PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Septiembre de 2023

Señor(a)
CESAR AUGUSTO VELEZ BETANCOURT
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5173415**
Coordinador Metalmecánica Malambo
Metalmecánica Malambo
Barranquilla

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

Referencia: No 5173415 del año 2023

RANDY ENRIQUE OSORIO BARROS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.248.293 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Metalmecánica Malambo, 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: c). un pago correspondiente al mes de Septiembre de 2023 por valor de (3.582.200). 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. 151390309 Banco de Bogotá, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2023.

OBJETO: Prestar servicios profesionales como instructor para impartir formación profesional titulada y complementaria en el área de Procesos de Manufactura de acuerdo con la programación académica del SENA Centro Nacional Colombo Alemán

Obligaciones Específicas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollo del programa de formación en el técnico de procesos de manufactura.	Formular proyecto formativo teniendo en cuenta didácticos (guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo) para el desarrollo de las competencias del programa de formación según lineamientos del procedimiento y guía de desarrollo curricular.	Formato excel Planeación Pedagogica
2	Actividades de formación con grupos asignados de acuerdo a la planeación asignada desde la coordinación del centro	Orientar el desarrollo de las actividades de aprendizaje promoviendo el aprendizaje significativo, la solución creativa de problemas, el desarrollo de estrategias para el aprendizaje autónomo, el uso de las tic, el trabajo colaborativo, planteando acciones de refuerzo, mejoramiento y apoyo que motiven y fundamenten al aprendiz para el desarrollo de sus competencias según lo establecido en el procedimiento de ejecución de la formación profesional integral	Plataforma territorium Portafolio del instructor TRIM 3 2023

3	Seguimiento a la formación	Presentar informes mensuales en los cuales se evidencie los avances respecto al cumplimiento de los indicadores, metas u objetivos propuestos para el área y/o proceso en el que interviene; y un informe final al terminar la ejecución del contrato	Plataforma territorium Portafolio del instructor TRIM 3 2023

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. 9455836064 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,



RANDY ENRIQUE OSORIO BARROS

Contratista

C.C. No. 72.248.293

Recibí a satisfacción:

CESAR AUGUSTO VELEZ BETANCOURT

Supervisor(a) Contrato 5173415 de 2023

Coordinador Metalmecánica Malambo

Fecha: **Nombre:**

Ficha y grupo: **Trimestre:** 2do trimestre de formación

Competencia:
Determinar tareas de producción de acuerdo con el programa de producción.
Resultado a evaluar:
Rrealizar mediciones de variables de proceso y de producto teniendo en cuenta los procedimientos establecidos.
Identificar origen de fallos, no conformidad y posibilidades de mejora a través de las de las herramientas estadísticas de calidad

1. Las distintas características que pueden registrarse en los pacientes o sujetos de un estudio reciben el nombre de:
    a. Variables.
    b. Muestras.
    c. Mediciones.

1. ¿Cuál de las siguientes no es un tipo de variable cualitativa:
    a. Categórica.
    b. Discreta.
    c. Ordinal.

2. En un histograma, la frecuencia de los datos del intervalo correspondiente, es proporcional:
    a. A la altura de cada una de las barras.
    b. Al área de cada rectángulo.
    c. Al área del sector circular.

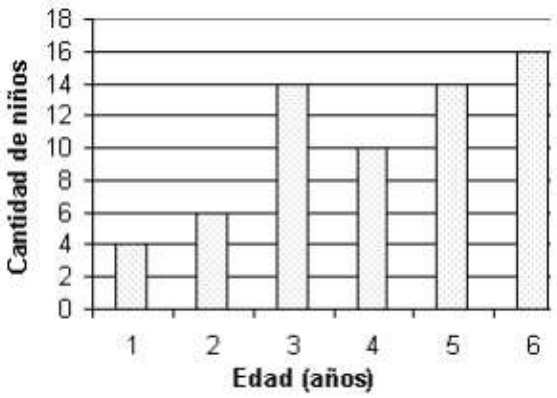
3. El gráfico más útil para representar gráficamente la relación entre dos variables es:
    a. El gráfico de barras.
    b. El gráfico de sectores (torta).
    c. El diagrama de dispersión.

4. La suma de todos los valores dividida por el número total de observaciones, se define como:
    a. La media, o media aritmética.
    b. La mediana.
    c. La moda.

5. La medida de dispersión que permite comparar el grado de variabilidad en una misma o distintas variables, independientemente de las unidades de medida de dichas variables es:
    a. La desviación típica o desviación estándar.

b. El coeficiente de variación (CV).
c. La varianza.

6. Una muestra A cuyos valores se encuentran más concentrados en torno al promedio, que otra muestra B, tendrá un valor de la desviación típica, en términos de valor absoluto:
   a. Mayor que el de la muestra B.
   b. Menor que el de la muestra B.
   c. No existe ninguna relación con el valor de la desviación típica.

7. 

Interpreta el histograma:

8. Son las 3 (tres) medidas de dispersión:

9. Son los elementos importantes de la planeación.

Fecha: **Nombre:**

Ficha y grupo: **Trimestre:** 2do trimestre de formación

Competencia:
Organizar las actividades de producción de acuerdo con los objetivos empresariales.
Resultado a evaluar:
Determinar tareas de producción de acuerdo con el programa de producción.

Seleccione la respuesta correcta

1. ¿Qué es la productividad
    a. Relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos.
    b. Eficiencia de acuerdo a los recursos utilizados.
    c. Evaluar el rendimiento de talleres, máquinas, equipos de trabajo y empleados.
    d. Conjunto de actividades establecidas para lo obtención de un resultado.

2. ¿Qué es producción?
    a. Capacidad instalada para generar un bien o servicio.
    b. Relación de los bienes utilizados y resultados generados.
    c. Es la cantidad de productos que se obtienen en la fabricación.
    d. Inversión de recursos de acuerdo a la generación de tangibles.

3. Responda Verdadero o Falso

    a. $$\text{Productividad} = \frac{\text{Efectividad}}{\text{Eficiencia}}$$

    b. La productividad se puede obtener de manera parcial y total

    c. Las políticas estatales y la mano de obra calificada son factores externos que inciden en la productividad.

4. Una fábrica de masa base para chicles de desea conocer si su productividad es negativa o positiva. De acuerdo a los siguientes datos recopilados en el mes de junio del 2022, Halle la productividad en el mes de junio del 2022.

#	Producto	Kilos vendidos	Precio venta kilo	Valor kilogramo	Kilogramos necesarios
1	Chicle tipo 1	750	$ 10.000	$ 5.000	755
2	Chicle tipo 1	500	$ 7.000	$ 3.500	460
3	Chicle tipo 1	780	$ 6.400	$ 3.200	740
4	Chicle tipo 1	930	$ 5.600	$ 2.800	950

Variables	Cantidad	Costo	Tiempo	Total
Consumo de Energía	215 kw/d	$ 512	30	
Consumo de agua	325 m3	$ 2000	30	
Mano de obra	65	$ 25.000	30	
Mantenimiento	diario	$ 325.000	30	

En la organización **"cueros y mas"** se ha programado las capacitaciones para los colaboradores en las distintas areas y procesos, se ha decidido medir la asistencia y el logro del objetivo de acuerdo a las capacitaciones teniendo en cuenta las necesidades establecidas. Se te ha solicitado a ti como esxperto en sistemas de gestión establecer la variable mas precisa de medicion para el establecimiento de un indicador que permita fortalecer la gestión.

Datos recopilados en el transcurso de 8 (ocho) meses.

Periodo	Tematicas desarrolladas							
	Estilo de vida saludable		Disposición residuos nuevo código de		Orden y aseo		Medición, analisis y evaluación	
Enero - Febrero 2020	4,0	5,0	3,2	3,4	3,0	2,0	1,8	2,0
	4,2	3,4	2,0	3,6	3,2	2,2	2,4	2,2
	2,2	2,8	4,2	4,0	2,8	3,6	2,0	1,8
Marzo - Abril 2020	4,4	3,0	2,2	3,0	2,0	3,0	4,0	4,0
	3,2	2,9	2,0	3,0	2,0	3,0	4,0	4,0
	3,8	2,2	2,2	3,4	2,2	3,4	4,0	4,0
Mayo - Junio 2020	3,0	3,4	1,8	3,6	4,0	2,0	5,0	2,0
	3,2	3,4	2,2	5,0	4,0	3,0	5,0	2,2
	3,2	2,8	3,4	4,4	4,4	5,0	1,8	2,2
Julio - Agosto 2020	5,0	4,0	3,0	4,2	2,0	2,0	2,0	3,4
	4,0	4,8	3,6	4,0	2,0	1,8	4,4	3,4
	4,0	4,2	3,8	5,0	3,0	3,8	1,8	2,8

# de datos		
v max		
vmin		
rango		
# de intervalos		
Longitud de clase		
Varianza		
Desviacion		
Coeficiente		

LI	LS	MC	fa	FA	fr	FR

1. Determina el promedio por tema de capacitacion
2. que temas necesitan reforzarse ya que presentan promedio menor a 3,5
3. Desrrolla la tabla de frecuencias
4. Realiza el histograma
5. Realiza diagrama de pareto

La cadena de valor de Dell

Dell, el fabricante de computadoras personales, desarrolla relaciones cercanas con los proveedores. Los estimula para que se enfoquen en sus capacidades tecnológicas individuales y sostengan el liderazgo de sus componentes. Los costos de investigación y desarrollo son demasiado altos y los cambios tecnológicos muy rápidos como para que cualquier compañía pueda mantener el liderazgo en todos sus componentes. Los proveedores también están presionados para reducir sus tiempos de entrega, tamaños de lote e inventarios. Dell, a su vez, mantiene la investigación enfocada en el cliente y la apalanca para ayudarse a sí mismo y a los proveedores. Dell también implementa páginas web especiales para los proveedores con el propósito de que accedan a los pedidos de componentes que producen, así como a los niveles de inventario mantenidos en Dell. Esto permite a los proveedores planificar su producción con base en la demanda real del cliente final; como resultado, se reduce el efecto de látigo. El intento es trabajar con los proveedores para mantener la cadena de suministro moviéndose rápidamente, con productos actualizados y pocos pedidos de los clientes en espera. Después, en colaboración con el proveedor, Dell puede ofrecer las alternativas más recientes, fabricar sobre pedido, y lograr una producción rápida. La recompensa es una ventaja competitiva, una participación creciente en el mercado, y baja inversión de capital.

Por el lado de la distribución, Dell usa las ventas directas, primordialmente por internet, para incrementar los ingresos ofreciendo una variedad virtualmente ilimitada de productos de escritorio, portátiles y empresariales. Las alternativas desplegadas en internet permiten a Dell atraer clientes que valoran la oportunidad. Los clientes seleccionan configuraciones de producto recomendadas o las personalizan. Los clientes de Dell colocan pedidos a cualquier hora del día desde cualquier parte del mundo. Y los precios de Dell son más bajos; las tiendas al menudeo tienen costos adicionales por su modelo de construcción y destrucción. Dell también ha personalizado páginas web que permiten a los clientes con grandes negocios rastrear las compras pasadas y colocar órdenes consistentes con su historial de compras y las necesidades actuales. El ensamble comienza inmediatamente después de recibir el pedido de un cliente. Las compañías competidoras tienen productos ensamblados con anterioridad que llenan los canales de distribución (incluyendo los anaqueles de los vendedores al menudeo) antes de que un producto llegue al consumidor. Dell, por el contrario, le presenta en internet un nuevo producto a los clientes tan pronto como el primero de esos modelos está listo. En una industria donde los productos tienen ciclos de vida que se miden en meses. Dell disfruta de la enorme ventaja de llegar primero al mercado.

El modelo de Dell también tiene ventajas en el flujo de efectivo. Las ventas directas le permiten eliminar los márgenes del distribuidor y el vendedor e incrementar su propio margen. Dell obtiene el pago en cuestión de días después de vender los productos. Pero Dell le paga a sus proveedores de acuerdo con programas de facturación más tradicionales. Dados sus bajos niveles de inventario, Dell opera su negocio con capital de trabajo negativo porque se las arregla para recibir los pagos por sus computadoras antes de pagar a sus proveedores por los componentes. Estas cadenas de suministro más tradicionales suelen requerir 60 días o más para observar el flujo de efectivo del cliente al proveedor una enorme ventaja para el capital de trabajo.

Dell ha diseñado su procesamiento de pedidos, productos, y líneas de ensamble para que todos sus productos personalizados se ensamblen en unas cuantas horas. Lo anterior le permite aplazar el ensamble hasta que el pedido del cliente esté confirmado. Además, mantiene inventarios en forma de componentes que son comunes para una variedad de productos terminados. El aplazamiento, los componentes en módulos y la programación rigurosa hacen posible un bajo inventario y apoyan la personalización masiva. Dell maximiza el beneficio del aplazamiento al enfocarse en los nuevos modelos, para los cuales es difícil pronosticar la demanda. Para los fabricantes que venden por medio de distribuidores y minoristas es casi imposible poner en práctica el aplazamiento. Por lo tanto, los fabricantes tradicionales suelen apegarse a configuraciones que no se venden, al mismo tiempo que tienen faltantes de las configuraciones que *sí* se venden. Dell está más preparada para equilibrar la oferta y la demanda.

Uno de los pocos aspectos negativos para el modelo de Dell es que obtiene costos de embarque más altos que en la venta mediante distribuidores y minoristas. Dell envía productos individuales a los clientes desde sus fábricas; pero casi todos esos embarques son pequeños (a menudo una o unos cuantos productos), mientras que los fabricantes que venden por medio de distribuidores y minoristas embarcan con cierta economía de escala usando grandes embarques en camiones para surtir bodegas y tiendas donde el usuario final realiza la última parte de la entrega. Los costos de transporte que resultan para Dell son más altos, pero, en relación con el precio del producto, el costo de transporte es bajo (usualmente entre un 2% y un 3%) y su impacto en el costo global es pequeño.

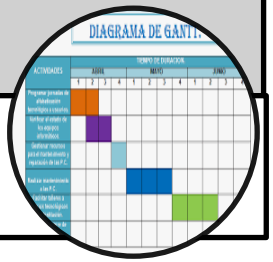
Lo que ha hecho Dell es construir una cadena de suministro en colaboración y un sistema de pedidos y producción innovador. El resultado es lo que a Dell le gusta llamar su *cadena de valor* una cadena que lleva valor desde el proveedor hasta el cliente y le proporciona a Dell una ventaja competitiva.

Preguntas para análisis

1. ¿Cómo ha usado Dell su modelo de ventas directas y fabricación sobre pedido para desarrollar una cadena de suministro excepcional?
2. ¿Cómo ha explotado Dell el modelo de ventas directas para mejorar el desempeño de sus operaciones?
3. ¿Cuáles son las principales desventajas del modelo de ventas directas de Dell?
4. ¿Cómo compite Dell con un minorista que ya tiene un inventario en existencia?
5. ¿Cómo enfrenta la cadena de suministro de Dell el efecto de látigo?

Temáticas a desarrollar

- Un diagrama de Gantt es una herramienta de gestión de proyectos que ilustra el trabajo realizado durante un período de tiempo en relación con el tiempo previsto para el trabajo. Los diagramas de Gantt también pueden incluir las fechas de inicio y de finalización de las tareas, los hitos, las dependencias entre tareas, las personas asignadas y mucho más.



1. Planeacion (Gantt)

- Definir en los documentos
  1. Logotipo
  2. Titulo
  3. Versión y vigencia
  4. Tabla de contenido
  5. Objetivo.
  6. Alcance
  7. Contenido
  8. Registro de Cambios
  9. Registro de aprobación



2. Estructura documental

Temáticas a desarrollar

3. Métodos y tiempos



Reconocer los parámetros de tiempo, distribución y distancias que permiten agilizar la gestión de los procesos y actividades, siendo eficientes y proactivos.

4. Auditoria



Procesos sistemático, independiente y documentado para obtener evidencias objetivas con el fin de determinar el grado en que se cumplen los criterios de auditoria.

Temáticas a desarrollar

5. Indicadores de gestión



Los **indicadores de gestión** son la expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede señalar una desviación sobre la cual se toman acciones correctivas o preventivas según el caso.

6. Inventario



El **inventario** es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados

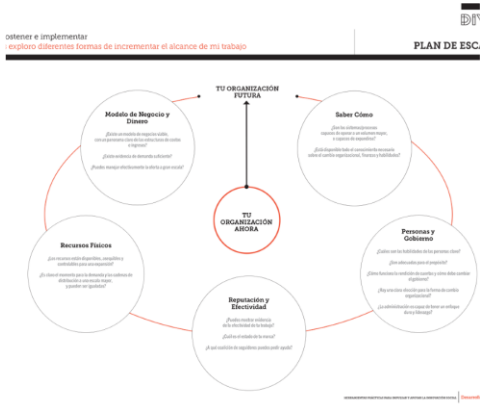
6. Planificación

1. Abordar riesgos



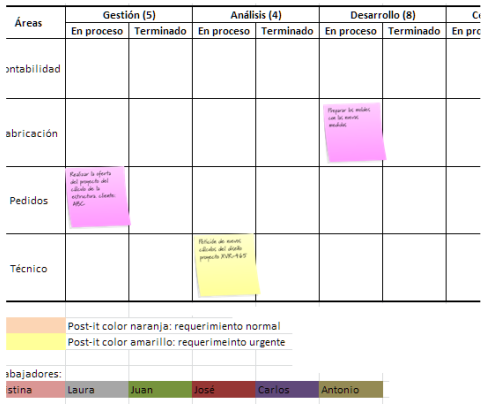
Ver cap 4, análisis del contexto y establecer un plan para los riesgos detectados

2. Objetivos



Ver cap 5, la política y objetivos van de la mano

3. Cambio



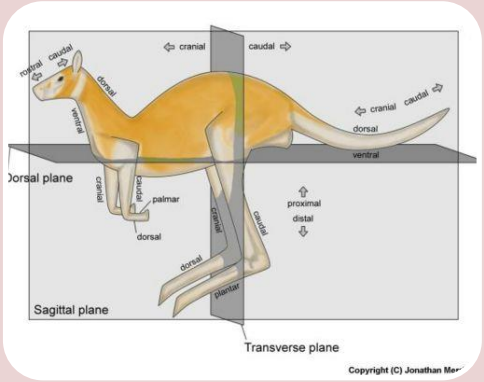
Trabajar en un “plan para la gestión del cambio”

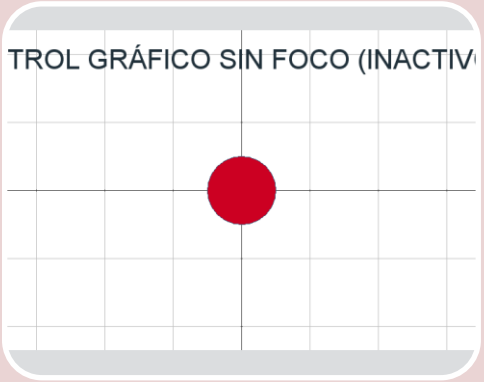
7. APOYO - Recursos

1. Mano de obra	2. Infraestructura	3. Financieros
• Ver cap 5 • Establecer un plan de comunicación. • Procedimiento control de documento e información	• Hojas de vida de equipos. • Programas de mantenimiento. • Evidencias de mantenimientos generales.	• Presupuesto asignado al sistema de gestión por parte de la gerencia

8. Operación







Encuestas

Contratos

Actas comité de contratación

Procedimiento y proceso de compras y adquisición.

Listado de proveedores aprobados

Si aplica diseño.

Tener en cuentas aspectos del método científico para su desarrollo

9. Desempeño del SGC

1. Evaluación



Plan de auditorias

Programa de auditorias

Certificado de Auditores internos anexos a sus hojas de vida

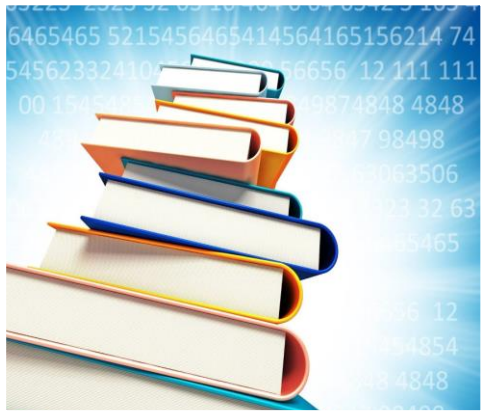
2. Seguimiento y medición



Cuadro de mando o plan de calidad (indicadores de gestión).

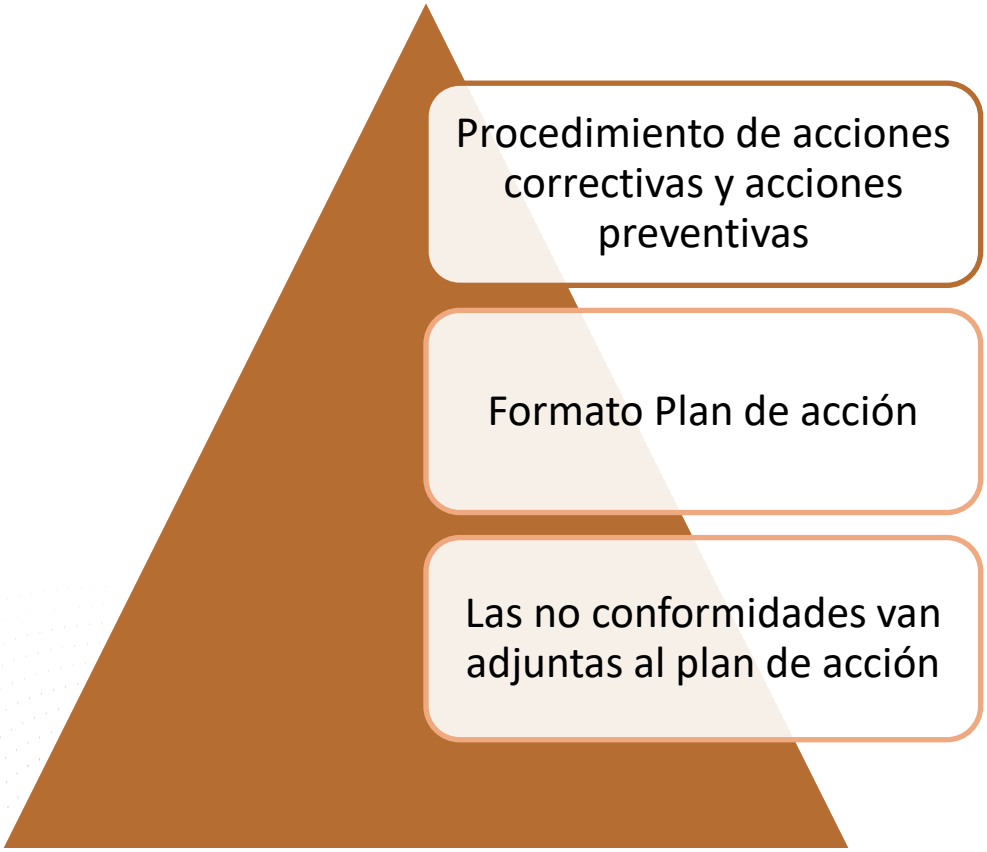
Procedimiento auditorias internas

3. Revisión



Informe de Revisión por la dirección teniendo en cuenta los parámetros establecidos por la norma.

10. Mejora


Procedimiento de acciones correctivas y acciones preventivas
Formato Plan de acción
Las no conformidades van adjuntas al plan de acción

Trabajo: Taller de pintura

Caso práctico

En el taller de pintura de la empresa Fundiciones S.A. se lleva a cabo el pintado de una serie de piezas de unos 8 kg de peso que son manipuladas a mano. El suelo de esta sección muestra irregularidades, además de presentar siempre manchas de aceite y restos de pintura y disolventes empleados durante las actividades diarias. El taller está iluminado por lámparas de wolframio (bombillas incandescentes) que cuelgan del techo y aproximadamente la cuarta parte de las mismas se encuentran actualmente fundidas. La sección de pintura se encuentra colindante al taller de mecanizado, en el cual se producen las piezas que posteriormente serán pintadas. Debido a la proximidad entre ambas zonas, los trabajadores del taller de pintura se quejan con frecuencia del ruido proveniente de la zona de mecanizado.

Los trabajadores de la sección de pintura provienen de una empresa de trabajo temporal (ETT). El gerente de Fundiciones S.A. considera que él no tiene ninguna responsabilidad al respecto de la protección de la salud de estos trabajadores, puesto que "esa es una tarea que le corresponde realizar a la ETT".

Esta misma tarde, a uno de los trabajadores del taller se le ha caído una de las piezas que transportaba. Por suerte no le ha golpeado en los pies y el suceso se ha saldado únicamente con un nuevo boquete en el ya deteriorado suelo de la sección de pintura.

Preguntas del profesor

Con los datos facilitados en el caso práctico contesta las siguientes cuestiones:

1. En base a la información proporcionada en el enunciado del caso práctico, identifica los riesgos a los cuales estarían expuestos los trabajadores del taller, relacionándolos con los factores de riesgo asociados a los mismos.

2. En base a la definición de accidente de trabajo, ¿podríamos considerar como tal al suceso ocurrido con el trabajador al cual se le ha caído la carga al suelo?