SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No*. CO1.PCCNTR.3256556, de 01 DE- MARZO DE 2022.*

NOMBRE DEL CONTRATISTA: ADOLFO ANTONIO RAMIREZ CABRERA

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA*: Cedula de ciudadanía No 11795745 de Quibdó*

OBJETO DEL CONTRATO: *Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como instructor de emprendimiento para el desarrollo de acciones de formación en el sector rural donde tiene incidencia del programa SENA Emprende Rural y atendiendo las instrucciones de la Dirección de Empleo y Trabajo -Coordinación Nacional de Emprendimiento*

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. *Apoyar los procesos de planeación de la oferta de formación para el trabajo en emprendimiento según lo establecido en los lineamientos entregados por la Dirección de Empleo y Trabajo - Coordinación nacional de emprendimiento.*
2. *Articular con los instructores técnicos para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación a través de mecanismos de atención diversificados y estratégica didácticas adaptadas a las condiciones locales bajo la estrategia aprender haciendo con materiales de formación cuando aplique.*
3. *Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", bajo la modalidad de atención sincrónica - asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación Profesional Integral y los lineamientos de la Dirección de Empleo y Trabajo.*
4. *Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA entre ellos Sofía Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al Dinamizador Rural de Centro de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.*
5. *Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.*
6. *Apoyar la ejecución y participación de unidades productivas en actividades de comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por los Centros de Desarrollo Empresarial.*
7. *Apoyar la ejecución y participación de unidades productivas en actividades de comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por los Centros de Desarrollo Empresarial.*
8. *Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Dinamizador Rural de Centro y/o por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.*

9. *Articular con el instructor técnico en las formaciones de negocios rurales para la construcción del modelo de negocios con los aprendices, así como la creación de unidad productiva cuando corresponda.*
10. *Identificar y registrar la sistematización de casos exitosos de las actividades relacionadas con la formación para el trabajo en emprendimiento.*
11. *Apoyar la identificación de 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.*
12. *Presentar o 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 2022.*
13. *Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el Dinamizador Rural de Centro de acuerdo con los lineamientos emitidos por la Dirección de Empleo y Trabajo - Coordinación Nacional de Emprendimiento.*

LUGAR DE EJECUCIÓN: *CENTRO DE RECURSOS NATURALES INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD*

PLAZO DE EJECUCIÓN: 8 MESES

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 01__ DE 03__ DE __2022

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 30__ DE __10__ DE __2022

VIGENCIA DEL CONTRATO: ES DE OCHO (8) MESES Y CON VIGENCIA DE LA PÓLIZA HASTA EL DÍA 28/02/2023, INFORMACION QUE CONSIGUEN EN LA POLIZA.

VALOR DEL CONTRATO: TREINTA Y CINCO MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y TRES MIL SETECIENTOS PESO (35.253.760)

SUPERVISOR: *YILSE ALEIDA RUIZ CARRILLO*

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR*: CC 35603325*

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_X__

ACTAS No.	*TIEMPO*	*CAUSALES*

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	*$ 35.253. 760*
Valor Ejecutado	*$ 35.253. 760*
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	*$ 0*
Saldo a liberar	*$ 0*

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS: Los productos o actividades desarrolladas durante el periodo del 1 de marzo al 31 de octubre del 2022, en cumplimiento del contrato de prestación de servicio N° CO1.PCCNTR.3256556, en el programa SER, fueron las siguientes:

Se realizaron actividades relacionadas con el desarrollo empresarial de la zona rural, para lo cual se intervinieron 12 formaciones, en los municipios y corregimientos que se muestran en la siguiente tabla.

Tabla de formaciones y sitios

FICHA	MUNICIPIO	CORREGIMIENTO	COMUNIDAD	FORMACION
2509170	YUTO	Doña Josefa	Doña Josefa	Producción Agropecuaria para la seguridad alimentaria
2509246	LLORO	Peñalosa	Peñalosa	Emprendedor en transformación de caña panelera
2543589	LLORO	Playa	Playa	Emprendedor en transformación de caña panelera
2509203	BOJAYA	Bellavista	Bellavista	Emprendimiento en elaboración de accesorios artesanales.
2578526	BAJO BAUDO	Buena Vista	Comunidad Indígena	Emprendedor en procesamiento artesanal de derivados frutas y hortalizas
2585242	NUQUI	Nuqui	Cabecera	Emprendedor en procesamiento artesanal de derivados frutas y hortalizas

2543603	MEDIO ATRATO	AME	Ame	Emprendimiento en la producción de especies dulces acuícolas
2592060	BOJAYA	San José de Lacalle	San José de la calle	Emprendedor en reforestación y recuperación ambiental
2606030	UNGUIA	Tanela	Tanela	Emprendimiento en producción de pollo en pie
2630241	ISTMINA19	Paito	Paito	Emprendedor en el mejoramiento de edificaciones rurales
2628467	UNGUIA	Cabecera	Cabecera	Emprendedor en elaboración de productos artesanales en material reciclable y biodegradable
2633391	RIOSUCIO	Bajira	Bajira4	Emprendedor en reforestación y recuperación ambiental
12	**9**	**12**	**12**	**12**

Desarrollo de las formaciones Teórico práctico

Dentro de las formaciones se desarrollaron las temáticas de acuerdo con los diseños curriculares y los lineamientos propuestos por la dirección nacional, para lo cual se trabajó, con los siguientes de transferencias como:

1. Diseñar estrategias en enseñanza aprendizaje, evaluación y seguimiento a los programas de formación básica o profesional, la cual propende por el desarrollo empresarial de las comunidades de las regiones
2. Orientación, las acciones estuvieron orientadas al cumplimiento de los lineamientos y objetivos del programa SENA EMPRENDE RURAL, con el propósito de desarrollar las ideas d negocios que dan origen a las unidades productivas en los diferentes emprendimiento lo cual conlleve al mejoramiento de la calidad de vida y la generación de empleo en las comunidades, es por ellos que los proyectos formativos se adatan a las condiciones del medio con el fin de establecer estrategias funcionales que ayuden en el mejoramiento del entorno; por tal razón con el desarrollo las formaciones.
3. Estrategias: para el desarrollo de las formaciones, **implementamos algunas estrategias que nos ayudaron en la identificación de las aptitudes y cultura empresarial en los aprendices, para lo cual identificamos las siguientes áreas**

a. El área lineamientos básicos estratégicos: con mira de fundamentar la misión y la visión de los aprendices que integran las formaciones quienes trabajan en el desarrollo empresarial y no tiene claro los objetivos de la empresa y como organizar el trabajo.; en esta actividad se

contextualizo a los aprendices con los temas de la historia del emprendimiento, definición de un emprendedor, misión y visión del emprendedor, contexto cultural del emprendimiento en la región importancia de la producción, tipos de producción, que es una empresa, organización y estructura de las empresas y comercialización y venta de los productos o servicios que se ofrecen

b. Área Producción y Operaciones En esta área se desarrollaron trasferencia de conocimiento relacionada con formación relacionada con costos de producción y ventas de productos en donde se desarrollaron cuatro cursos a las comunidades de producción es otra de las áreas que presenta dificultades, debido a que la materia prima que se requiere para producir es muy escasa y la infraestructura para la producción se encuentra en malas condiciones y el espacio está muy reducido Se realiza el análisis de área de producción y operaciones de acuerdo a los principales hallazgos identificados y con base en estos se deberá formular estrategias en el plan de acción para corregir las falencias.
c. Área de Mercadeo y Ventas: Esta área es una de las que se encuentra con los niveles más bajo, debido que muchos no saben cómo vender, no saben cómo implementar las estrategias de venta, lo cual ayudaría a la dinámica de la comercialización, por tal razón desarrollamos temas en la formaciones que ayuden en el mejoramiento y en el manejo de los costos de producción y se establecido un precio de venta, la forma de distribución no se tiene establecida, desconocen cuáles son los principales clientes y el producto no se promociona,
d. Área Financiera El área financiera es el área más comprometida debido que depende de las áreas de producción y venta los libros de gastos y los de ingresos estrategias que ayuden a la implementación de los registros contables de acuerdo con los principios y objeto empresarial con base en estos se está trabajando en desarrollar actividades dentro del plan de mejoramiento educativo que ayuden a fortalecer la dinámica empresarial.
e. Área Asociatividad Con el área de asociativa se buscando realizar los comerciantes para distribuir los productos en este se habla de la importancia que tiene el cooperativismo.

Los procesos metodológicos se desarrollaron de acuerdo a la metodología de clase magistral y trabajos en grupos orientados a generar emprendedora y que cada aprendiz pueda identificar las oportunidades de negocio en sus entornos. Se realizaron diferentes actividades de evaluación, donde el aprendiz demostró su destreza en lo aprendido de manera verbal y escrita. Estrategias, las estrategias están enfocadas a la dinamización en generar hábitos en la cultura emprendedora, lo cual ayudara en la revolución empresarial en la región.

Se realizó los respectivos reportes en Sofía plus, con el fin de obtener los resultados esperados de los aprendizajes.

Como introducción se desarrolla el tema denominado historia del emprendimiento, en donde se orienta al aprendiz sobre los lineamientos básicos como es la visión que atenido la humanidad para satisfacer sus necesidades y como es el desarrollo empresarial desde la aparición del hombre.

4. **Actividades de Organización Empresarial**

4.1. Organización financiera: con estas, buscamos que los aprendices entiendan la importancia de organizar la parte contable, para lo cual realizamos las siguientes actividades:

4.2. Transferencias y asesorías en el manejo contable en las unidades productivas que tienen algunos aprendices: en donde se lleven los libros de registro de los ingresos y los egresos, que tenga un presupuesto para los gastos y el presupuesto de ingresos.
4.3. Inventarios: se realizó transferencias y asesorías en el manejo de inventario de mercancía con el objeto de evitar pérdidas en los productos.
4.4. Sistemas de producción: se les brindo transferencia de conocimiento sobre los sistemas de producción de un bien o un servicio poniéndoles de manifiesto que los bienes o servicios que produzca una unidad productiva deben tener un proceso.

5. Desarrolló administrativo empresarial, se trataron dos temas fundamentales:
5.1. Organización productiva. Se habla de la organización productiva de los negocios los cuales deben establecer la estructura de la empresa, quien es el gerente, el jefe de producción y cuáles son los procesos que tiene para el cliente interno y el externo. Mercadeo y ventas: el mercadeo es de los temas importantes, el cual busca el propósito de atraer nuevos clientes y así, obtener mayores ventas.
5.2. Desarrollo de la transferencia sobre atención al cliente con el propósito de evitar la pérdida de estos.
5.3. Sistema de ventas: en cuanto al sistema de ventas y comercialización del producto, se les recomendó la implementación de registros que puedan diferenciar las ventas por mayor y las al por menor o menudeo.

6. Documentos legales: se desarrolló la transferencia relacionada con la formalización productiva en cuanto a la legalidad que se debe cumplir por parte de los emprendedores los documentos de la DIAN, Cámara de Comercio, afiliación y pago a la seguridad social, industria y comercio.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

El desempeño frente a las actividades designadas y al reporte de los entregables tanto en el OneDrive, como en físico para la vigencia 2022 se desarrolló satisfactoriamente.

SANCIONES: SI___ NO __X_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_X_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO_X_ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO