	INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bucaramanga, Noviembre 20 de 2019

Doctora:
DOLLY MAYERLY VALENZUELA
SUPERVISORA CONTRATO No. CO1.PCCNTR.818066 de 2019.
Coordinadora Regional Grupo de Formación Profesional
Bucaramanga

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes de Noviembre del Año 2019.

Referencia: CO1.PCCNTR.818066 de 2019.

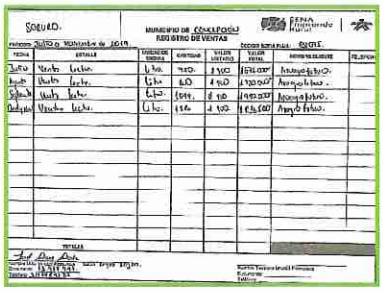
DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA, iidentificada con la cédula de ciudadanía No. 52693140 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Programa Sena Emprende Rural (SER), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

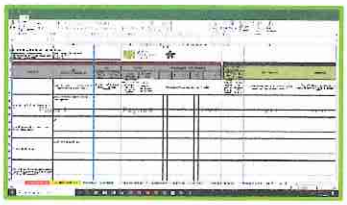
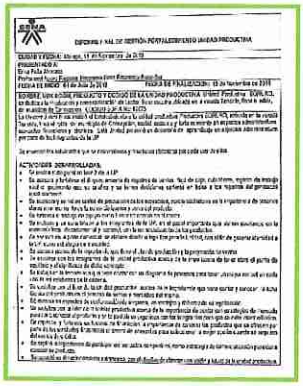
El valor total del presente contrato es máximo de TREINTA Y SIETE MILLONES SEISCIENTOS SETENTA MIL PESOS 00/100 M.N. ($37.670.000) sin IVA de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el futuro contratista). Esta suma será pagado por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago por los días ejecutados durante el mes de febrero de 2019 b) pagos iguales mensuales por el mes de marzo a noviembre de 2019, por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y SIETE MIL PESOS 00/100 M.N. ($3.767.000) y c) un último pago por los días ejecutados durante el mes de diciembre de 2019. PARAGRAFO PRIMERO: El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la cancelación de los aportes a la seguridad social: Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 12 de Diciembre de 2019.

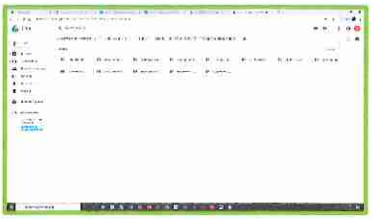
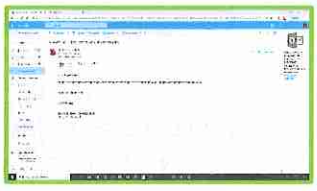
CLAUSULA PRIMERA:

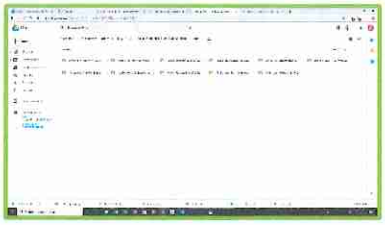
OBJETO:
Prestar los servicios profesionales en el apoyo y asesoría necesarios a los integrantes de las unidades productivas y empresas creadas del programa SENA Emprende Rural -SER-, en sus procesos de fortalecimiento para la formalización, crecimiento y escalabilidad empresarial.

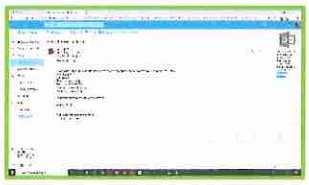
8.	Diagnosticar las necesidades de formación y de asesoría técnica de las Unidades Productivas y Empresas Creadas, para determinar el apoyo de instructores y/o plan de formación complementaria.	Se solicitó asistencia técnica en fortalecimiento en mejoramiento del proceso de bocadillo, para la U.P Delitapias del municipio de Covarachia	
9	Concertar, socializar y hacer acompañamiento a la implementación de los planes de acción que se deban ejecutar en cada unidad productiva de acuerdo al diagnóstico realizado	Se realiza capacitación empresarial a las unidades productivas Promaguai y Las emprendedoras de la Sierra en manejo financiero, dada por el Banco Agrario.	
10	Definir con el emprendedor los indicadores que permitan medir la evolución de la empresa durante el proceso de acompañamiento dado por el SENA enfocado especialmente en crecimiento en ventas, generación de empleo y trabajo decente, acceso a mercados, presentación a fuentes de financiación entre otros.	Se hace seguimiento al indicador en ventas	

11	Elaborar y presentar los informes mensuales de seguimiento de las unidades productivas y/o empresas acompañadas en los formatos establecidos por la Coordinación Nacional de Emprendimiento - programa SER con calidad y oportunidad	Se realiza informe de seguimiento al plan de acción en la estructura de seguimiento integrada para las 11 unidades productivas.	
12.	Elaborar el informe integral de cierre de la asesoría de las unidades productivas fortalecidas.	Se realizó informe integran de cierre para las 11 Unidades Productivas en fortalecimiento.	
13.	Presentar oportunamente informes al Profesional de Apoyo Regional SER y a la Coordinación Nacional de Emprendimiento, en los formatos y plazos establecidos con calidad y oportunidad según lineamientos.	Informe mensual del mes de Noviembre, evidencias de las visitas realizadas a cada unidad productiva:	
14.	Garantizar la adecuada y oportuna alimentación de los sistemas de registro, trazabilidad y seguimiento de la información de la ejecución del programa, tales GEOSENA, COMPROMISO y otros dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA, informando a los supervisores de contrato la	No se realizó esta actividad en el mes de Noviembre.	N/A

	falta de esta Información por el contratista.		
15	Apoyar la formulación de planes de negocio para fondo emprender cuando se requiera dentro del plan de acción de la unidad productiva a fortalecer	No se realizó esta actividad en el mes de Noviembre.	N/A
16	Asistir mensualmente a los comités de planeación y seguimiento citados por el Profesional de Apoyo Regional – SER	Participación en reunión de seguimiento al segundo ciclo por parte de la líder Jenny García.	
17	Presentar mensualmente agenda y cronograma de prestación de servicios.	No se realizó esta actividad en el mes de Noviembre.	N/A
18	Asistir a las visitas de seguimiento y a las videoconferencias definidas y programadas por el Profesional de Apoyo Regional - SER o la Coordinación Nacional de Emprendimiento	No se realizó esta actividad en el mes de Noviembre.	N/A
19.	Participar activamente en ferias, ruedas de negocio, financieras y todo tipo de eventos propios o de otras entidades que promuevan la difusión y la comercialización de bienes y servicios de las unidades productivas y empresas acompañadas	Se realizó acompañamiento a las unidades productivas Emprendedoras de la Sierra y Promaguai en la fiesta del Frailejón, en el municipio de Guican – Boyacá	

20.	Realizar el registro oportuno y con calidad de las actividades realizadas en las plataformas y/o herramientas establecidas por la entidad	Se realizó registro oportuno de las Estructuras de seguimiento integrada para las unidades productivas, cargadas en el Drive.	
21.	Apoyar la gestión para la inscripción de empresas rurales y unidades productivas en el aplicativo establecido para promover la inserción laboral rural.	No se realizó esta actividad en el mes de octubre.	N/A
22.	Asistir y participar en los foros, seminarios, transferencias metodológicas, cursos virtuales, comités de trabajo, reuniones y cualquier otro tipo de evento al que sea convocado por el Profesional de Apoyo Regional - SER o la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	No se realizó esta actividad en el mes de Noviembre.	N/A
23.	Apoyar en los procesos administrativos concernientes al proceso de fortalecimiento que requiera el Profesional de Apoyo Regional - SER, para la correcta ejecución del programa SER	Presentación de informe de seguimiento para las 11 unidades productivas en los indicadores de ventas, trabajo rural y visitas.	
24.	Articular con el equipo de emprendimiento para la presentación de planes de negocio a las convocatorias Fondo Emprender, así como la Identificación de otras fuentes de financiación disponibles para los diferentes tipos de unidades	No se realizó esta actividad en el mes de Noviembre.	N/A

	productivas a su cargo, 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 3 unidades productivas, así como en la ejecución de los recursos asignados en la vigencia.		
25.	El contratista se compromete a cumplir con la entrega de los siguientes productos, a los cuales se les hará verificación del avance y cumplimiento de manera mensual y al finalizar cada ciclo de atención por el Profesional de Apoyo Regional - SER y el supervisor de contrato. Productos verificables: estructura de seguimiento integrada donde se medirá el proceso y los siguientes indicadores de gestión aplicables a cada unidad productiva y soportados con evidencia objetiva respecto a: 160 horas de asesoría directa a las UP asignadas, - Evidencia en ventas, - Generación de trabajo decente, - Evidencia Acceso a fuentes de financiación, - Evidencia de acuerdos comerciales, - Evidencia de eventos de fortalecimiento, Estructura Organizacional, - Informe final por cada unidad productiva	Se cargó en el drive todas las evidencias y estructuras para las 11 unidades productivas en fortalecimiento.	

26	Consolidar el portafolio de evidencias para cada una de las Unidades Productivas en proceso de fortalecimiento, con base a los lineamientos de entregables y del procedimiento de fortalecimiento a Unidades Productivas, según los lineamientos de gestión documental del Centro de formación Asignado, y de la dirección General.	Evidencias fotográficas cargadas en el drive, con su respectiva carpeta, para las 11 U.P fortalecidas.	
27	Presentar al profesional de apoyo misional de centro las necesidades de asistencia técnica de las unidades productivas en fortalecimiento a fin de articular el desarrollo del plan de asistencia técnica con AGROSENA	Se solicitó asesoría técnica en mejoramiento de praderas, para la Unidad Productiva Soruro del municipio de concepción.	

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto informe (formato informe legalización desplazamiento- contratista GTH-F-087), en el que relacioné las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor, se constituye en soporte de la legalización de los desplazamientos realizados y forma parte integral del presente Informe de ejecución contractual, el cual relaciono así:

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1	1116	Malaga- Guican (vereda la cueva) – Tipacoque – Covarachia (vereda las tapias) - Malaga	11,12,13, y 14 de Noviembre de 2019	11,12,13, y 14 de Noviembre de 2019

	INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL

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 de 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, fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, 8338786308 expedido por Miplanilla correspondiente al mes de Octubre del año 2019.

Evidencias en (10) folios

Cordialmente,

DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA
Contratista
C.C. No. 52693140

Recibí a satisfacción

DOLLY MAYERLY VALENZUELA
Supervisora Contrato CO1.PCCNTR.818066 de 2019

EVIDENCIAS DOCUMENTALES PERIODO DEL 1 AL 3 DENOVIEMBRE DE 2019

- Asistencia visita técnica en mejoramiento de praderas a la U.P las lajas primer ciclo, con el instructor Oscar Acero Rangel



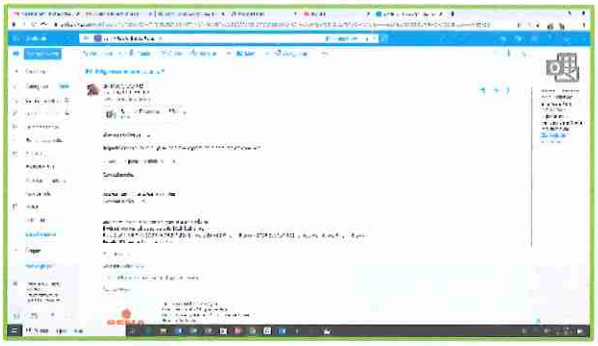


- Se realizó visitas a las unidades productivas, para darle continuidad al plan de acción a desarrollar.





- Se envía información solicitada por la Líder de centro, para el cumplimiento de metas segundo ciclo, reporte de dinamización.



- Se realizó acompañamiento a las unidades productivas Emprendedoras de la Sierra y Promaguai en la fiesta del Frailejón, en el municipio de Guican – Boyacá

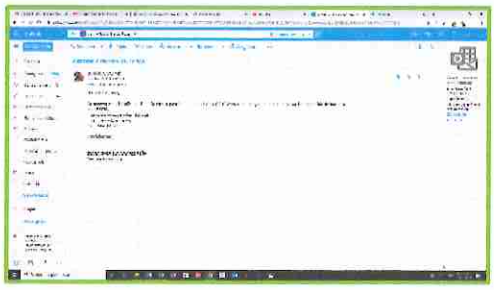




- Se realizó contacto con el secretario de desarrollo social del municipio de Guican Ing. Dario Silva, con el fin de solicitar recursos para las unidades de este municipio.



- Se solicitó asistencia técnica en fortalecimiento en mejoramiento del proceso de bocadillo, para la U.P Delitapias del municipio de Covarachia

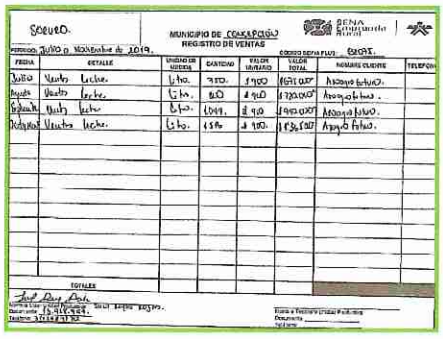


- Se realiza capacitación empresarial a las unidades productivas Promaguai y Las emprendedoras de la Sierra en manejo financiero, dada por el Banco Agrario.





- Se hace seguimiento al indicador en ventas


SOLVED.

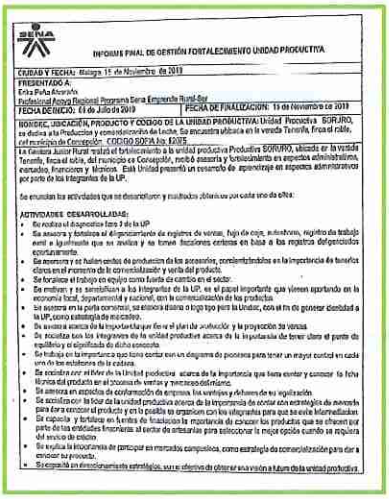
MUNICIPIO DE COVARACHIA
REGISTRO DE VENTAS

PERIODO JULIO a NOVIEMBRE de 2019.

FECHA	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	NOMBRE CLIENTE	TELEFONO
Julio	Ventas leche.	Lto.	350.	$ 900	$ 671.000	Apoyo futuro.	
Agosto	Ventas leche.	Lto.	820	$ 900	$ 738.000	Apoyo futuro.	
Septiembre	Ventas leche.	Lto.	1049.	$ 900	$ 943.000	Apoyo futuro.	
Octubre/Noviembre	Ventas leche.	Lto.	1540	$ 900.	$ 1.386.000	Apoyo futuro.	

TOTALES

Se realizó informe integran de cierra para las 11 Unidades Productivas en fortalecimiento.



INFORME FINAL DE GESTIÓN FORTALECIMIENTO UNIDAD PRODUCTIVA

CIUDAD Y FECHA: Malaga 15 de Noviembre de 2019

PRESENTADO A:
Erika Peña Alvarado
Profesional Apoyo Regional Programa Sena Empresa Rural-Sur

FECHA DE INICIO: 03 de Julio de 2019 | FECHA DE FINALIZACION: 15 de Noviembre de 2019

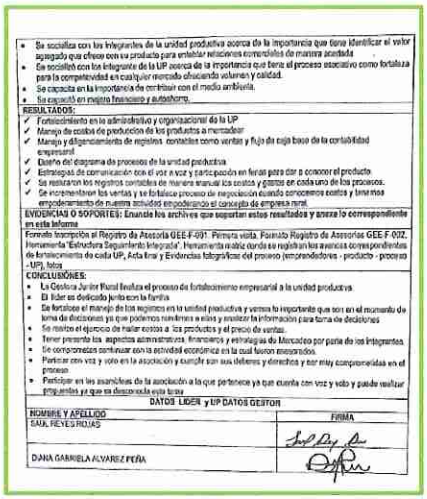
NOMBRE, UBICACIÓN, PRODUCTO Y CODIGO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: Unidad Productiva SORURO, se dedica a la Producion y comercializacion de leche. Se encuentra ubicada en la vereda Terenta, finca el roble, del municipio de Concepción. CODIGO SOPA No. 6035

La Gestora Junior Rural realizó el fortalecimiento a la unidad productiva Productiva SORURO, ubicada en la vereda Terenta, finca el roble, del municipio de Concepción, recibió asesoría y fortalecimiento en aspectos administrativos, contables, financieros y técnicos. Esta Unidad presentó un ejemplo de aprendizaje en aspectos administrativos por parte de los integrantes de la UP.

Se enuncian las actividades que se desarrollaron y resultados obtenidos en cada uno de ellos:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Se realizo el diagnostico foto 2 de la UP
- Se asesoro y fortalecio el diligenciamiento de registros de ventas, hoja de caja, inventarios, registro de trabajo semanal e igualmente que se revisara y se tomen fotografias evidencia en base a los registros diligenciados constantemente.
- Se asesoro y se hallaron costos de producción de los accesorios, correlacionados en la importancia de beneficios claros en el momento de la comercialización y venta del producto.
- Se fortalecio el trabajo en equipo como fuente de cambio en el sector.
- Se motivo y se sensibilizo a los integrantes de la UP, en el papel importante que vienen aportando en la economía local, departamental y nacional, con la comercialización de los productos.
- se asesoro en la parte contable, se elaboro diario de flujo tipo para la Unidad, con el fin de generar claridad a la UP, como estrategia de mercadeo.
- Se evalua acerca de la importancia que tiene el plan de producción y la proyección de ventas
- Se socializo con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia de tener claro el punto de equilibrio y el significado de dicho concepto
- Se trabajo en la importancia que tiene contar con un diagrama de proceso para tener un mayor control en cada uno de los estadiemos de la cadena.
- Se socializo con el lider de la Unidad productiva acerca de la importancia que tiene contar y conocer la ficha técnica del producto en el momento de ventas y mercadeo dinámico.
- Se asesoro en aspectos de conformación de empresa, los aportes y deberes de su legalización
- Se socializo con la lider de la unidad productiva acerca de la importancia de contar con estrategias de mercado para darse conocer el producto y en la posible se organicen con los integrantes para que se evite intermediarios
- Se capacito y fortalezo en temas de finalización la importancia de conocer los productos que se ofrecen por parte de las entidades financieras al sector de artesanías para seleccionar la mejor opción cuando se requiera del servicio de crédito
- Se explica la importancia de participar en mercados campesinos, como estrategia de comercialización para dar a conocer su producto.
- Se capacito en direccionamiento estratégico, sus ej: objetivo de obtener una visión a futuro de la unidad productiva



- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia que tiene identificar el valor agregado que ofrece con su producto para entablar relaciones comerciales de manera acertada
- Se socializó con los integrante de la UP acerca de la importancia que tiene el proceso asociativo como fortaleza para la competitividad en cualquier mercado ofreciendo volumen y calidad.
- Se capacita en la importancia de contribuir con el medio ambiente.
- Se capacitó en registro financiero y autoahorro.

RESULTADOS:

- ✓ Fortalecimiento en lo administrativo y organizacional de la UP
- ✓ Manejo de costos de producion de los productos a mercadear
- ✓ Manejo y diligenciamiento de registros contables como ventas y flujo de caja base de la contabilidad empresarial
- ✓ Diseño del diagrama de procesos de la unidad productiva
- ✓ Estrategias de comunicación con el voz a voz y participación en ferias para dar a conocer el producto
- ✓ Se realizaron los registros contables de manera manual los costos y gastos en cada uno de los procesos.
- ✓ Se incrementaron las ventas y se fortalece proceso de exposición cuando conocemos costos y tenemos empoderamiento de nuestra actividad empoderando el concepto de empresa rural.

EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este informe

Formato Inscripción al Registro de Asesoría GEE-F-091. Primera visita. Formato Registro de Asesorías GEE-F-092. Herramienta "Estructura Seguimiento Integrada". Herramienta matriz donde se registran los avances correspondientes de fortalecimiento de cada UP, Acta final y Evidencias fotográficas del proceso (emprendedores - producto - proceso -UP). fotos

CONCLUSIÓNES:

- La Gestora Junior Rural finaliza el proceso de fortalecimiento empresarial a la unidad productiva.
- El líder es dedicado junto con la familia
- Se fortalece el manejo de los registros en la unidad productiva y vemos lo importante que son en el momento de toma de decisiones ya que podemos remitirnos a ellos y analizar la información para toma de decisiones
- Se realizo el ejercicio de hallar costos a los productos y el precio de ventas.
- Tener presente los aspectos administrativos, financieros y estrategias de Mercadeo por parte de los integrantes.
- Se comprometen continuar con la actividad económica en la cual fueron asesorados.
- Participar con voz y voto en la asociación y cumplir con sus deberes y derechos y ser muy comprometidas en el proceso
- Participar en las asambleas de la asociación a la que pertenece ya que cuenta con voz y voto y puede realizar propuestas ya que es docente esta tarea

DATOS LIDER y UP DATOS GESTOR

NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
SAUL REYES ROJAS	
DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA	

- Asistencia visita técnica en mejoramiento de praderas a la U.P las lajas primer ciclo, con el instructor Oscar Acero Rangel
- Se realizó visitas a las unidades productivas, para darle continuidad al plan de acción a desarrollar.
- Se envía información solicitada por la Líder de centro, para el cumplimiento de metas segundo ciclo, reporte de dinamización.

- Se realizó acompañamiento a las unidades productivas Emprendedoras de la Sierra y Promaguai en la fiesta del Frailejón, en el municipio de Guican – Boyacá
- Se realizó contacto con el secretario de desarrollo social del municipio de Guican Ing. Dario Silva, con el fin de solicitar recursos para las unidades de este municipio.
- Se solicitó asistencia técnica en fortalecimiento en mejoramiento del proceso de bocadillo, para la U.P Delitapias del municipio de Covarachia
- Se realiza capacitación empresarial a las unidades productivas Promaguai y Las emprendedoras de la Sierra en manejo financiero, dada por el Banco Agrario.
- Se hace seguimiento al indicador en ventas
- Se realizó informe integran de cierre para las 11 Unidades Productivas en fortalecimiento.

DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA
C.C.52693140 de Bogotá
CO1.PCCNTR.818066 de 2019

No: 1116

ORDEN DE VIAJE CONTRATISTA

(FORMATO ACTUALIZADO JULIO 30 DE 2019)

Atentamente solicito el tramite presupuestal y pago del anticipo para el desplazamiento del contratista:

Nombre	DIANA GABRIELA ALVAREZ PENA	c.c No.	52.693.140	de	BOGOTA	
Contrato No.	818066	de	11 de febrero de 2019			
Valor Honorarios mensual		3.767.000,00	Valor 100%	3.767.000	6	
Régimen del IVA:		SIMPLIFICADO				
Salida estimada	11/11/2019	Llegada estimada	12/11/2019	dias	1,5	G
Salida estimada	13/11/2019	Llegada estimada	14/11/2019	dias	1,5	T
Destino ciudad	TIPACOQUE	C				
Manutencion Diaria	193.740					

Pasaje Aereo		Pasaje Terrestre	X	Ruta	Málaga- Guican (Vda la cueva) Guican (Vda San Ignacio- Málaga- Tipacoque - Covarachia (Vda Las Tapias) - Málaga

OBJETIVOS:

Visita de fortalecimiento a las unidades productivas Tejiendo Sueños, Soruro, Creacapi y salon Gourmet Candileajas del Programa Sena Emprenda Rural.

Valores a reconocer:

Gastos de manutención	581.220
Gtos transporte por comision	0
Otros gastos	336.000
Valor neto a reconocer	917.220

REGISTRO PRESUPUESTAL No:

FECHA: FIRMA:

SON: Novecientos Diecisiete mil Doscientos Veinte pesos m/cte.

CUENTA No. 30296528974 TIPO AHORROS BANCO BANCOLOMBIA

AUTORIZO PARA QUE DEL SALDO DEL CONTRATO SE DESCUENTE EL VALOR RECONOCIDO SI EN CINCO DIAS NO LO HE LEGALIZADO O EFECTUADO EL REINTEGRO.

RECIBI CONFORME - COMISIONADO C.C. 52.693.140 de BOGOTA

No. CDP 6719 de 17/01/2019

Observaciones

SEGÚN RESOLUCIONES Nos. 092 DE 2015 y 2384 DE 2017 - CIRCULAR 3-2019-000051 DE 01/04/2019 - RESOLUCION 1-1342 DE JULIO 25 DE 2019 Y CIRCULAR 3-2019-000118 DEL 29/07/2019./

Regional Santander — Dependencia

Orlando Ariza Ariza — Solicitante y/o Ordenador del gasto

LEGALIZACION ORDEN DE VIAJE CONTRATISTA

	Valores a legalizar	SALDO
Gastos de manutención		
Gtos transporte por comision		
Otros gastos		
Valor neto a legalizar		

SALDO A FAVOR

VALOR A REINTEGRAR

EL SOLICITANTE CERTIFICA QUE EL COMISIONADO AUTORIZADO EN ESTA COMISION U ORDEN DE SERVICIOS CUMPLIO A SATISFACCION CON LOS OBJETIVOS PREVISTOS.

Solicitante

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL EN COMISIONES DE SERVICIOS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	MALAGA, Noviembre 18 DE 2019	**Codigo Regional :**	68
NOMBRE DEL FUNCIONARIO:	DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA	**Codigo Centro:**	954510
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	52693140	**Fecha de elaboración:**	NOVIEMBRE 18 DE 2019

En desarrollo de la comisión No. **1116** durante los di **11,12,13 y 14** del mes de **Noviembre** de **2019** se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
11 Y 12 DE NOVIEMBRE DE 2019	Málaga / Guican (vereda la cueva) /Guican (vereda San ignacio) /Málaga	BUS - MOTO	220000
13 Y 14 DE NOVIEMBRE DE 2019	Málaga -Tipacoque / Covarachia (vereda las tapias) / Málaga	BUS - MOTO	116000
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		**$ 336.000**

Para efectos legales el funcionario certifica bajo la gravedad del juramento, que las actividades objeto del desplazamiento se cumplieron a cabalidad y el valor cobrado corresponde al valor efectivamente pagado al prestador del servicio de transporte informal.

Este formato aplica unicamente para justificar gastos de transporte en aquellos sitios donde no se cuenta con transporte formal.

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el comisionado y su jefe inmediato, se autoriza el presente gasto

COMISIONADO	JEFE INMEDIATO	ORDENADOR DEL GASTO
Nombre completo: DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA	**Nombre completo:** DOLLY MAYERLY VALENZUELA	**Nombre completo:** ORLANDO ARIZA ARIZA
Cargo: GESTORA JUNIOR RURAL	**Cargo:** Coordinadora Regional Grupo de Formación Prof	**Cargo:** Director Regional Santander
Firma:	**Firma:**	**Firma:**

CONTRATISTA

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO -

CIUDAD Y FECHA: Málaga, Noviembre 18 de 2019

PRESENTADO A:
Dolly Mayerly Valenzuela
Coordinadora de Formación Profesional

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
1116	Noviembre 11,12,13, y 14 de 2019	Noviembre 11,12,13,y 14 de 2019
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO Malaga / Guican / Tipacoque / Covarachia - Boyaca / Malaga	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION** Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes	**OTRA: (ciudad)**

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Prestar los servicios profesionales en el apoyo y asesorías necesarios a los integrantes de las unidades productivas y empresas creadas del programa SENA Emprende Rural-SER- en sus procesos de fortalecimiento para la formación, crecimiento y estabilidad empresarial.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Noviembre 11 de 2019

En el municipio de Guican (vereda la cueva), Boyacá se realizó visita a la Unidad Productiva **Emprendedoras de la sierra,** se presentan los asistentes, la gestora Junior, la líder de la unidad productiva la señora Luz Erminda Baron y demás integrantes de la U.P. Se realiza seguimiento al plan de acción contemplado en la estructura de seguimiento integrada y cierre de asesorías de acuerdo a las actividades a desarrollar para el mes de Noviembre.

1. Diseño de Objetivos, Misión, Visión y Valores: Se capacita en el concepto del direccionamiento estratégico, se define como la formulación de las finalidades y propósitos de una organización o proyecto, donde se consignan los objetivos definidos para un largo plazo que apuntan a la perdurabilidad, sostenibilidad y crecimiento de la misma que sirve de marco referencial para los objetivos y lineamientos de hacia dónde queremos llevar la empresa.
Se realiza el ejercicio.

PRESENTACION DE LA ORGANIZACIÓN:
EMPRENDEDORAS DE LA SIERRA: Es una empresa que nace mediante una formación del Sena con aprendices del municipio de Guican Boyacá, y que se dedica a la elaboración de bolsos a partir de materias primas de excelente calidad, con procesos totalmente artesanales y mano de obra calificada para ofertar bienes de excelente calidad; manteniendo siempre una producción constante para complacer los gustos y deseos de nuestros clientes. Esta organización cuenta con cuatro (4) integrantes: Un Administrador, dos operarios y un vendedor
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO(S) O SERVICIO(S)
La Unidad Productiva se dedicará a la producción y comercialización de bolsos elaborados a mano de excelente calidad hechos en cuerina, textiles y materiales sintéticos. Manejamos una gran variedad de diseños exclusivos y a la vanguardia de la moda, dirigidos a todo tipo de mujer, cubriendo la necesidad de verse y sentirse bien con un accesorio práctico, funcional y económico.
MISION
EMPRENDEDORAS DE LA SIERRA Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de bolsos en cuerina y tela, ofreciendo productos de diseños innovadores de alta calidad para la satisfacción de los clientes, con una gran capacidad de liderazgo fomentando el trabajo en equipo para jalonar el desarrollo económico de nuestros integrantes y protegiendo el medio ambiente.
VISIÓN
EMPRENDEDORAS DE LA SIERRA En el 2021 será una marca reconocida por ser líder y tener una alta participación en el mercado de bolsos hechos a mano, con calidad en los productos y servicios que garantice exclusividad y permanencia de la marca dentro del mercado regional con proyección a mercados nacionales.
ALCANCE (valores, principios, normatividad marco)
EMPRENDEDORAS DE LA SIERRA, Direcciona sus esfuerzos en la producción de accesorios empleando materias primas de excelente calidad, trabajando en equipo con servicio al cliente, compromiso, honestidad, calidad y Liderazgo, para el beneficio de las comunidades urbanas y rurales de nuestros pueblos boyacenses y el sector turístico que nos asiste. **Objetivo General** Establecer una unidad productiva para la producción y comercialización de accesorios, que sea sostenible y competitiva, como alternativa de negocio en la región. **Objetivos Específicos** 1. Incrementar los niveles de productividad de los procesos desarrollados en la unidad productiva, de manera que se logre ofrecer leche de excelente calidad a precios competitivos. 2. Planificar la producción y establecer políticas técnicas que conlleven al mejoramiento de las áreas operacionales de la unidad productiva. 3. Planear estrategias de comercialización para la unidad productiva de acuerdo a un análisis del sistema productivo y de las características del mercado a incursionar. 4. Mejorar la gestión administrativa de la unidad productiva de manera que se organice la ejecución de las actividades y gestión empresarial.

2. **Innovación en el producto:** Ser emprendedor consiste en **detectar las oportunidades y aprovecharlas al máximo** para crear y ofrecer algo que se considere que le falta al mercado, es probable que te encuentres con muchas otras ideas que posean características similares a la tuya, pero si haces bien tu evaluación y encuentras algo que sólo tú puedes aportar, No existe ningún pecado en mejorar algo.

Puntos a tener en cuenta en el momento de innovar:

- **Sacarle provecho a las fallas** que presenten bienes o servicios es algo que puede ser muy beneficioso para los emprendedores. Las personas tienen cada vez nuevas necesidades, y el producto que pudo hoy satisfacerlas, puede que mañana no lo haga. Por eso, la práctica de renovar los productos o servicios se ha convertido en una oportunidad de negocio rentable

- **Presta atención a los detalles:** Principalmente a las necesidades que tenga el mercado. Tú competencia directa es probable que crea que no ha dejado brechas que otros puedan utilizar para posicionarse en el mercado, así que lo mejor es que pienses fuera de la caja y consigas detectar las necesidades de los consumidores.
  Recolecta información de tu cliente potencial y averigua que creen ellos que le falta al producto. Si esas percepciones concuerdan con la tuya, quiere decir que vas en la dirección correcta; si no, entonces es momento de volver al paso uno y considerar investigar más sobre el producto.

- **Introduce nuevas opciones:** En el caso de los servicios que desees innovar este es un consejo fundamental. Usemos de ejemplo las páginas web o blogs, hay tantos y tan similares que para lograr destacar lo primero que se implementan son las nuevas opciones dentro de las plataformas que le permitan a los usuarios un desarrollo tecnológico más sencillo.

- **Pon en práctica el ensayo y error:** Esta herramienta te permitirá perfeccionar el producto que desees innovar, puede que la idea que quieras implementar no sea tan fácil como parece, incluso es posible que el producto obsoleto no lo tenga porque le resultó difícil a sus creadores implementarla, pero eso no significa que sea imposible.

Se establecen compromisos para las actividades, se hace seguimiento a indicadores que permitan la evolución de la empresa durante el proceso, enfocando el crecimiento

en ventas. Se verifica el ambiente y las instalaciones de la unidad productiva donde consta que el líder sigue los lineamientos dados por el instructor en el curso de formación y continúa manteniendo la Unidad. Se entrega informe final de gestión y se deja una unidad productiva consolidada en los procesos, con conocimientos contables con aspiraciones de crecimiento.

Noviembre 12 de 2019

Por otra parte, en el municipio de Guican (vereda San Ignacio), Boyacá se realizó visita a la Unidad Productiva **PROMAGUAI**, se presentan los asistentes, la gestora Junior, la líder de la unidad productiva la señora Ángela Mireya Sierra. Se realiza seguimiento al plan de acción contemplado en la estructura de seguimiento integrada de acuerdo a las actividades a desarrollar para el mes de Noviembre.

Se establecen compromisos para las actividades, se hace seguimiento a indicadores que permitan la evolución de la empresa durante el proceso, enfocando el crecimiento en ventas. Se verifica el ambiente y las instalaciones de la unidad productiva donde consta que el líder sigue los lineamientos dados por el instructor en el curso de formación y continúa manteniendo la Unidad.

1. Diseño de Objetivos, Misión, Visión y Valores: Se capacita en el concepto del direccionamiento estratégico, se define como la formulación de las finalidades y propósitos de una organización o proyecto, donde se consignan los objetivos definidos para un largo plazo que apuntan a la perdurabilidad, sostenibilidad y crecimiento de la misma que sirve de marco referencial para los objetivos y lineamientos de hacia dónde queremos llevar la empresa.
Se realiza el ejercicio.

PRESENTACION DE LA ORGANIZACIÓN:
Es una empresa que nace mediante una formación del Sena a un grupo de personas, con pocas posibilidades de cambio, crecimiento o mejora y con la única intención de subsistir económicamente generando trabajo en la elaboración de artesanías con materias primas producidas en la región.
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO(S) O SERVICIO(S)
La Unidad Productiva se dedicará a la producción y comercialización de Artículos de lencería elaborados a mano en la técnica de macramé con materias primas producidas en la región como: lanas, fibras en lana, paños, que faciliten la producción y comercialización de prendas como aretes, manillas, llaveros, collares; en diseños únicos con variados colores y bajos precios, para atender los diferentes tipos de público que se presentan en la región.

MISION
Ser una empresa líder para contribuir al mejoramiento integral de las personas mediante la actividad artesanal y el rescate para la preservación de los oficios y la tradición, promoviendo la competitividad apoyando la innovación y la creatividad para generar nuevos productos, y activar la comercialización; todo en un contexto de descentralización y desarrollo de capacidades locales y regionales, de tal forma que nos asegure la sostenibilidad del trabajo en las artesanías y el bienestar de los integrantes.
VISIÓN
Artesanías PROMAGÜAI en el 2020, será la Unidad productiva que lidere las actividades artesanales contribuyendo al fortalecimiento de la cadena de valor de la actividad artesanal, apostando al desarrollo local y regional y a la preservación de los oficios y la tradición, con presencia en todo el país, siendo amigable con el medio ambiente.
ALCANCE (valores, principios, normatividad marco)
PROMAGÜAI: Encamina sus esfuerzos en la producción de accesorios empleando materias primas de excelente calidad, trabajando en equipo con honradez, responsabilidad y respeto buscando siempre el bienestar social de sus asociados mediante el trabajo, la educación para crecer en el ámbito artesanal encadenando a otros sectores como los ovino cultores de Güican, Cocuy y Panqueba. **Objetivo General** Establecer una unidad productiva para la producción y comercialización de Artesanías, que sea sostenible y competitiva, como alternativa de negocio en la región. **Objetivos Específicos** 1. Incrementar los niveles de productividad de los procesos desarrollados en la unidad productiva, de manera que se logre ofrecer leche de excelente calidad a precios competitivos. 2. Planificar la producción y establecer políticas técnicas que conlleven al mejoramiento de las áreas operacionales de la unidad productiva. 3. Planear estrategias de comercialización para la unidad productiva de acuerdo a un análisis del sistema productivo y de las características del mercado a incursionar. 4. Mejorar la gestión administrativa de la unidad productiva de manera que se organice la ejecución de las actividades y gestión empresarial.

Se establecen compromisos para las actividades, se hace seguimiento a indicadores que permitan la evolución de la empresa durante el proceso, enfocando el crecimiento en ventas. Se verifica el ambiente y las instalaciones de la unidad productiva donde consta que la líder sigue los lineamientos dados por el instructor en el curso de formación y continúa manteniendo la Unidad. Se entrega informe final de gestión y se deja una unidad productiva consolidada en los procesos, con conocimientos contables, administrativos y de mercadeo; con aspiraciones de crecimiento.

Noviembre 14 de 2019

Por otra parte, en el municipio de Tipacoque, Boyacá se realizó visita a la Unidad Productiva **Salón Gourmet Candilejas** se presentan los asistentes, la gestora Junior,

la líder de la unidad productiva la señora Diana Paola Sánchez. Se realiza seguimiento al plan de acción contemplado en la estructura de seguimiento integrada de acuerdo a las actividades a desarrollar para el mes de Noviembre.

1. Innovación en el producto: Ser emprendedor consiste en **detectar las oportunidades y aprovecharlas al máximo** para crear y ofrecer algo que se considere que le falta al mercado, es probable que te encuentres con muchas otras ideas que posean características similares a la tuya, pero si haces bien tu evaluación y encuentras algo que sólo tú puedes aportar, No existe ningún pecado en mejorar algo.

Puntos a tener en cuenta en el momento de innovar:

- **Sacarle provecho a las fallas** que presenten bienes o servicios es algo que puede ser muy beneficioso para los emprendedores. Las personas tienen cada vez nuevas necesidades, y el producto que pudo hoy satisfacerlas, puede que mañana no lo haga. Por eso, la práctica de renovar los productos o servicios se ha convertido en una oportunidad de negocio rentable

- **Presta atención a los detalles:** Principalmente a las necesidades que tenga el mercado. Tú competencia directa es probable que crea que no ha dejado brechas que otros puedan utilizar para posicionarse en el mercado, así que lo mejor es que pienses fuera de la caja y consigas detectar las necesidades de los consumidores.
  Recolecta información de tu cliente potencial y averigua que creen ellos que le falta al producto. Si esas percepciones concuerdan con la tuya, quiere decir que vas en la dirección correcta; si no, entonces es momento de volver al paso uno y considerar investigar más sobre el producto.

- **Introduce nuevas opciones:** En el caso de los servicios que desees innovar este es un consejo fundamental. Usemos de ejemplo las páginas web o blogs, hay tantos y tan similares que para lograr destacar lo primero que se implementan son las nuevas opciones dentro de las plataformas que le permitan a los usuarios un desarrollo tecnológico más sencillo.

- **Pon en práctica el ensayo y error:** Esta herramienta te permitirá perfeccionar el producto que desees innovar, puede que la idea que quieras implementar no sea tan fácil como parece, incluso es posible que el producto obsoleto no lo tenga porque le resultó difícil a sus creadores implementarla, pero eso no significa que sea imposible.

Se programa asesoría técnica en producción de productos panificables para el 20 de Noviembre de 2019

Se establecen compromisos para las actividades, se hace seguimiento a indicadores que permitan la evolución de la empresa durante el proceso, enfocando el crecimiento en ventas. Se verifica el ambiente y las instalaciones de la unidad productiva donde consta que el líder sigue los lineamientos dados por el instructor en el curso de formación y continúa manteniendo la Unidad. Se entrega informe final de gestión y se deja una unidad productiva consolidada en los procesos, con conocimientos contables con aspiraciones de crecimiento.

Noviembre 14 de 2019

Por otra parte, en el municipio de Covarachia (vereda las tapias) - Boyacá se realizó visita a la Unidad Productiva **DELITAPIAS**, se presentan los asistentes, la gestora Junior, la líder de la unidad productiva la señora Fanny Suleima Rios y los demás integrantes de la Unidad Productiva. Se realiza seguimiento al plan de acción contemplado en la estructura de seguimiento integrada de acuerdo a las actividades a desarrollar para el mes Noviembre.

1. Fortalecimiento en Procesos de Producción: Se da a conocer el objetivo del concepto, Mejorar el proceso de producción incrementando los niveles de productividad, con una reducción de costos, generando un incremento de ingresos y mejorando la competitividad de la empresa.

Actividades estratégicas.

- Lograr una mayor promoción de la empresa para que llegue a conocimiento de nuevos clientes.
- Realizar labores de capacitación dirigidas a los empleados para la mejora constante en el proceso de producción.
- Adquisición de nuevo equipo de reparto para la puntualidad en la entrega del producto terminado.
- Establecer nuevos parámetros en cuanto a logística, para rediseñar los canales de distribución.

- Realizar estudios de mercado que permitan conocer los precios de la competencia y los establecidos por el mercado, para poder fijar un precio adecuado.
- Lograr la satisfacción de nuestros clientes para obtener un incremento en las ventas.

Se crea un diagrama de flujo de procesos para ser implementado en la unidad.



Se establecen compromisos para las actividades, se hace seguimiento a indicadores que permitan la evolución de la empresa durante el proceso, enfocando el crecimiento en ventas. Se verifica el ambiente y las instalaciones de la unidad productiva donde consta que el líder sigue los lineamientos dados por el instructor en el curso de formación y continúa manteniendo la Unidad. Se entrega informe final de gestión y se deja una unidad productiva consolidada en los procesos, con conocimientos contables con aspiraciones de crecimiento.

RESULTADOS:

Los líderes de las unidades productivas se encuentran motivados en recibir las asesorías impartidas por el Sena.
Se dejan Unidades productivas sólidas en el tema de comercialización.

Los líderes e integrantes de cada U.P se encuentran capacitados en el manejo y diligenciamiento de registros contables como ventas y flujo de caja base de la contabilidad empresarial.
Estrategias de comunicación con la voz a voz y participación en ferias para dar a conocer el producto.
Se incrementaron las ventas y se fortalece proceso de negociación cuando conocemos costos y tenemos empoderamiento de nuestra actividad empoderando el concepto de empresa rural.

EVIDENCIAS O SOPORTES:

EMPRENDEDORAS DE LA SIERRA





Participación Fiesta el frailejón





Informe Final

SENA

INFORME FINAL DE GESTIÓN FORTALECIMIENTO UNIDAD PRODUCTIVA

CIUDAD Y FECHA: Malaga, 15 de Noviembre de 2019

PRESENTADO A:
Erika Peña Alvarado
Profesional Apoyo Regional Programa Sena Emprende Rural-Ser

FECHA DE INICIO: 01 de Julio de 2019 | **FECHA DE FINALIZACION:** 15 de Noviembre de 2019

NOMBRE, UBICACIÓN, PRODUCTO Y CODIGO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: Unidad Productiva EMPRENDEDORAS DE LA SIERRA, se dedica a la Produccion de bolsos en cuerina de forma manual, Se encuentra ubicada en la vereda la cueva, del municipio de Guican – Boyaca. CODIGO SOFIA No: 63976

La Gestora Junior Rural realizó el fortalecimiento a la unidad productiva Productiva EMPRENDEDORAS DE LA SIERRA, en la vereda la cueva, del municipio de Guican – Boyaca, recibió asesoría y fortalecimiento en aspectos administrativos, mercadeo, financieros y técnicos. Está Unidad presentó un desarrollo de aprendizaje en aspectos administrativos por parte de los integrantes de la UP.

Se enuncian las actividades que se desarrollaron y resultados obtenidos por cada uno de ellos:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Se realiza el diagnostico fase 2 de la UP
- Se asesoria y fortalece el diligenciamiento de registros de ventas, flujo de caja, autoahorro, registro de trabajo rural e igualmente que se analice y se tomen decisiones certeras en base a los registros deligenciados oportunamente.
- Se asesora y se hallan costos de produccion de los accesorios, concientizándolos en la importancia de tenerlos claros en el momento de la comercialización y venta del producto.
- Se fortalece el trabajo en equipo como fuente de cambio en el sector.
- Se motivan y se sensibilizan a los integrantes de la UP, en el papel importante que vienen aportando en la economia local, departamental y nacional, con la comercialización de los productos.
- Se asesora en la parte comercial, se elabora diseño o logo tipo para la Unidad, con el fin de generar identidad a la UP, como estrategia de mercadeo.
- Se asesora acerca de la importancia que tiene el plan de producción y la proyección de ventas.
- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia de tener claro el punto de equilibrio y el significado de dicho concepto.
- Se trabaja en la importancia que tiene contar con un diagrama de procesos para tener un mayor control en cada uno de los eslabones de la cadena.
- Se socializa con el líder de la Unidad productiva acerca de la importancia que tiene contar y conocer la ficha técnica del producto en el proceso de ventas y mercadeo del mismo.
- Se asesora en aspectos de conformación de empresa, las ventajas y deberes de su legalización.
- Se socializa con la líder de la unidad productiva acerca de la importancia de contar con estrategias de mercadeo para dar a conocer el producto y en lo posible se organicen con los integrantes para que se evite intermediacion.
- Se capacita y fortalece en fuentes de financiacion la importancia de conocer los productos que se ofrecen por parte de las entidades financieras al sector de artesanias para seleccionar la mejor opción cuando se requiera del servicio de crédito.
- Se explica la importancia de participar en mercados campesinos, como estrategia de comercialización para dar a conocer su producto.
- Se capacitó en direccionamiento estratégico, con el objetivo de obtener una visión a futuro de la unidad productiva.
- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia que tiene identificar el valor agregado que ofrece con su producto para entablar relaciones comerciales de manera acertada .
- Se socializó con los integrante de la UP acerca de la importancia que tiene el proceso asociativo como fortaleza para la competitividad en cualquier mercado ofreciendo volumen y calidad.
- Se capacita en la importancia de contribuir con el medio ambiente.
- Se capacitó en manejo financiero y autoahorro.

RESULTADOS:

- ✓ Fortalecimiento en lo administrativo y organizacional de la UP
- ✓ Manejo de costos de produccion de los productos a mercadear
- ✓ Manejo y diligenciamiento de registros contables como ventas y flujo de caja base de la contabilidad empresarial
- ✓ Diseño del diagrama de procesos de la unidad productiva.
- ✓ Estrategias de comunicación con el voz a voz y participación en ferias para dar a conocer el producto.
- ✓ Se realizaron los registros contables de manera manual los costos y gastos en cada uno de los procesos.
- ✓ Se incrementaron las ventas y se fortalece proceso de negociación cuando conocemos costos y tenemos empoderamiento de nuestra actividad empoderando el concepto de empresa rural.

EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este informe

Formato Inscripción al Registro de Asesoría GEE-F-001: Primera visita, Formato Registro de Asesorías GEE-F-002, Herramienta "Estructura Seguimiento Integrada": Herramienta matriz donde se registran los avances correspondientes de fortalecimiento de cada UP, Acta final y Evidencias fotográficas del proceso (emprendedores - producto - proceso - UP), fotos

CONCLUSIÓNES:

- La Gestora Junior Rural finaliza el proceso de fortalecimiento empresarial a la unidad productiva.
- El líder es dedicado junto con la familia
- Se fortalece el manejo de los registros en la unidad productiva y vemos lo importante que son en el momento de toma de decisiones ya que podemos remitirnos a ellos y analizar la información para toma de decisiones
- Se realizo el ejercicio de hallar costos a los productos y el precio de ventas.
- Tener presente los aspectos administrativos, financieros y estrategias de Mercadeo por parte de los integrantes.
- Se comprometen continuar con la actividad económica en la cual fueron asesorados.
- Participar con voz y voto en la asociación y cumplir con sus deberes y derechos y ser muy comprometidas en el proceso.
- Participar en las asambleas de la asociación a la que pertenece ya que cuenta con voz y voto y puede realizar propuestas ya que se desconocia este tema

DATOS LIDER y UP DATOS GESTOR

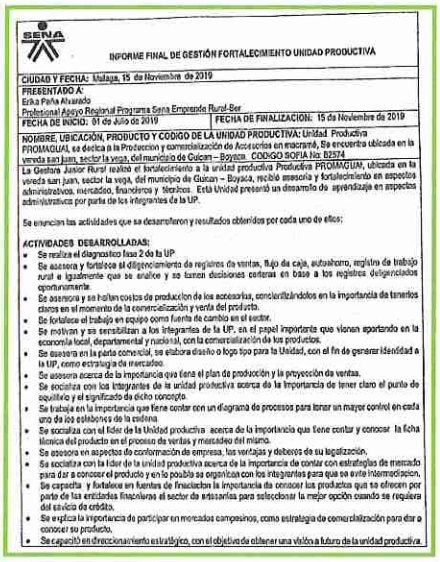
NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
LUZ ERMINDA BARON	Luz Erminda B.
DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA	

UNIDAD PRODUCTIVA PROMAGUAI





Informe Final



SENA

INFORME FINAL DE GESTIÓN FORTALECIMIENTO UNIDAD PRODUCTIVA

CIUDAD Y FECHA: Malaga, 15 de Noviembre de 2019

PRESENTADO A:
Erika Peña Alvarado
Profesional Apoyo Regional Programa Sena Emprende Rural-Ser

FECHA DE INICIO: 01 de Julio de 2019 | FECHA DE FINALIZACION: 15 de Noviembre de 2019

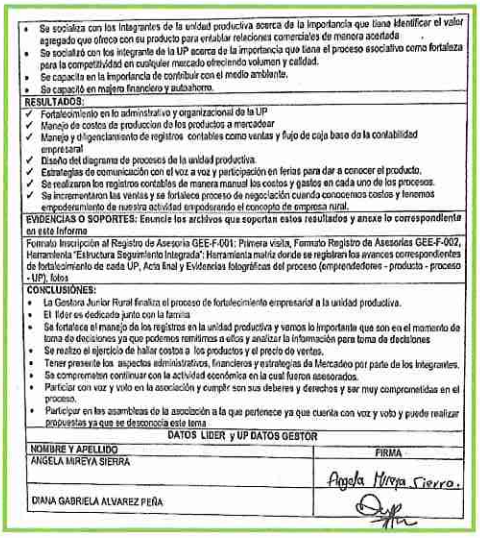
NOMBRE, UBICACIÓN, PRODUCTO Y CODIGO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: Unidad Productiva PROMAQUAL, se dedica a la Producción y comercialización de Accesorios en macramé, Se encuentra ubicada en la vereda san juan, sector la vega, del municipio de Guican – Boyaca. CODIGO SOFIA No 82574

La Gestora Junior Rural realizó el fortalecimiento a la unidad productiva Productos PROMAQUAL, ubicada en la vereda san juan, sector la vega, del municipio de Guican – Boyaca, recibió asesoría y fortalecimiento en aspectos administrativos, mercadeo, financieros y técnicos. Esta Unidad presentó un desarrollo de aprendizaje en aspectos administrativos por parte de los integrantes de la UP.

Se enuncian las actividades que se desarrollaron y resultados obtenidos por cada uno de ellos:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Se realiza el diagnostico fase 2 de la UP
- Se asesora y fortalece el diligenciamiento de registros de ventas, flujo de caja, autoahorro, registro de trabajo rural e igualmente que se analice y se tomen decisiones certeras en base a los registros deligenciados oportunamente.
- Se asesora y se hallan costos de producción de los accesorios, concientizándolos en la importancia de tenerlos claros en el momento de la comercialización y venta del producto.
- Se fortalece el trabajo en equipo como fuente de cambio en el sector.
- Se motivan y se sensibilizan a los integrantes de la UP, en el papel importante que vienen aportando en la economía local, departamental y nacional, con la comercialización de los productos.
- Se asesora en la parte comercial, se elabora diseño o logo tipo para la Unidad, con el fin de generar identidad a la UP, como estrategia de mercadeo.
- Se asesora acerca de la importancia que tiene el plan de producción y la proyección de ventas.
- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia de tener claro el punto de equilibrio y el significado de dicho concepto.
- Se trabaja en la importancia que tiene contar con un diagrama de procesos para tener un mayor control en cada uno de los eslabones de la cadena
- Se socializa con el líder de la Unidad productiva acerca de la importancia que tiene contar y conocer la ficha técnica del producto en el proceso de ventas y mercadeo del mismo.
- Se asesora en aspectos de conformación de empresa, los ventajas y deberes de su legalización.
- Se socializa con la líder de la unidad productiva acerca de la importancia de contar con estrategias de mercado para dar a conocer el producto y en lo posible se organicen con los integrantes para que se evite intermediarios.
- Se capacita y fortalece en fuentes de financiación la importancia de conocer los productos que se ofrecen por parte de las entidades financieras el sector de asesorías para seleccionar la mejor opción cuando se requiera del servicio de crédito.
- Se explica la importancia de participar en mercados campesinos, como estrategia de comercialización para dar a conocer su producto.
- Se capacitó en direccionamiento estratégico, con el objetivo de obtener una visión a futuro de la unidad productiva.



- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia que tiene identificar el valor agregado que ofrece con su producto para entablar relaciones comerciales de manera acertada
- Se socializó con los integrante de la UP acerca de la importancia que tiene el proceso asociativo como fortaleza para la competitividad en cualquier mercado ofreciendo volumen y calidad.
- Se capacita en la importancia de contribuir con el medio ambiente.
- Se capacitó en majero financiero y autoahorro.

RESULTADOS:

- ✓ Fortalecimiento en lo administrativo y organizacional de la UP
- ✓ Manejo de costos de producion de los productos a mercadear
- ✓ Manejo y diligenciamiento de registros contables como ventas y flujo de caja base de la contabilidad empresarial
- ✓ Diseño del diagrama de procesos de la unidad productiva.
- ✓ Estrategias de comunicación con el voz a voz y participación en ferias para dar a conocer el producto.
- ✓ Se realizaron los registros contables de manera manual los costos y gastos en cada uno de los procesos.
- ✓ Se incrementaron las ventas y se fortalece proceso de negociación cuando conocemos costos y tenemos empoderamiento de nuestra actividad empoderando el concepto de empresa rural.

EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este informe

Formato Inscripción al Registro de Asesoría GEE-F-001: Primera visita, Formato Registro de Asesorías GEE-F-002, Herramienta "Estructura Seguimiento Integrada": Herramienta matriz donde se registran los avances correspondientes de fortalecimiento de cada UP, Acta final y Evidencias fotográficas del proceso (emprendedores - producto - proceso - UP), fotos

CONCLUSIÓNES:

- La Gestora Junior Rural finaliza el proceso de fortalecimiento empresarial a la unidad productiva.
- El líder es dedicada junto con la familia
- Se fortalece el manejo de los registros en la unidad productiva y vemos lo importante que son en el momento de toma de decisiones ya que podemos remitirnos a ellos y analizar la información para toma de decisiones
- Se realizo el ejercicio de hallar costos a los productos y el precio de venta.
- Tener presente los aspectos administrativos, financieros y estrategias de Mercadeo por parte de los Integrantes.
- Se comprometen continuar con la actividad económica en la cual fueron asesorados.
- Participar con voz y voto en la asociación y cumplir con sus deberes y derechos y ser muy comprometidas en el proceso.
- Participar en las asambleas de la asociación a la que pertenece ya que cuenta con voz y voto y puede realizar propuestas ya que se desconocía este tema

DATOS LIDER y UP DATOS GESTOR

NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
ANGELA MIREYA SIERRA	Angela Mireya Sierra.
DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA	

UNIDAD SALON GOURMET CANDILEJAS





Informe final

SENA

INFORME FINAL DE GESTIÓN FORTALECIMIENTO UNIDAD PRODUCTIVA

CIUDAD Y FECHA: Malaga, 15 de Noviembre de 2019

PRESENTADO A:
Erika Peña Alvarado
Profesional Apoyo Regional Programa Sena Emprende Rural-Ser

FECHA DE INICIO: 01 de Julio de 2019 | **FECHA DE FINALIZACION:** 15 de Noviembre de 2019

NOMBRE, UBICACIÓN, PRODUCTO Y CODIGO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: Unidad Productiva SALON GOURMET CANDILEJAS, se dedica a la Produccion y comercializacion de platos tipicos de la región, Se encuentra ubicada en la calle 5 # 6-20, del municipio de Tipacoque - Boyaca. CODIGO SOFIA No: 68358

La Gestora Junior Rural realizó el fortalecimiento a la unidad productiva Productiva SALON GOURMET CANDILEJAS, ubicada en la calle 5 # 6-20, del municipio de Tipacoque - Boyaca, recibió asesoría y fortalecimiento en aspectos administrativos, mercadeo, financieros y técnicos. Está Unidad presentó un desarrollo de aprendizaje en aspectos administrativos por parte de los integrantes de la UP.

Se enuncian las actividades que se desarrollaron y resultados obtenidos por cada uno de ellos:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Se realiza el diagnostico fase 2 de la UP
- Se asesora y fortalece el diligenciamiento de registros de ventas, flujo de caja, autoahorro, registro de trabajo rural e igualmente que se analice y se tomen decisiones certeras en base a los registros deligenciados oportunamente.
- Se asesora y se hallan costos de produccion de los acesorios, concientizándolos en la importancia de tenerlos claros en el momento de la comercialización y venta del producto.
- Se fortalece el trabajo en equipo como fuente de cambio en el sector.
- Se motivan y se sensibilizan a los integrantes de la UP, en el papel importante que vienen aportando en la economía local, departamental y nacional, con la comercialización de los productos.
- Se asesora en la parte comercial, se elabora diseño o logo tipo para la Unidad, con el fin de generar identidad a la UP, como estrategia de mercadeo.
- Se asesora acerca de la importancia que tiene el plan de producción y la proyección de ventas.
- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia de tener claro el punto de equilibrio y el significado de dicho concepto.
- Se trabaja en la importancia que tiene contar con un diagrama de procesos para tener un mayor control en cada uno de los eslabones de la cadena.
- Se socializa con el líder de la Unidad productiva acerca de la importancia que tiene contar y conocer la ficha técnica del producto en el proceso de ventas y mercadeo del mismo.
- Se asesora en aspectos de conformación de empresa, las ventajas y deberes de su legalización.
- Se socializa con la líder de la unidad productiva acerca de la importancia de contar con estrategias de mercado para dar a conocer el producto y en lo posible se organicen con los integrantes para que se evite intermediacion.
- Se capacita y fortalece en fuentes de financiacion la importancia de conocer los productos que se ofrecen por parte de las entidades financieras al sector de artesanias para seleccionar la mejor opción cuando se requiera del servicio de crédito.
- Se explica la importancia de participar en mercados campesinos, como estrategia de comercialización para dar a conocer su producto.
- Se capacitó en direccionamiento estratégico, con el objetivo de obtener una visión a futuro de la unidad productiva.
- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia que tiene identificar el valor agregado que ofrece con su producto para entablar relaciones comerciales de manera acertada .
- Se socializó con los integrante de la UP acerca de la importancia que tiene el proceso asociativo como fortaleza para la competitividad en cualquier mercado ofreciendo volumen y calidad.
- Se capacita en la importancia de contribuir con el medio ambiente.
- Se capacitó en mejoro financiero y autoahorro.

RESULTADOS:

- ✓ Fortalecimiento en lo administrativo y organizacional de la UP
- ✓ Manejo de costos de produccion de los productos a mercadear
- ✓ Manejo y diligenciamiento de registros contables como ventas y flujo de caja base de la contabilidad empresaral
- ✓ Diseño del diagrama de procesos de la unidad productiva.
- ✓ Estrategias de comunicación con el voz a voz y participación en ferias para dar a conocer el producto.
- ✓ Se realizaron los registros contables de manera manual los costos y gastos en cada uno de los procesos.
- ✓ Se incrementaron las ventas y se fortalece proceso de negociación cuando conocemos costos y tenemos empoderamiento de nuestra actividad empoderando el concepto de empresa rural.

EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este informe

Formato Inscripción al Registro de Asesoría GEE-F-001: Primera visita, Formato Registro de Asesorías GEE-F-002, Herramienta "Estructura Seguimiento Integrada": Herramienta matriz donde se registran los avances correspondientes de fortalecimiento de cada UP, Acta final y Evidencias fotográficas del proceso (emprendedores - producto - proceso - UP), fotos

CONCLUSIONES:

- La Gestora Junior Rural finaliza el proceso de fortalecimiento empresarial a la unidad productiva.
- El líder es dedicado junto con la familia
- Se fortalece el manejo de los registros en la unidad productiva y vemos lo importante que son en el momento de toma de decisiones ya que podemos remitirnos a ellos y analizar la información para toma de decisiones
- Se realizo el ejercicio de hallar costos a los productos y el precio de ventas.
- Tener presente los aspectos administrativos, financieros y estrategias de Mercadeo por parte de los integrantes.
- Se comprometen continuar con la actividad económica en la cual fueron asesorados.
- Participar con voz y voto en la asociación y cumplir son sus deberes y derechos y ser muy comprometidas en el proceso.
- Participar en las asambleas de la asociación a la que pertenece ya que cuenta con voz y voto y puede realizar propuestas ya que se desconocia este tema

DATOS LIDER y UP DATOS GESTOR

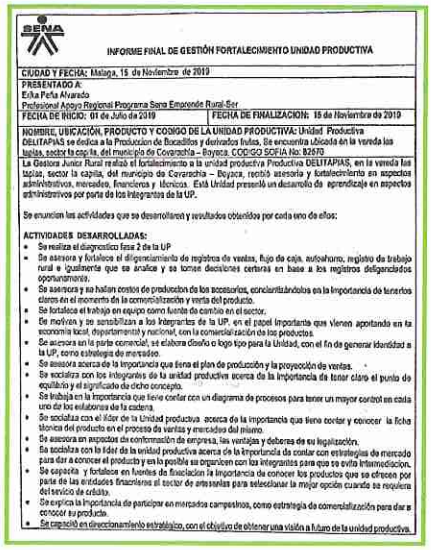
NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
DIANA PAOLA SANCHEZ	Diana Paola Sánchez
DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA	

UNIDAD PRODUCTIVA DELITAPIAS





Informe final



INFORME FINAL DE GESTIÓN FORTALECIMIENTO UNIDAD PRODUCTIVA

CIUDAD Y FECHA: Malaga, 15 de Noviembre de 2019

PRESENTADO A:
Ecka Peña Alvarado
Profesional Apoyo Regional Programa Sena Emprende Rural-Ser

FECHA DE INICIO: 01 de Julio de 2019 | FECHA DE FINALIZACION: 15 de Noviembre de 2019

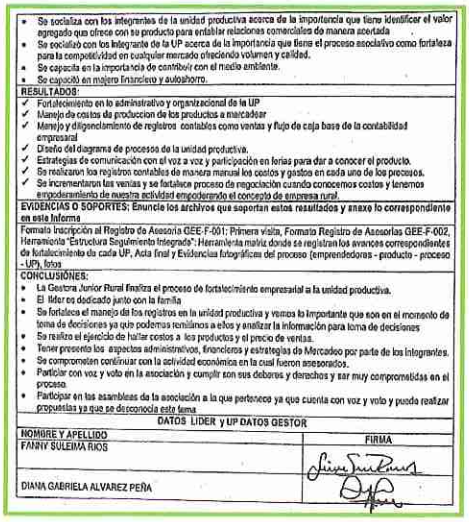
NOMBRE, UBICACIÓN, PRODUCTO Y CODIGO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: Unidad Productiva DELITAPIAS se dedica a la Produccion de Bocaditos y derivados hulas. Se encuentra ubicada en la vereda las tapias, sector la capilla, del municipio de Covarachia – Boyaca. CODIGO SOFIA No: 82670

La Gestora Junior Rural realizó el fortalecimiento a la unidad productiva Productiva DELITAPIAS, en la vereda las tapias, sector la capilla, del municipio de Covarachia – Boyaca, recibió asesoría y fortalecimiento en aspectos administrativos, mercadeo, financieros y técnicos. Está Unidad presentó un desarrollo de aprendizaje en aspectos administrativos por parte de los integrantes de la UP.

Se enuncian las actividades que se desarrollaron y resultados obtenidos por cada uno de ellos:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Se realiza el diagnostico fase 2 de la UP
- Se asesora y fortalece el diligenciamiento de registros de ventas, flujo de caja, autoahorro, registro de trabajo rural e igualmente que se analice y se tomen decisiones certeras en base a los registros deligenciados oportunamente.
- Se asesora y se hallan costos de producción de los accesorios, concientizándolos en la importancia de tenerlos claros en el momento de la comercialización y venta del producto.
- Se fortalece el trabajo en equipo como fuente de cambio en el sector.
- Se motivan y se sensibilizan a los integrantes de la UP, en el papel importante que vienen aportando en la economía local, departamental y nacional, con la comercialización de los productos.
- Se asesora en la parte comercial, se elabora diseño o logo tipo para la Unidad, con el fin de generar identidad a la UP, como estrategia de mercadeo.
- Se asesora acerca de la importancia que tiene el plan de producción y la proyección de ventas.
- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia de tener claro el punto de equilibrio y el significado de dicho concepto.
- Se trabaja en la importancia que tiene contar con un diagrama de procesos para tener un mayor control en cada uno de los eslabones de la cadena.
- Se socializa con el líder de la Unidad productiva acerca de la importancia que tiene contar y conocer la ficha técnica del producto en el proceso de ventas y mercadeo del mismo.
- Se asesora en aspectos de conformación de empresa, las ventajas y deberes de su legalización.
- Se socializa con la líder de la unidad productiva acerca de la importancia de contar con estrategias de mercado para dar a conocer el producto y en la posible se organicen con los integrantes para que se evite intermediarios.
- Se capacita y fortalece en fuentes de financiación la importancia de conocer los productos que se ofrecen por parte de las entidades financieras el sector de artesanías para seleccionar la mejor opción cuando se requiere del servicio de crédito.
- Se explica la importancia de participar en mercados campesinos, como estrategia de comercialización para dar a conocer su producto.
- Se capacitó en direccionamiento estratégico, con el objetivo de obtener una visión a futuro de la unidad productiva.



- Se socializa con los integrantes de la unidad productiva acerca de la importancia que tiene identificar el valor agregado que ofrece con su producto para entablar relaciones comerciales de manera acertada
- Se socializó con los integrante de la UP acerca de la importancia que tiene el proceso asociativo como fortaleza para la competitividad en cualquier mercado ofreciendo volumen y calidad.
- Se capacita en la importancia de contribuir con el medio ambiente.
- Se capacitó en mejoro financiero y autoahorro.

RESULTADOS:

- ✓ Fortalecimiento en lo administrativo y organizacional de la UP
- ✓ Manejo de costos de produccion de los productos a mercadear
- ✓ Manejo y diligenciamiento de registros contables como ventas y flujo de caja base de la contabilidad empresarial
- ✓ Diseño del diagrama de proceso de la unidad productiva.
- ✓ Estrategias de comunicación con el voz a voz y participación en ferias para dar a conocer el producto.
- ✓ Se realizaron los registros contables de manera manual los costos y gastos en cada uno de los procesos.
- ✓ Se incrementaron las ventas y se fortalece proceso de negociación cuando conocemos costos y tenemos empoderamiento de nuestra actividad empoderando el concepto de empresa rural.

EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en esta informe

Formato Inscripción al Registro de Asesoría GEE-F-001; Primera visita, Formato Registro de Asesorías GEE-F-002, Herramienta "Estructura Seguimiento Integrado": Herramienta matriz donde se registran los avances correspondientes de fortalecimiento de cada UP, Acta final y Evidencias fotográficas del proceso (emprendedores - producto - proceso - UP), fotos

CONCLUSIÓNES:

- La Gestora Junior Rural finaliza el proceso de fortalecimiento empresarial a la unidad productiva.
- El líder es dedicado junto con la familia
- Se fortalece el manejo de los registros en la unidad productiva y vemos lo importante que son en el momento de toma de decisiones ya que podemos remitirnos a ellos y analizar la información para toma de decisiones
- Se realizo el ejercicio de hallar costos a los productos y el precio de ventas.
- Tener presente los aspectos administrativos, financieros y estrategias de Mercadeo por parte de los integrantes.
- Se comprometen continuar con la actividad económica en la cual fueron asesorados.
- Participar con voz y voto en la asociación y cumplir con sus deberes y derechos y ser muy comprometidas en el proceso.
- Participar en las asambleas de la asociación a la que pertenece ya que cuenta con voz y voto y puede realizar propuestas ya que se desconocía este tema

DATOS LIDER y UP DATOS GESTOR

NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
FANNY SULEIMA RIOS	
DIANA GABRIELA ALVAREZ PEÑA	

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

CONCLUSIÓNES:

- La Gestora Junior Rural finaliza el proceso de fortalecimiento empresarial a la unidad productiva.
- Los líderes son dedicados junto con los integrantes de las Unidades Productivas.
- Se fortalece el manejo de los registros en la unidad productiva y vemos lo importante que son en el momento de toma de decisiones ya que podemos remitirnos a ellos y analizar la información para toma de decisiones
- Tener presente los aspectos administrativos, financieros y estrategias de Mercadeo por parte de los integrantes.
- Se comprometen continuar con la actividad económica en la cual fueron asesorados.

DATOS DEL CONTRATISTA

NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
Diana Gabriela Álvarez Peña	

VISTO BUENO SUPERVISOR

CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
COORDINADORA DE FORMACIÓN PROFESIONAL	DOLLY MAYERLY VALENZUELA	

Señor(es): DIANA GABRIELA ALVAREZ PENA
Nit: CC 52693140
Dirección: CALLE 32 32 20 APTO 502
Teléfono: 6945427 **Fax:**
Ciudad: BUCARAMANGA

Respetado(s) señor(es)

Con atento saludo, informamos que Compensar Operador de Información procesó el siguiente pago realizado por medio de:

compensar | miplanilla.com

Nombre	DIANA GABRIELA ALVAREZ
Tipo y número de identificación	52693140
Número de radicación planilla	8338786308
Fecha de pago	11/19/2019
Número de autorización de pago	45569108
Banco	1023
Valor Comisión	$0

Número de empleados	1
Periodo cotización salud	Octubre 2019
Periodo cotización pensión	Octubre 2019
Periodo cotización caja	Octubre 2019
Número de administradoras	3
Total Pagado	$439.600
Total interes mora	$2.100

CÓDIGO ADMINISTRADORA	NOMBRE	TOTAL PAGADO	NÚMERO DE AFILIADOS
14-11	ARL SURA	$8.000	1
230301	Porvenir	$242.300	1
EPS037	Nueva Promotora de Salud - Nueva EPS	$189.300	1

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información