PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá D.C 30 de abril de 2023

Señor (a)
CLARA INÉS PINZÓN GAITÁN
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **4510638**
Profesional del grupo de virtualización
VIRTUALIZACIÓN
BOGOTA D.C

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes abril del año 2023

Referencia: No 4510638 del año 2023

Aija Marina Baños Duran identificado con la cédula de ciudadanía No. 57462274 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en virtualización, 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 asciende a la suma de VEINTICUATRO MILLONES QUINIENTOS OCHENTA MIL NOVECIENTOS OCHENTA PESOS M/CTE. ($24.580.980). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) seis (6) pagos iguales por los meses de febrero a julio de 2023, por valor de CUATRO MILLONES NOVENTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS TREINTA PESOS M/CTE. ($4.096.830) cada uno.

Plazo: 02/02/2023 hasta el 31/06/2023

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación según programación establecida por el centro, en los diferentes niveles de formación para el área de complementaria virtual.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1)	a) Cumplir con la programación académica predeterminada por la Coordinación Académica en los programas (FORMACION COMPLEMENTARIA SIN IDIOMAS MERCADEO Y LOGISTICA) y competencias (ORIENTAR LAS	Orientar formación en los cursos de • DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894

	COMPETENCIAS DE LA FAMILIA DE CURSOS EN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA VIRTUAL) de acuerdo con las normas, la red de conocimiento (VENTAS Y LOGISTICA) y el área temática (MERCADEO Y LOGISTICA), procesos y metodologías pedagógicas, estrategias didácticas activas, formación por proyectos y los productos institucionales.	NEGOCIOS ELECTRONICOS • DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES	Ficha: 2749862 Ficha: 2749860
2)	b) Acompañar y Asesorar en forma permanente e integral a los aprendices en el proceso de formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	Acompañar a los aprendices durante todo el proceso de las cuatro semanas del curso.	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894 Ficha: 2749862 Ficha: 2749860
3)	c) Presentar los reportes de Juicios de evaluación de Aprendices y demás informes dentro de los plazos estipulados por el Centro, el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (Plataforma Compromiso) y el Reglamento para Aprendices del Sena, para tal efecto.	Calificar las actividades de los aprendices basada en los lineamientos de AVA.	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894 Ficha: 2749862 Ficha: 2749860
4)	d) Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje por medios físicos o electrónicos, en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral.	Alistamiento de los cursos, un día antes del inicio.	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894 Ficha: 2749862 Ficha: 2749860

5)	e) Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los aprendices para su mejoramiento continuo.	Presentación en las conferencias web	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894 Ficha: 2749862 Ficha: 2749860
6)	f) Evaluar, innovar y mejorar continuamente el proceso de aprendizaje, las estrategias pedagógicas, el medio ambiente educativo, el rendimiento académico de los aprendices y el empleo de medíos didácticos físicos y electrónicos.	Cierre de formación	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894 Ficha: 2749862 Ficha: 2749860
7)	g) Participar en el desarrollo de innovaciones pedagógicas y del área específica en que se desempeñe, mediante proyectos de investigación, participación en semilleros de investigación o líneas de investigación, en concordancia con el plan que sobre este aspecto tenga definido el área académica, concertado con el supervisor del contrato.	N/A	N/A
8)	H) Entregar documentos de proyectos de investigación, publicaciones, ponencias o productos asociados en caso de participar en la gestión de semilleros de investigación del área académica respectiva, en armonía con el plan de trabajo definido para el mismo.	N/A	N/A
9)	i) Formular, ejecutar y evaluar diagnósticos que conlleven a la actualización	N/A	N/A

	y creación de diseños, planes, programas, procesos y productos propios de las actividades del centro de formación, acordes con su especialidad y área de desempeño, y según las necesidades del entorno.		
10)	j) Colaborar en el diseño y ejecución de programas de actualización de instructores del SENA y de otras entidades, en aspectos pedagógicos y de la especialidad en que imparte Formación Profesional Integral.	N/A	N/A
11)	k) Participar activamente en el Plan de Mejoramiento y Actualización de Instructores.	N/A	N/A
12)	l) Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación.	N/A	N/A
13)	m) Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción de aprendices.	Acompañamiento e inducción a los aprendices al inicio de la formación por medio de las sesiones en línea	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894 Ficha: 2749862 Ficha: 2749860
14)	n) Rendir oportunamente los informes (planillas, reportes, formatos y plataformas virtuales) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte formación Profesional.	Formatos de cierre de los cursos de formación	Ficha: 2722196 Ficha: 2722200 Ficha: 2722199 Ficha: 2722194 Ficha: 2749895 Ficha: 2749894 Ficha: 2749862 Ficha: 2749860

15)	o) Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión, al diseño técnico pedagógico de las diferentes acciones de formación profesional en su especialidad.	N/A	N/A
16)	p) Participar en los comités de evaluación, actividades de aseguramiento de la calidad, asistir puntualmente a las clases programadas, colaborar activamente con las disposiciones sobre aseo y orden de los ambientes de formación físicos o virtuales, tener sentido de pertenencia con la Institución.	N/A	N/A
17)	q) Presentar en forma mensual al Coordinador Académico el reporte de ejecución de actividades, registrando las novedades sucedidas en el periodo académico que afectaron la ejecución de la programación académica mínima establecida, el cual entregará al respectivo Coordinador Académico o responsable del área.	Se presentan oportunamente los informes requeridos por el área de Virtualización.	Informe mensual de actividades e informe final.
18)	r) El contratista debe aplicar antes de la finalización del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la obligación de instructor, así como a los procesos que el SENA adelanta para certificar habilidades pedagógicas, de los instructores.	Las competencias laborales y pedagógicas se encuentran vigentes para el cumplimiento del contrato en la vigencia 2023.	http://certificados.sena.edu.co/
19)	s) El contratista se compromete a hacer uso de la bata blanca larga, con el logo del	N/A	N/A

	SENA en el bolsillo de la parte superior, en el desarrollo de todas las actividades de formación y las que deriven del presente contrato, dentro y fuera de las instalaciones del SENA.		

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.	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
2.	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA

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. 9449237089 de la planilla, APORTES EN LÍNEA y del mes de marzo del 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO X he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (5) folios

Cordialmente,



Firma
AIJA MARINA BAÑOS DURAN
Contratista
C.C. No. 57.462.274 de Santa Marta

Recibí a satisfacción:

Firma
CLARA INÉS PINZÓN GAITÁN
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **4510638**
Profesional del grupo de virtualización

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: AIJA MARINA BAÑOS DURAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

FECHA INICIAL: 01/04/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722196 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722200 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749860 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749862 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749894 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749895 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722199 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722194 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 144,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: AIJA MARINA BAÑOS DURAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION