PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Mayo de 2023

Señor (a)
JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **4496396**
Coordinador Académico Artes Gráficas
Gestión
Barranquilla

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

Referencia: No 4496396 del año 2023

YESID ALBERTO NEIRA GARCÍA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.042.998.713 de Sabanalarga, en mi calidad de Contratista del SENA, en Gestión, 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: e). un pago correspondiente al mes de Mayo de 2023 por valor de (3.768.280). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 77373963162 Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 30 de Junio de 2023.

OBJETO:
Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO, participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

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

Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
Gestionar la información de planificación curricular, gestión de proyectos formativos, juicios evaluativos, novedades e inasistencias en el aplicativo institucional SOFIA Plus.	1. realizo la asociación. 2. registro asistencia 3. registro notas	Fichas Asignadas 2563638, 2721421, 2758265, 2758266, 2675880, 2758179, 2758180, 2563633, 2758127, 2627242 y registro fotográfico
Gestionar actividades de formación con apoyo en la plataforma virtual dispuesta por la entidad y garantizar el uso de la misma por parte de los aprendices	Registro oportuno en el aplicativo de: SENA Sofía plus: creo diferentes métodos de control de conocimientos	Fichas Asignadas 2563638, 2721421, 2758265, 2758266, 2675880, 2758179, 2758180, 2563633, 2758127, 2627242 y registro fotográfico
Ejecutar acciones de formación profesional según el área de conocimiento asignada en el objeto contractual y acorde al nivel de formación, jornada y modalidad establecida en la programación específica de acciones de formación	Atención de los grupos de aprendices asignados: Programa de gestión, en la ciudad de Barranquilla y el departamento del atlántico Realizando como actividad del mes : 1. Acompañamiento A las fichas asignadas. 2. Resolución de los foros temáticos. 3. Sesiones en linea según la programación. 4. Sesiones presenciales según cronograma 5. Evaluación de las Actividades asignadas	Fichas Asignadas 2563638, 2721421, 2758265, 2758266, 2675880, 2758179, 2758180, 2563633, 2758127, 2627242 y registro fotográfico

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. 9449703774 de la planilla, operador y periodo. (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 () folios

Cordialmente,

YESID ALBERTO NEIRA GARCÍA
Contratista
C.C. No. 1.042.998.713

Recibí a satisfacción:

JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO
Supervisor(a) Contrato 4496396 de 2023
Coordinador Académico Artes Gráficas

Taller DOFA

Autor

ARTURO HERNAN RENGIFO NASNER

Servicio Nacional de Aprendizaje, **SENA**

Técnico en Programación de aplicaciones para dispositivos móviles.

Ficha 2627242

Docente

YESID ALBERTO NEIRA GARCIA

07 de Mayo de 2023

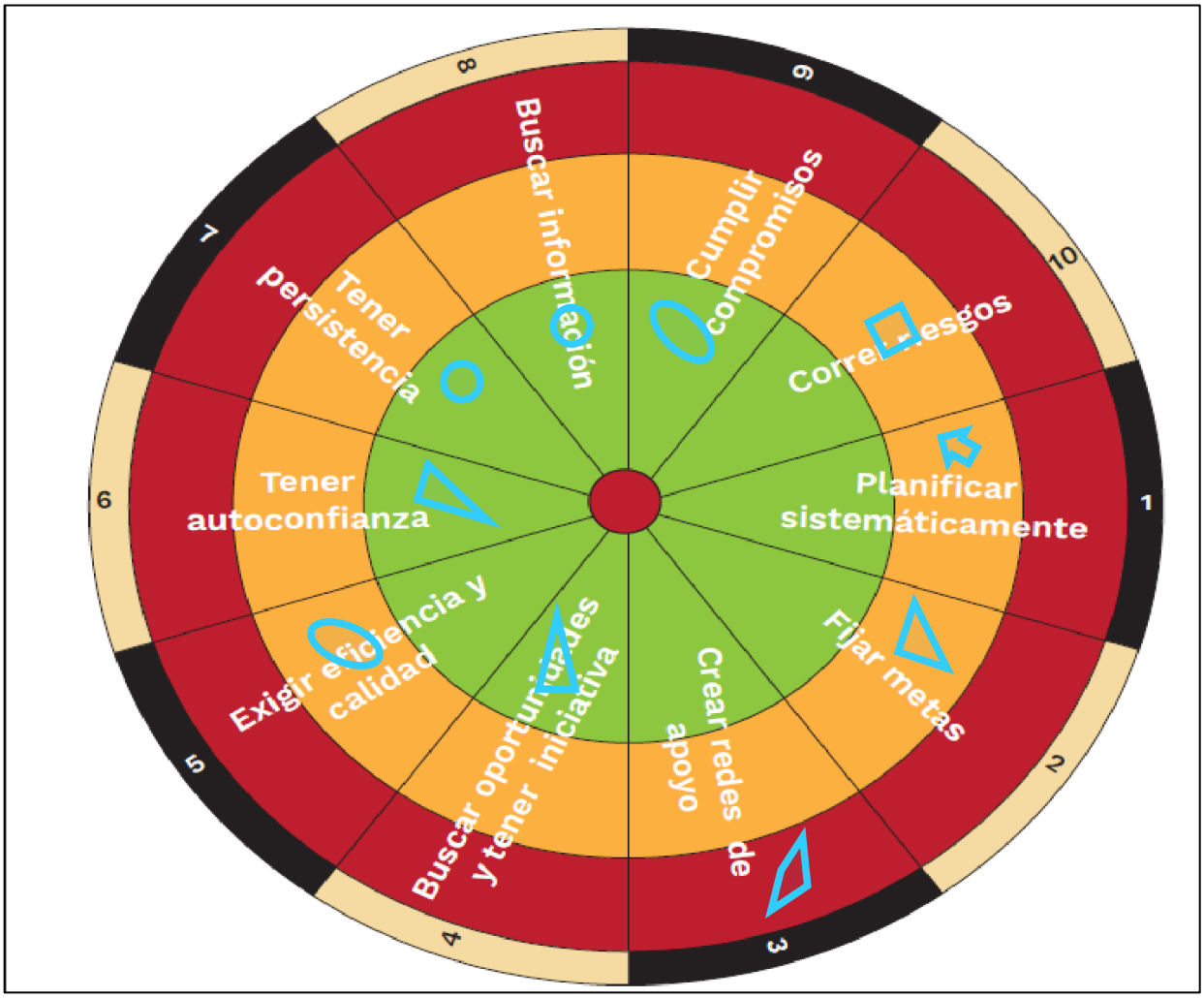
Contenido

6.1 DOFA 3

6.1.2 ANALISIS 3

Dofa

6.1 DOFA



6.1.2 ANALISIS

2. **Explique a continuación, las razones que motivaron su valoración** (verde, amarillo o rojo) de cada una de las características emprendedoras personales en la diana (3 a 5 renglones). Utilice ejemplos que le ayuden en su exposición.

Dofa

Planificar sistemáticamente

Nivel medio por cuanto si bien logro establecer de una manera adecuada que deseo conseguir y un mapa de camino, no suelo establecer fechas fijas lo cual conlleva a debilitar el esquema

Fijar metas

Nivel medio por cuanto si fijo unas metas pero creo que no son todas las que debo fijar

Crear redes de apoyo

Considero que hay un nivel bajo porque no ha sido posible conformar equipos fuertes de trabajo para un proyecto

Buscar oportunidades y tener iniciativa

Nivel alto , por cuanto hay buena habilidad para estar en constante investigación para la consecución de nuevas oportunidades y caminos a seguir

Tener autoconfianza

Alto por cuanto conozco de mis logros y habilidades

Ser persistente

Normalmente sigo mis metas hasta conseguirlas

Buscar información

Es una de mis habilidades por cuanto con persistencia e interés se logra realizar una buena búsqueda

Cumplir compromisos

También puse un nivel alto por que el compromiso que asumo le doy cumplimiento

Tomar riesgos moderados

También en nivel moderado por cuanto si bien tomo la iniciativa no siempre he arriesgado en pro de conseguir ciertos objetivos

Dofa

3. El emprendedor es una **persona** que se compromete con el desarrollo de un **proyecto**, que no es más que una idea que genera valor para un individuo o una comunidad, en un determinado contexto (o situación). Con eso en mente, responda las siguientes preguntas. Justifique sus respuestas:

   a. ¿Cuáles considera usted son las características emprendedoras personales que fortalecen al emprendedor como **persona**?

Considero que entre esas características están la creatividad, pasión, resiliencia, determinación, autodisciplina, autoconfianza, flexibilidad, curiosidad, toma de decisiones y pensamiento estratégico. Las cuales son determinantes para el éxito en un emprendimiento.

   b. ¿Cuáles considera usted son las características emprendedoras personales que le facilitan al emprendedor el análisis y la exploración de su **situación** o contexto?

Las siguientes características facilitan el análisis de la situación o contexto: curiosidad, pensamiento crítico, capacidad de observación, creatividad, flexibilidad, adaptabilidad, capacidad de aprendizaje y toma de decisiones informadas. Mediante ellas podemos evaluar su entorno y tomar decisiones informadas para el éxito de un proyecto.

   c. ¿Cuáles considera usted son las características emprendedoras personales que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su **proyecto**?

Considero que de manera personal me es muy útil mi capacidad de investigación, perseverancia y cumplimiento de objetivos las cuales me serán de mucha utilidad en la formulación de proyectos y el seguimiento de los mismos.

Anexo Formato diana de valoración

Nombre del aprendiz: DANNY ALEXANDER SALAZAR NIAMPIRA

Fecha: 07-05-23

1. **Realice un ejercicio de autoevaluación de sus características emprendedoras personales de acuerdo con sus experiencias de vida.** Para ello, usará la diana de valoración, una herramienta que le permitirá identificar cuáles elementos de su personalidad necesita mejorar y cuáles tiene como fortalezas, ayudándole así al logro de sus objetivos.

Instrucciones de uso

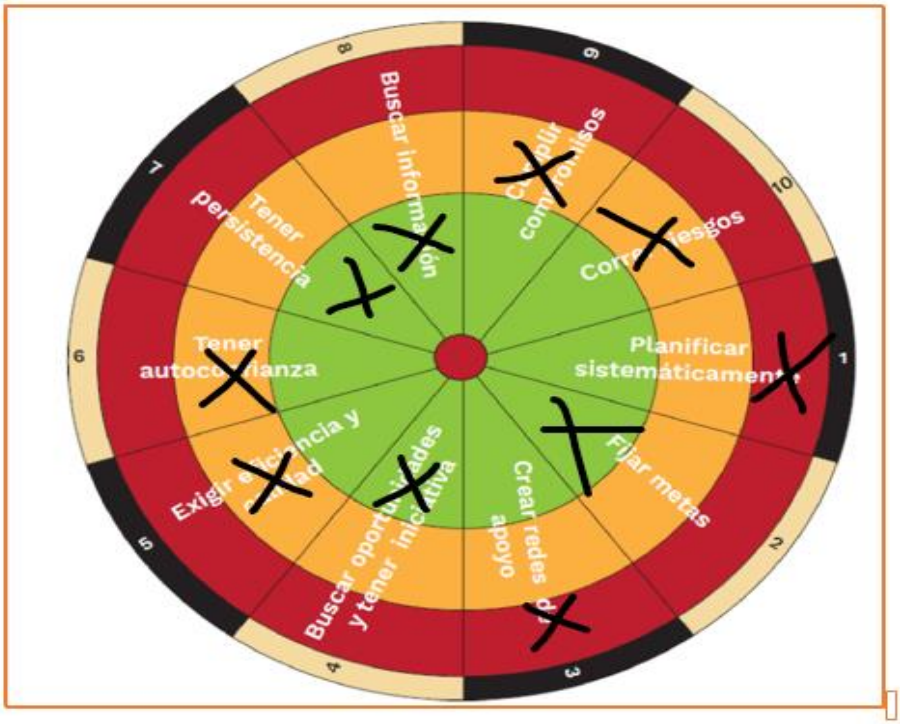
¿Alguna vez ha jugado a los dardos o tiro al blanco?, la diana de valoración opera del mismo modo: entre más cerca del centro se encuentre, mayor "puntaje" va a obtener.

¿Cómo diligenciar la diana de valoración?

Verde: ubique una equis (X) en esta zona si considera que la característica emprendedora personal es un aspecto que es muy fuerte en su personalidad.

Amarillo: ubique una equis (X) en esta zona si considera que la característica emprendedora personal es un aspecto que aplica con una frecuencia intermedia en su comportamiento diario.

Rojo: ubique una equis (X) en esta zona si considera que la característica emprendedora personal es un aspecto que aplica con poca frecuencia o nula en su diario vivir (ubique el punto lo más alejado del centro de la diana de valoración; representa la(s) característica(s) que requiere(n) un mayor grado de esfuerzo, para ser convertidas en fortalezas).



2. **Explique a continuación, las razones que motivaron su valoración** (verde, amarillo o rojo) de cada una de las características emprendedoras personales en la diana (3 a 5 renglones). Utilice ejemplos que le ayuden en su exposición.

Planificar sistemáticamente

Rojo por que casi no pienso en planificar si no vivo el día a día y en si nunca lo he intentado ya que a veces uno de tanto pensar no resulta haciendo nada.

Fijar metas

Verde porque si lo hago constante, lo que me propongo como meta lo logro como ejemplo conseguí mi esposa e hijos(familia), moto(vehículo), apartamento, estudio hay vamos con dificultades ya que a veces mi trabajo no me permite.

Crear redes de apoyo

Rojo porque nunca he mirado esa opción como para ponerla en mi vida de seguro nunca he intentado tal cosa, no lo he visto en mis prioridades.

Buscar oportunidades y tener iniciativa

Verde porque siempre busco la oportunidad de crecer ya sea en mi trabajo o en lo personal. Siempre he intentado hacer las cosas bien y dar ejemplo a las demás personas como líder y no pensar a veces en los comentarios de los demás.

Exigir eficiencia y calidad

Naranja porque la eficiencia lo he ha prendido en mi trabajo en tremas eficiente seas te tienen en cuenta, pero entre la calidad hay que revisarlo ya que por intentar avanzar con deprisa dejas cavos sueltos que son insignificantes, pero te juzgan, pero en si uno de los errores aprende mejorando, pero a veces la gente no queda conforme.

Tener autoconfianza

Naranja porque si uno procura tener autoconfianza, pero no sé si sean las personas que por envidia u otra cosa intenta desmeritar lo que uno hace a veces. Se me queda el refrán el árbol que da más frutos es la que le dan mas duro.

Ser persistente

Verde porque creo que es una de mis mayores cualidades ya que muchas veces he esta abajo en la jerarquía laboral, pero con mi persistencia y trabajo me han vuelto tener en cuenta demostrado mis conocimientos y dando resultados (no dándome por vencido).

Buscar información

Verde porque que total mente si uno no indaga, averigua y analiza, por falta de información pasan por encima de uno dando circunstancias perjudiciales para nuestro entorno tanto laboral y personal.

Cumplir compromisos

Naranja porque que a veces uno intenta, pero en la vida hay circunstancias ajenas o que no se pueden controlar que nos difieren de cumplir, pero lo importante es intentar si lo es posible, pero hay compromisos que si o si uno tiene que ejecutar como la vida misma tanto en la familia y trabajo.

Correr riesgos moderados

Naranja porque que a veces lo riesgos nos ponen en ha quémate
Es decir, nos dan situaciones que nos ponen mal económicamente o ya se emocional mente, está la opción de que lo consigas si o tal vez no.

3. El emprendedor es una **persona** que se compromete con el desarrollo de un **proyecto**, que no es más que una idea que genera valor para un individuo o una comunidad, en un determinado contexto (o situación). Con eso en mente, responda las siguientes preguntas. Justifique sus respuestas:

a. ¿que fortalecen al emprendedor como **persona**?

Yo creo que fundamental mente sería las ganas de conseguir sus metas la confianza, la aptitud positiva y capacidad de analizar la situación para resolver.

b. ¿Cuáles considera usted son las características emprendedoras personales que le facilitan al emprendedor el análisis y la exploración de su **situación** o contexto?

Yo creo que comienza por uno mismo tener en cuenta la persistencia, audacia (malicia indígena), disciplinado y optimista para alcanzar sus metas.

c. ¿Cuáles considera usted son las características emprendedoras personales que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su **proyecto**?

Yo creo que uno debe ser innovador algo diferente autóctono, trabajo en equipo, contante y persistente ante toda situación.

MATRIZ MODELO CANVA

Socios Clave

¿Quienes son nuestros socios clave?
¿Quiénes son nuestros suministradores clave?
¿Qué recursos clave vamos a adquirir a los socios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Actividades clave

¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Nuestros canales de distribución?
¿Nuestras relaciones con clientes?
¿Nuestras fuentes de ingresos?

Recursos clave

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Nuestros canales de distribución?
¿Relaciones con clientes?
¿Fuentes de ingresos?

Propuesta de valor

¿Qué valor entregamos al cliente?
¿Cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

Relaciones con clientes

¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
¿Cuáles hemos establecido?
¿Cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
¿Cuánto cuestan?

Canales

¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?
¿Cómo les contactamos ahora?
¿Cómo están integrados nuestros canales?
¿Cuáles funcionan mejor?
¿Cuáles son más eficaces en costes?
¿Cómo los integramos con las rutinas de cliente?

Segmentos de cliente

¿Para quién estamos creando valor?
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
¿Qué recursos clave son los más caros?
¿Qué actividades clave son las más caras?

Fuentes de Ingresos

¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿Para qué pagan actualmente?
¿Cómo están pagando ahora?
¿Cómo preferirían pagar?
¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

Socios Clave

Hotel bello horizonte

Actividades clave

Reservas
Servicio prestados

Recursos clave

Humanos
Intelectuales
Económicos

Propuesta de valor

Precio
Accesibilidad
Conveniencia
Novedad
Desempeño

Relaciones con clientes

Asistencia personal
Automatización del servicio
Teléfono de atención
wasap

Canales

App
Pagina web

Segmentos de cliente

Viajeros frecuentes
Huéspedes de ocasión

Estructura de costes

Inversión local y equipamiento
Sueldo
Marketing
Mantenimiento de la app

Fuentes de Ingresos

Reservas
Restaurante
cliente