SOI Planilla de Agosto de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*) Evidencias en (10) folios

Cordialmente,

**Firma**
**Héctor Ariel Vera Jaimes**
**Contratista**
**C.C. No. 91.478.098**

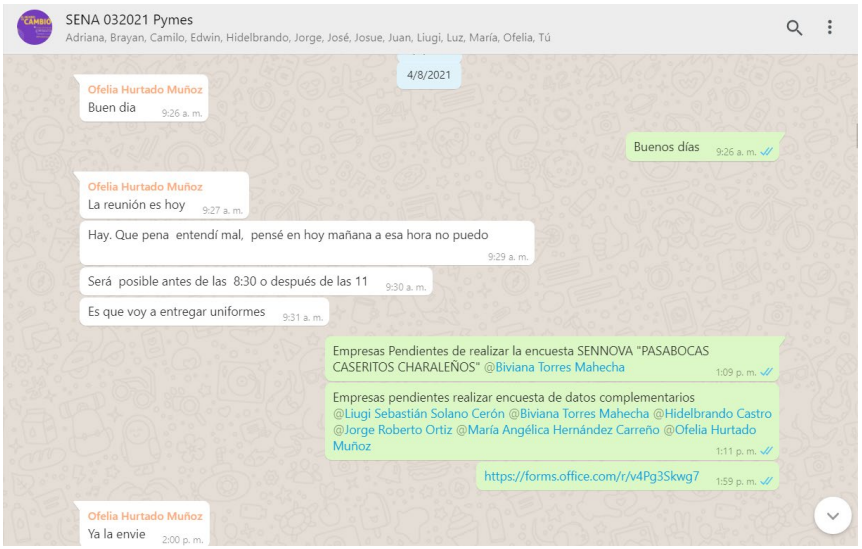
Recibí a satisfacción:

**Firma**
**Mayra Alejandra Beltran Aparicio**
SUPERVISOR CONTRATO No. 2196875 de 2021

**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

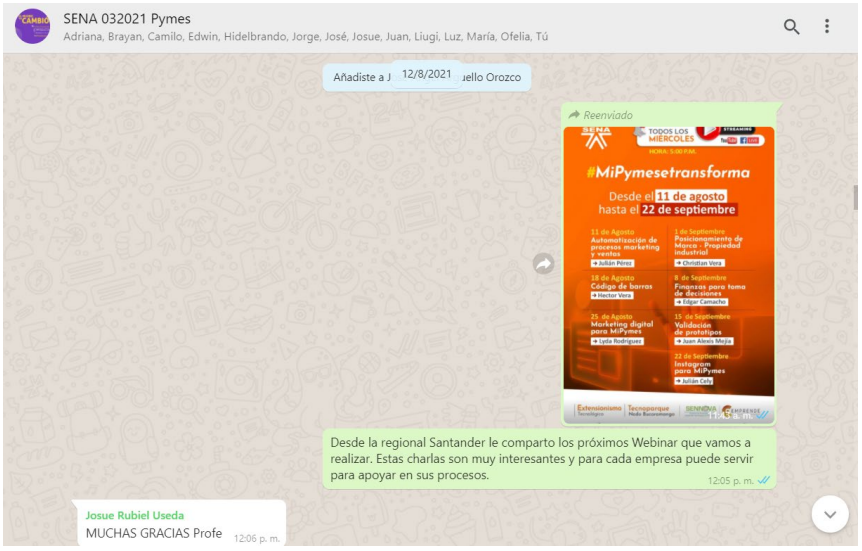
**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**

*Evidencia 1- Contacto constante con empresas por Whatsapp y llamada telefonica*



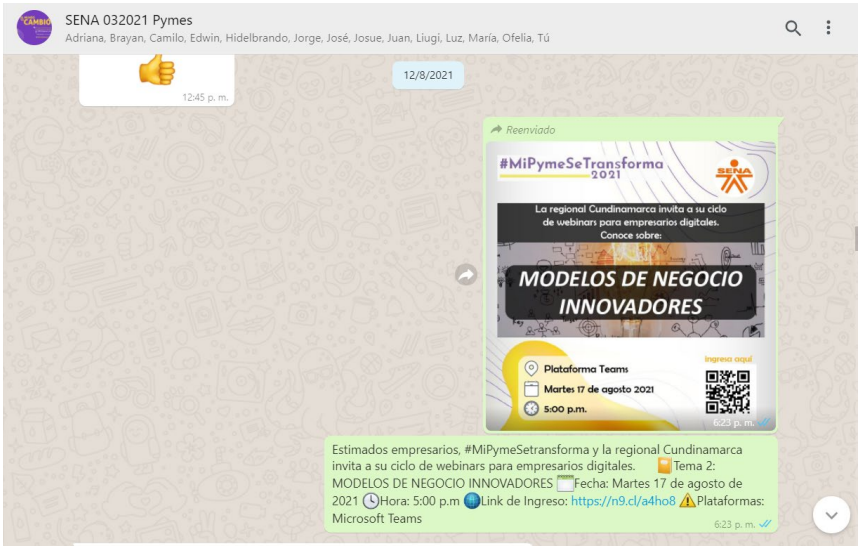


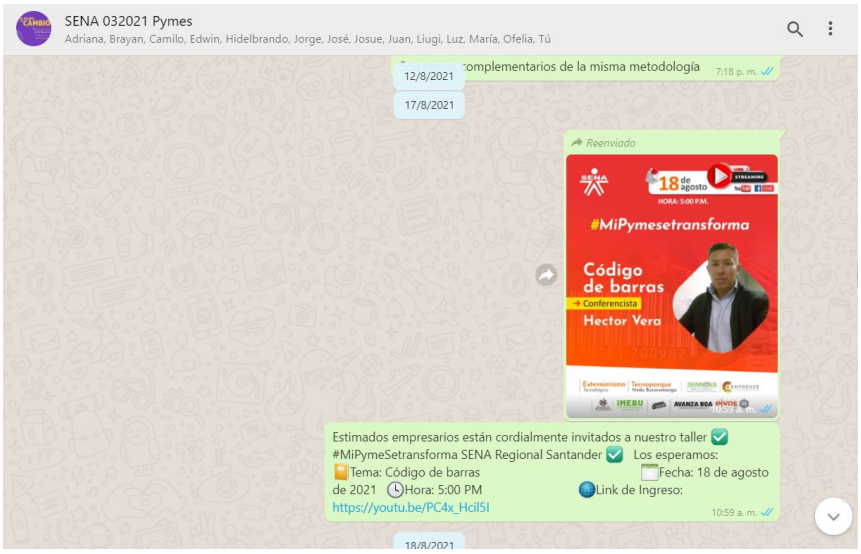


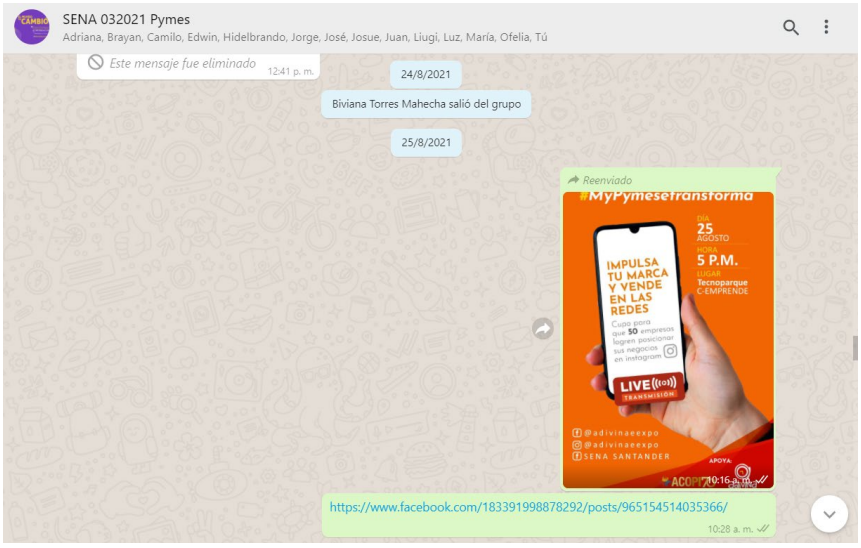


**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**



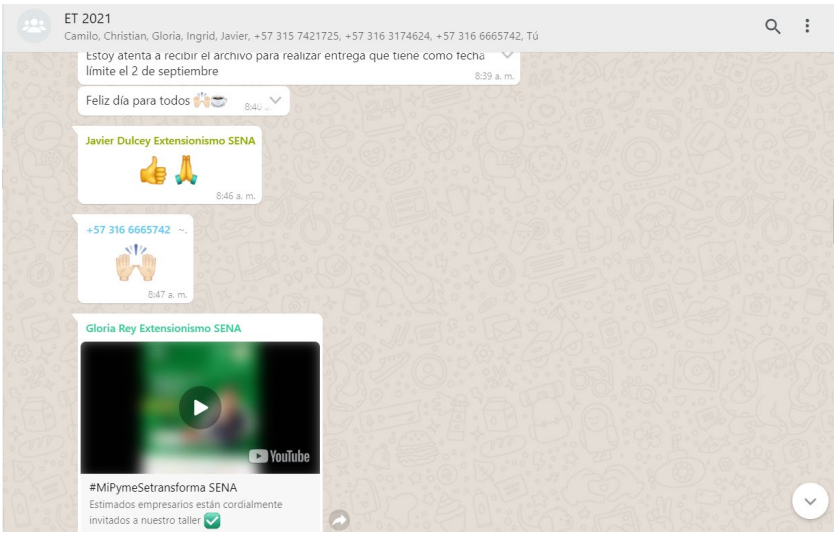



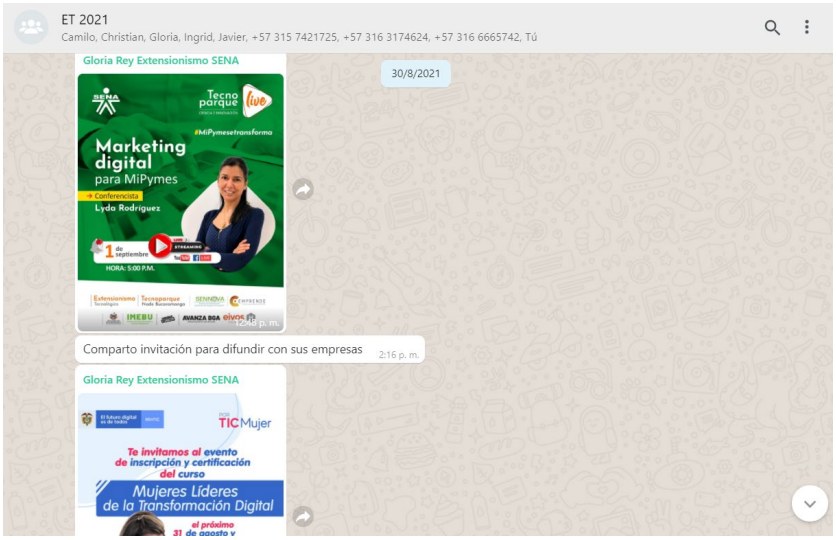



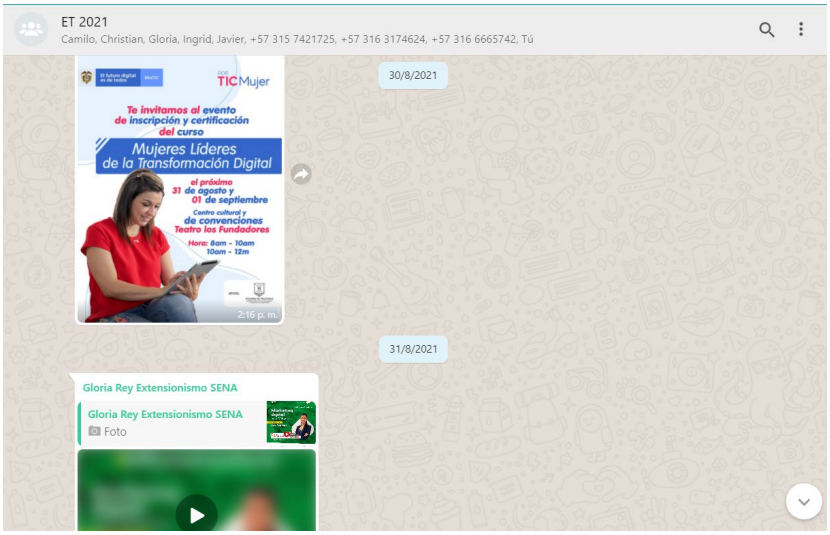
**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**

*Evidencia 2- Acompañamiento actividades con el equipo nacional y tecnoparque nodo bucarmanga en la estrategia #MiPymesetransforma.*



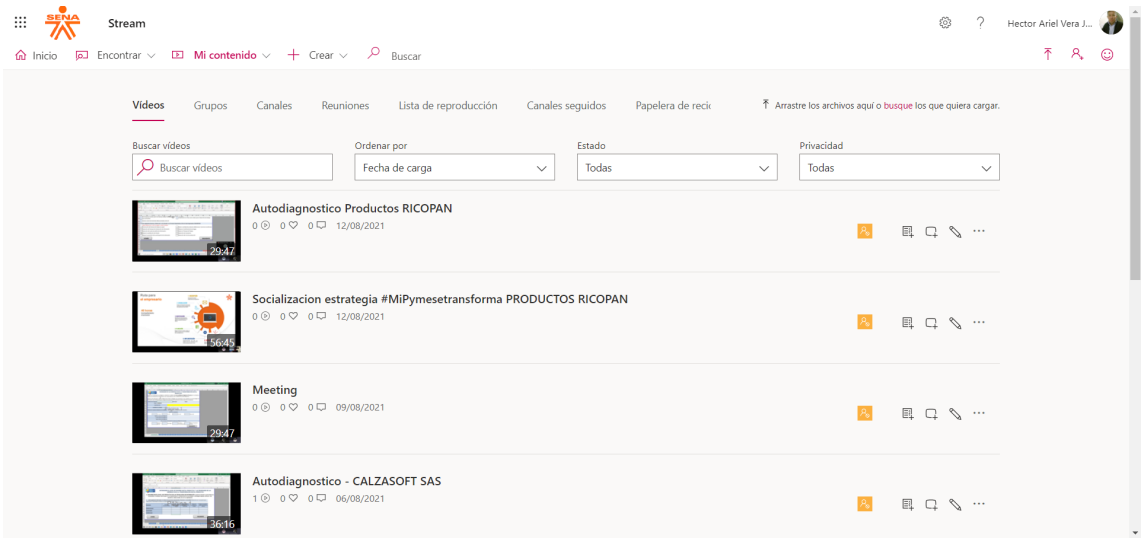



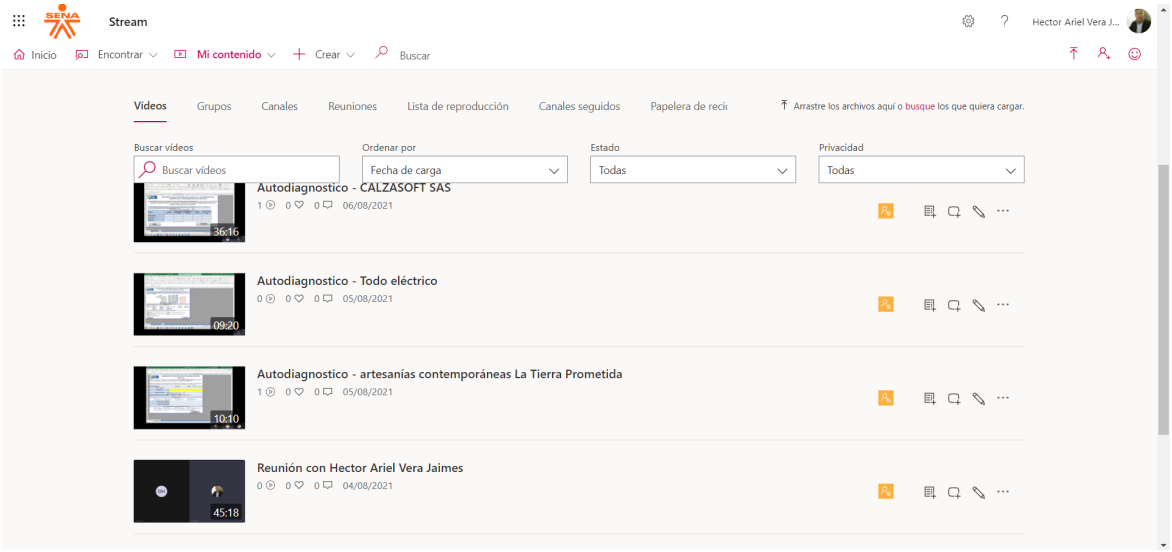
**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**

*Evidencia 3- Actividades propias del desarrollo del Plan de Mejora en la estrategia #MiPymesetransforma.*

Reuniones con los empresarios para actividades a desarrollar del PLAN DEMEJORA

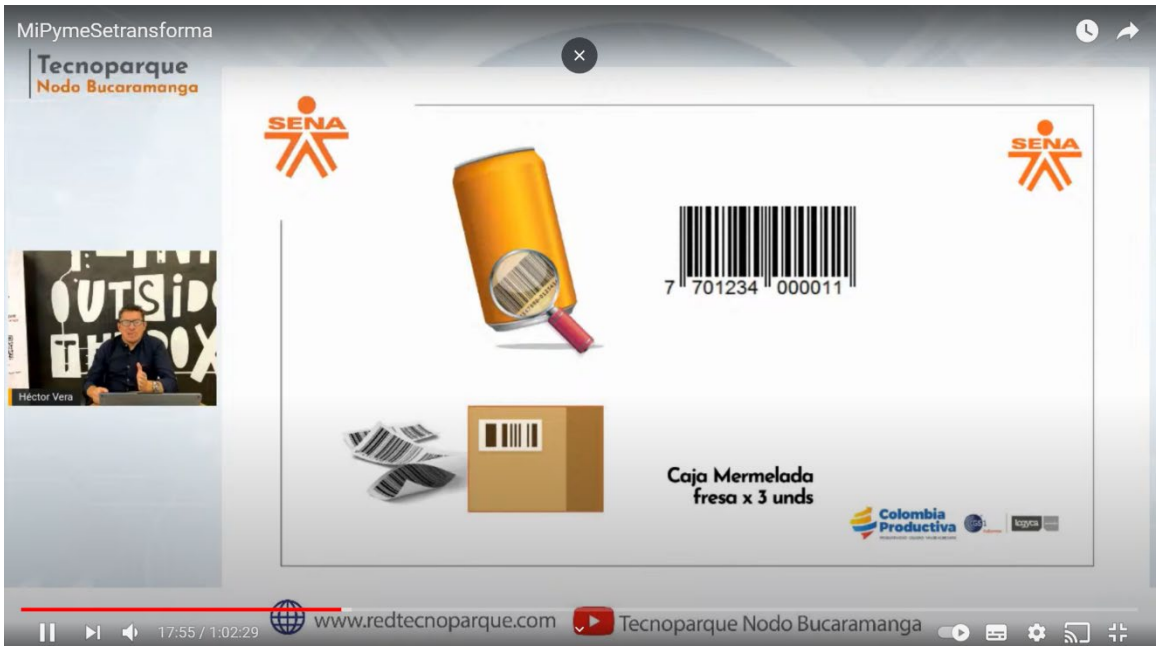


**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

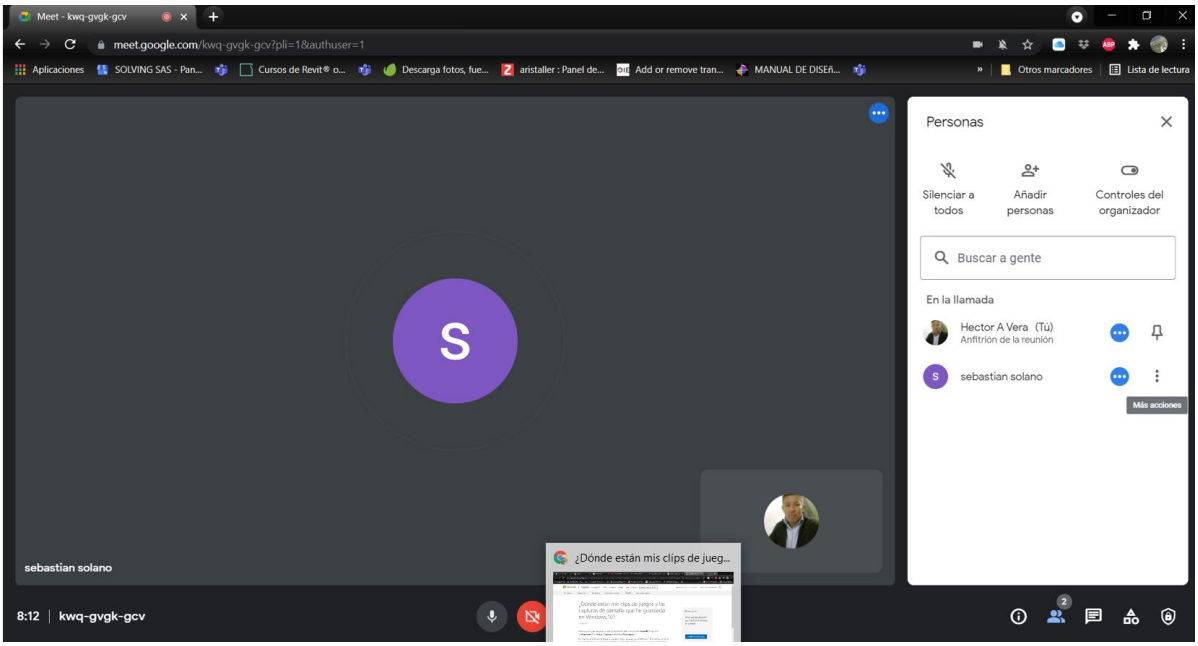
**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**

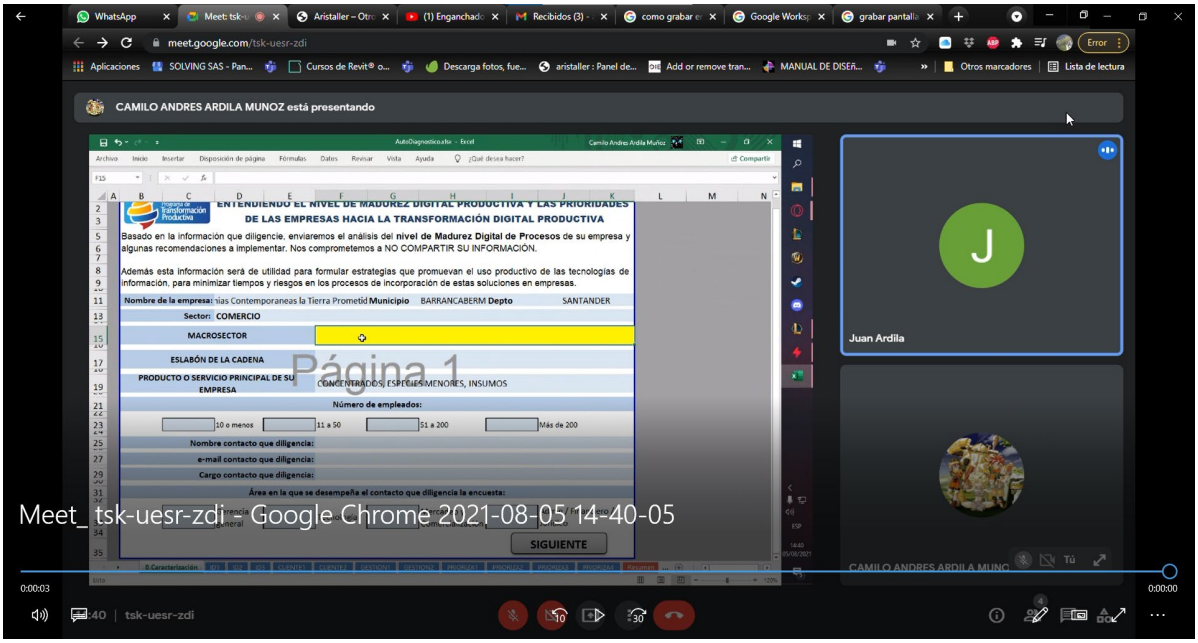


**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**



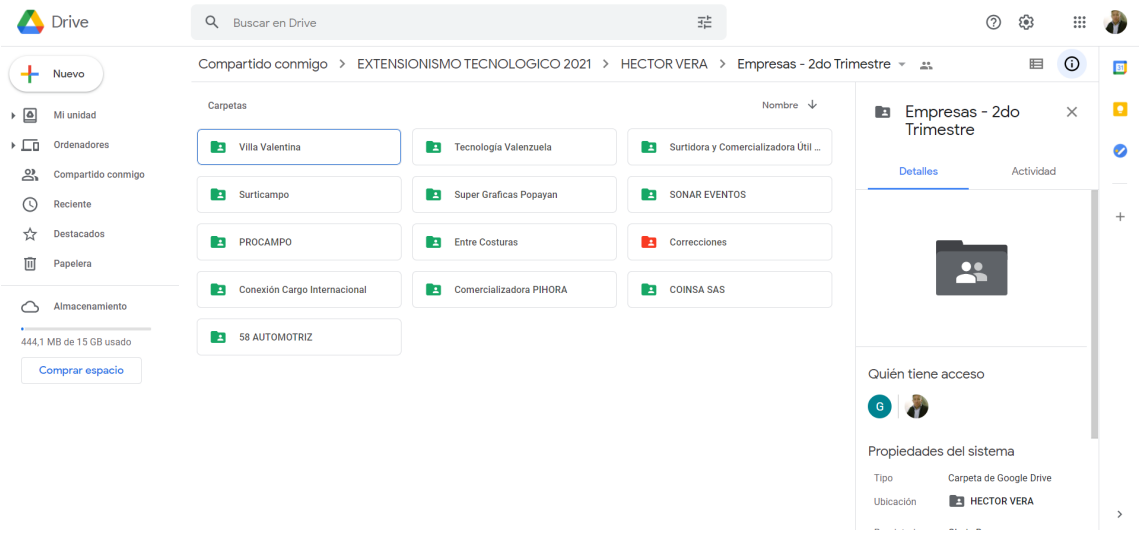



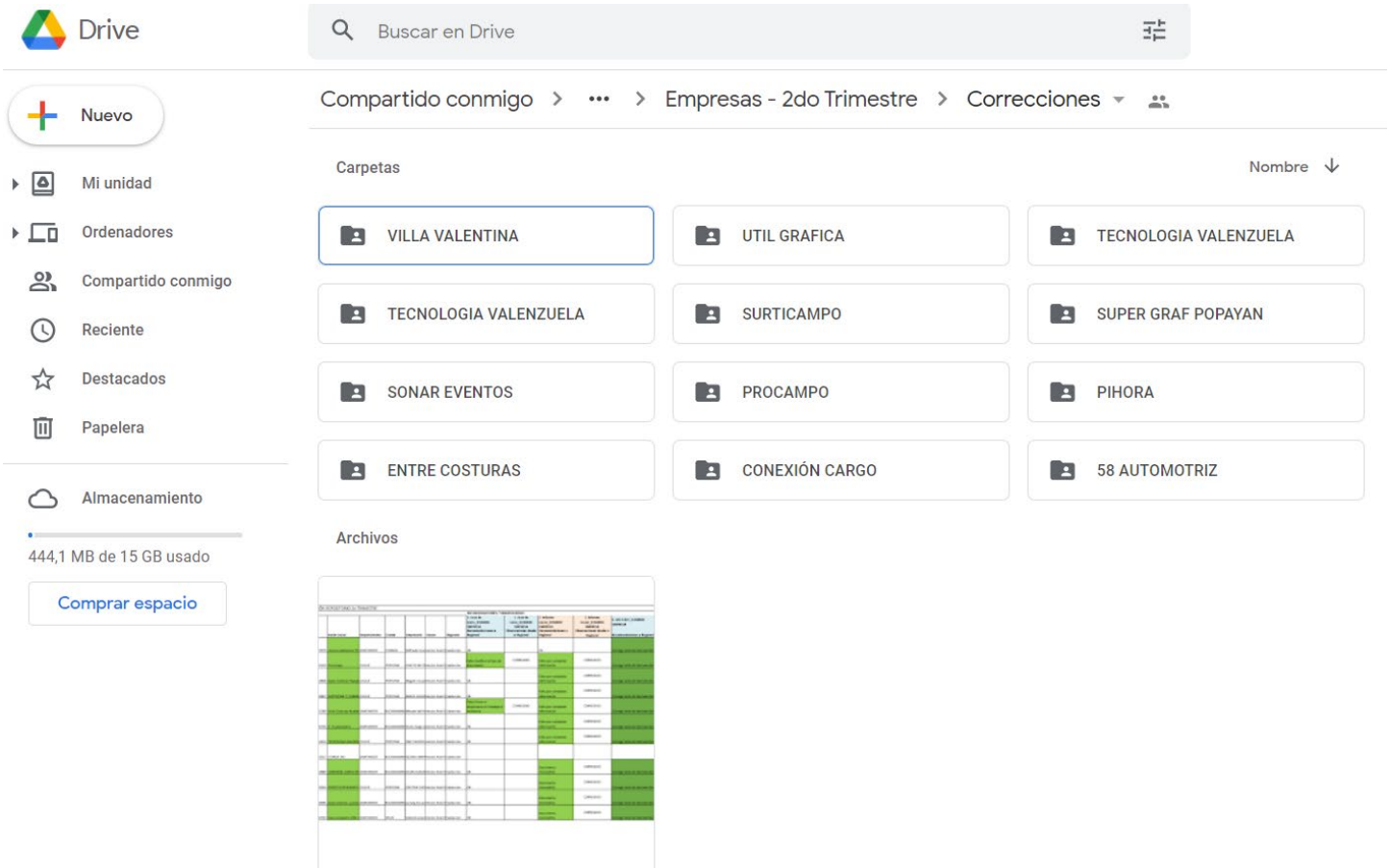
**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**

*Evidencia 4- Cargue DRIVE – Repositorio Nacional*

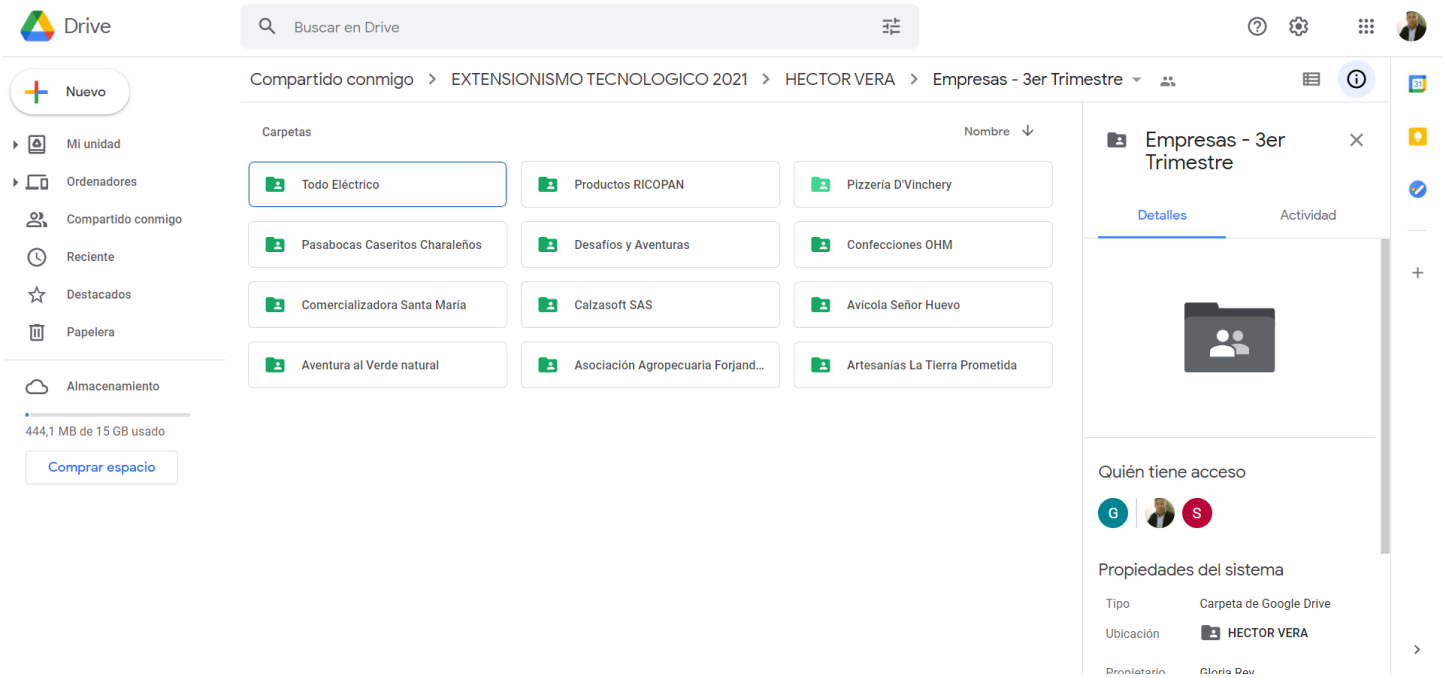
Corrección de documentos 2 Trimestre

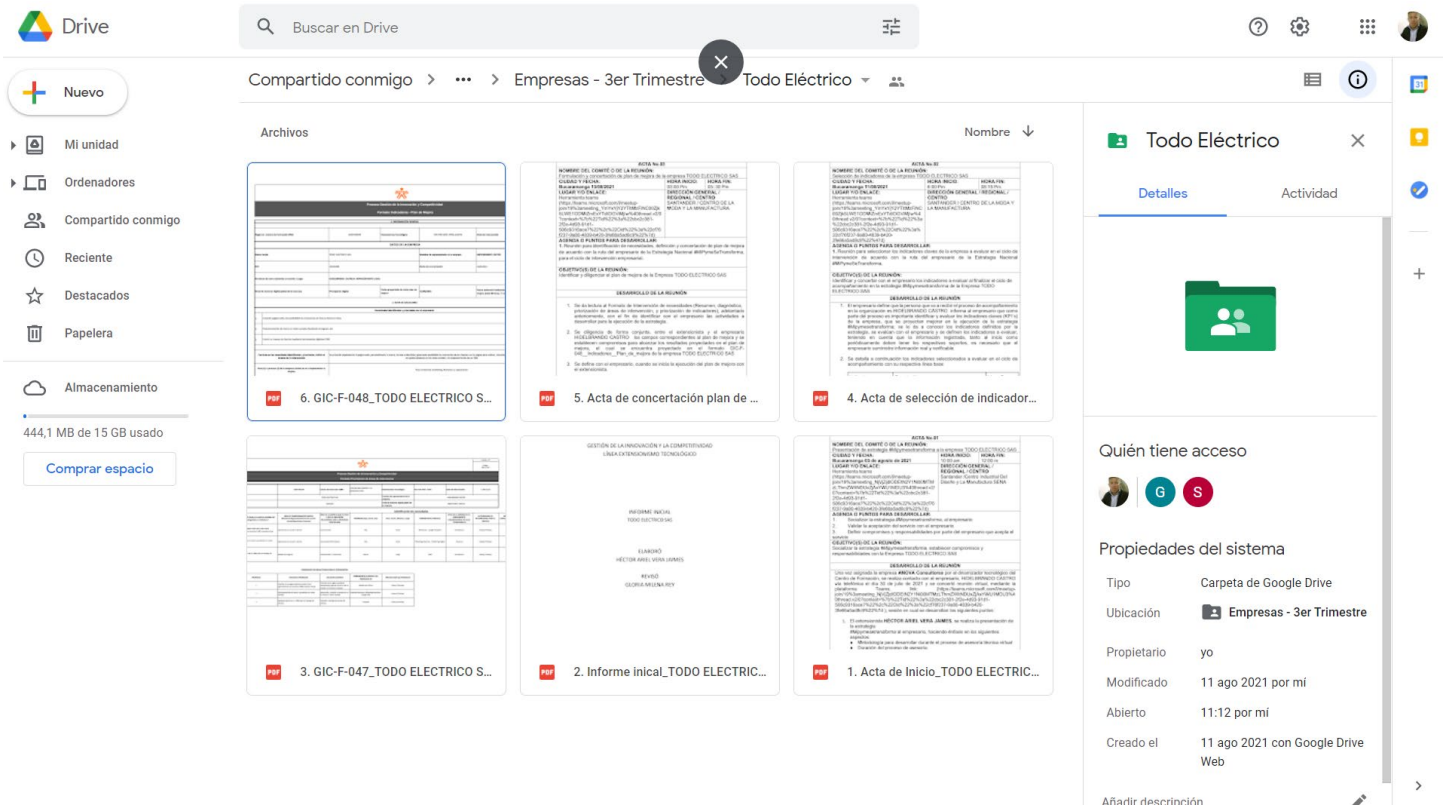


**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**

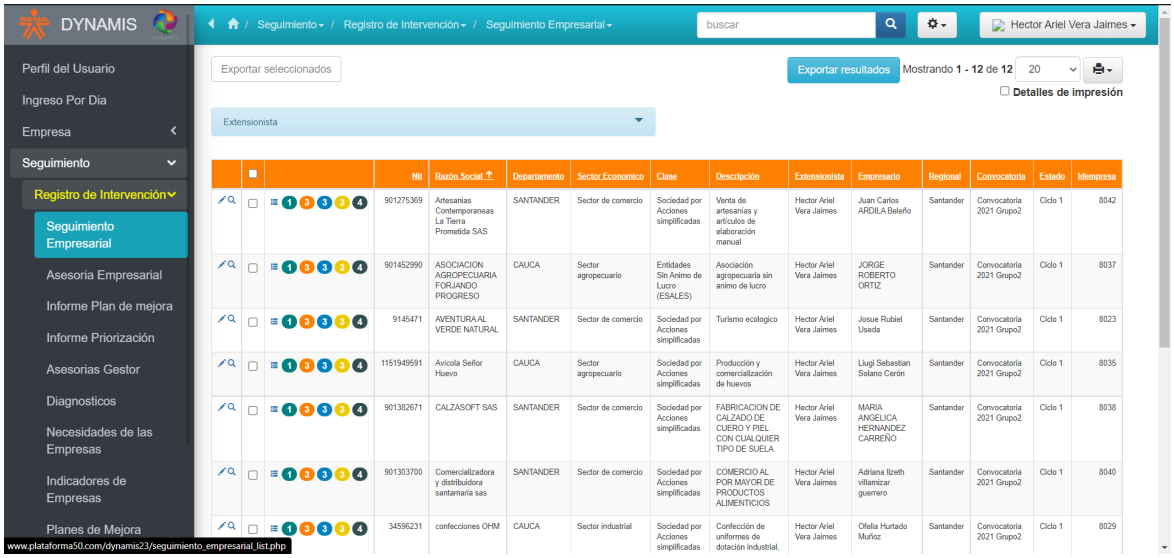


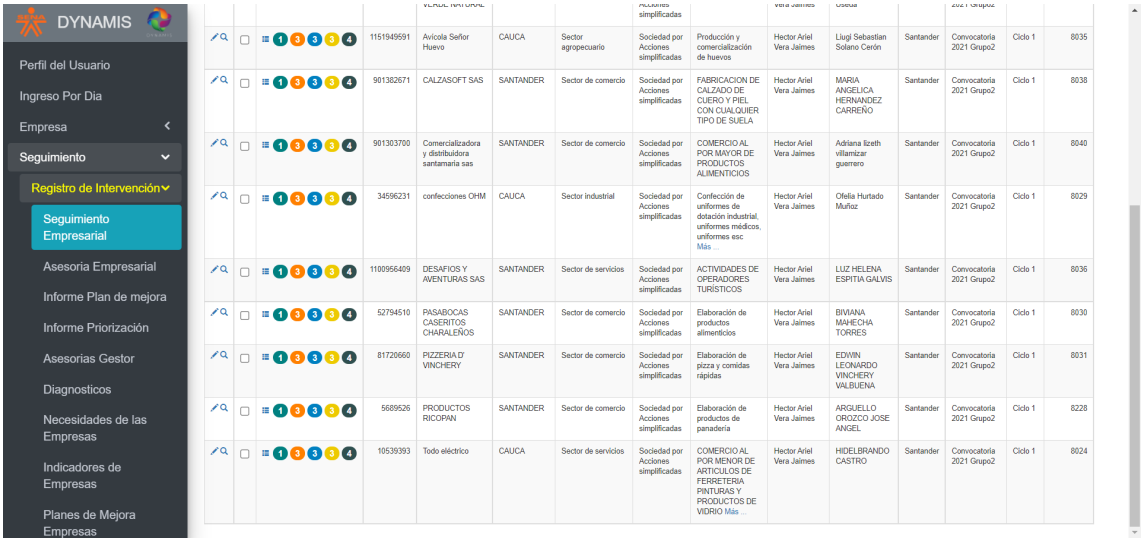



**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**

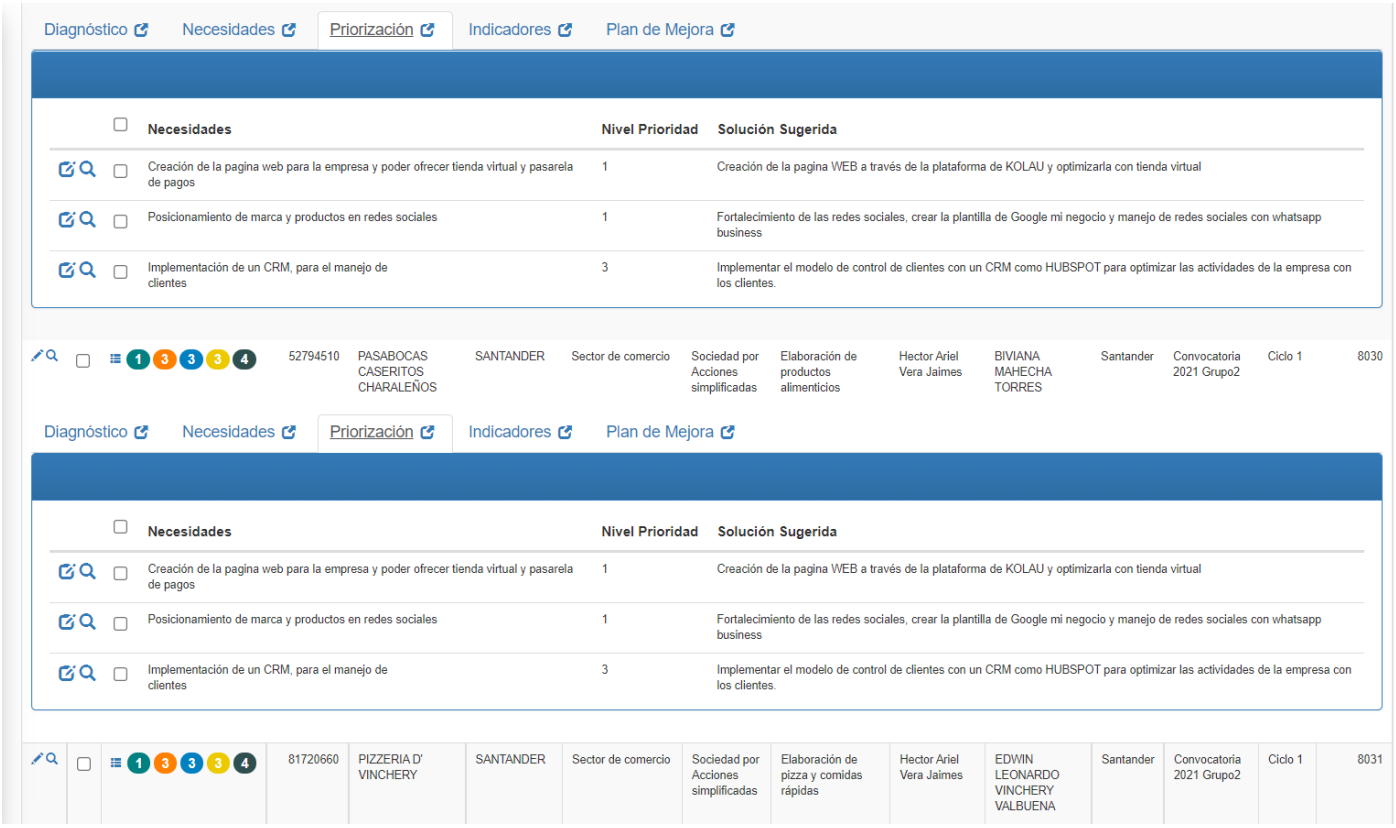
*Evidencia 4- Cargue Plataforma Dynamics*



**EVIDENCIA DOCUMENTAL - MES: SEPTIEMBRE**

**CONTRATO 2196875 del año 2021 – HÉCTOR ARIEL VERA JAIMES**



Diagnóstico | Necesidades | Priorización | Indicadores | Plan de Mejora

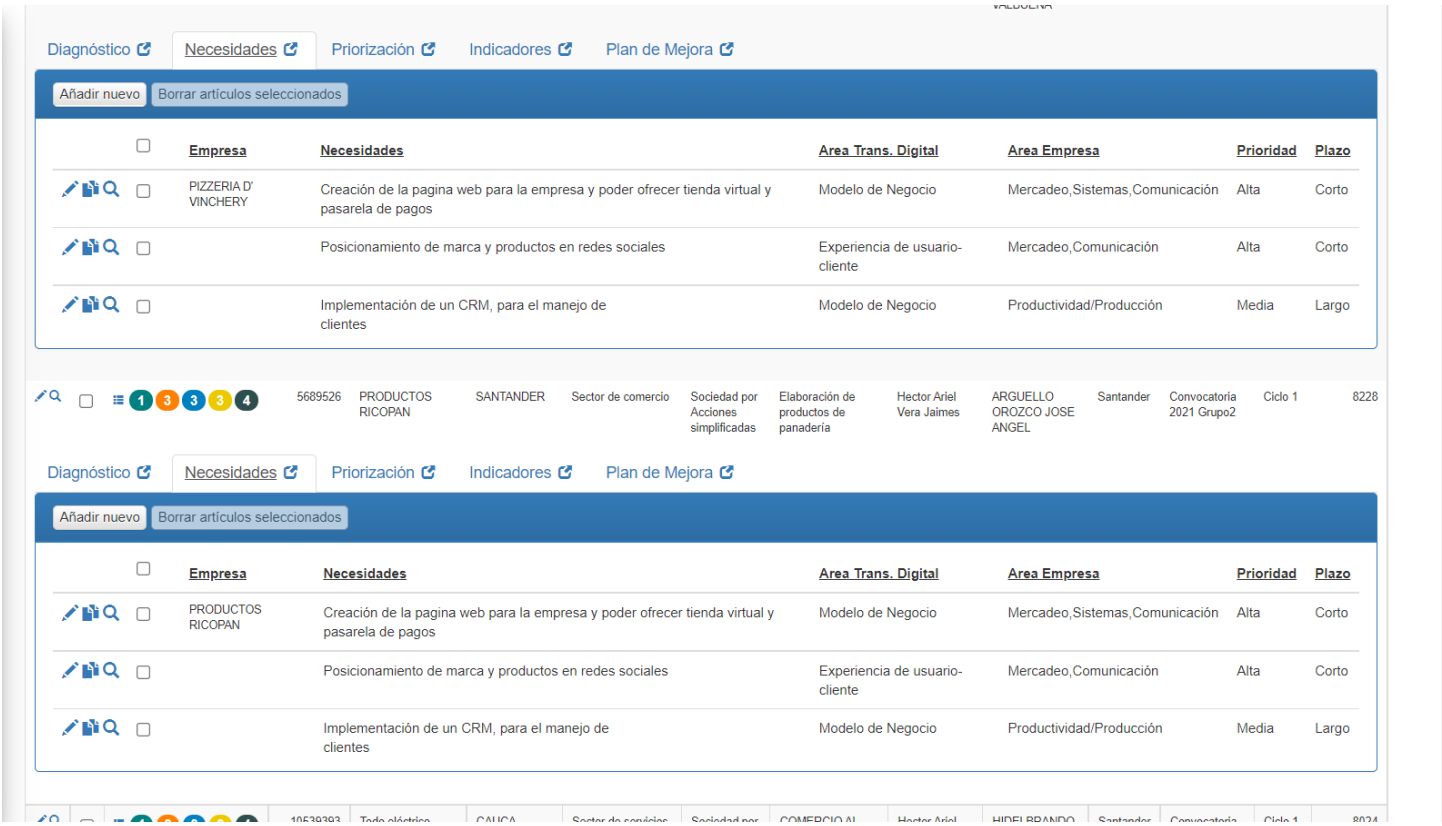
| | Necesidades | Nivel Prioridad | Solución Sugerida |
|---|---|---|---|
| | Creación de la pagina web para la empresa y poder ofrecer tienda virtual y pasarela de pagos | 1 | Creación de la pagina WEB a través de la plataforma de KOLAU y optimizarla con tienda virtual |
| | Posicionamiento de marca y productos en redes sociales | 1 | Fortalecimiento de las redes sociales, crear la plantilla de Google mi negocio y manejo de redes sociales con whatsapp business |
| | Implementación de un CRM, para el manejo de clientes | 3 | Implementar el modelo de control de clientes con un CRM como HUBSPOT para optimizar las actividades de la empresa con los clientes. |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 3 3 3 4 | 52794510 | PASABOCAS CASERITOS CHARALEÑOS | SANTANDER | Sector de comercio | Sociedad por Acciones simplificadas | Elaboración de productos alimenticios | Hector Ariel Vera Jaimes | BIVIANA MAHECHA TORRES | Santander | Convocatoria 2021 Grupo2 | Ciclo 1 | 8030 |

Diagnóstico | Necesidades | Priorización | Indicadores | Plan de Mejora

| | Necesidades | Nivel Prioridad | Solución Sugerida |
|---|---|---|---|
| | Creación de la pagina web para la empresa y poder ofrecer tienda virtual y pasarela de pagos | 1 | Creación de la pagina WEB a través de la plataforma de KOLAU y optimizarla con tienda virtual |
| | Posicionamiento de marca y productos en redes sociales | 1 | Fortalecimiento de las redes sociales, crear la plantilla de Google mi negocio y manejo de redes sociales con whatsapp business |
| | Implementación de un CRM, para el manejo de clientes | 3 | Implementar el modelo de control de clientes con un CRM como HUBSPOT para optimizar las actividades de la empresa con los clientes. |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 3 3 3 4 | 81720660 | PIZZERIA D' VINCHERY | SANTANDER | Sector de comercio | Sociedad por Acciones simplificadas | Elaboración de pizza y comidas rápidas | Hector Ariel Vera Jaimes | EDWIN LEONARDO VINCHERY VALBUENA | Santander | Convocatoria 2021 Grupo2 | Ciclo 1 | 8031 |



Diagnóstico | Necesidades | Priorización | Indicadores | Plan de Mejora

Añadir nuevo | Borrar artículos seleccionados

| | Empresa | Necesidades | Area Trans. Digital | Area Empresa | Prioridad | Plazo |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | PIZZERIA D' VINCHERY | Creación de la pagina web para la empresa y poder ofrecer tienda virtual y pasarela de pagos | Modelo de Negocio | Mercadeo,Sistemas,Comunicación | Alta | Corto |
| | | Posicionamiento de marca y productos en redes sociales | Experiencia de usuario-cliente | Mercadeo,Comunicación | Alta | Corto |
| | | Implementación de un CRM, para el manejo de clientes | Modelo de Negocio | Productividad/Producción | Media | Largo |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 3 3 3 4 | 5689526 | PRODUCTOS RICOPAN | SANTANDER | Sector de comercio | Sociedad por Acciones simplificadas | Elaboración de productos de panadería | Hector Ariel Vera Jaimes | ARGUELLO OROZCO JOSE ANGEL | Santander | Convocatoria 2021 Grupo2 | Ciclo 1 | 8228 |

Diagnóstico | Necesidades | Priorización | Indicadores | Plan de Mejora

Añadir nuevo | Borrar artículos seleccionados

| | Empresa | Necesidades | Area Trans. Digital | Area Empresa | Prioridad | Plazo |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | PRODUCTOS RICOPAN | Creación de la pagina web para la empresa y poder ofrecer tienda virtual y pasarela de pagos | Modelo de Negocio | Mercadeo,Sistemas,Comunicación | Alta | Corto |
| | | Posicionamiento de marca y productos en redes sociales | Experiencia de usuario-cliente | Mercadeo,Comunicación | Alta | Corto |
| | | Implementación de un CRM, para el manejo de clientes | Modelo de Negocio | Productividad/Producción | Media | Largo |