PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, abril de 2020

Señora
MARIA ISABEL PALOMEQUE
SUPERVISOR CONTRATO No. 1375189
Coordinadora Académica
Dependencia Titulada
Ciudad: Quibdó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes abril del año 2020

Referencia: No. 1375189 del año 2020

OSMEIR JESUS ANDRADE MENA, identificado con la cédula de **ciudadanía No. 11791755** de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, dependencia en programa de Titulada, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y DOS MILLONES SETECIENTOS CUARENTA MIL DOSCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS ($32.740.267) MCTE. Incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a los días de febrero de 2020 por valor de UN MILLÓN OCHOCIENTOS SETENTA Y SIETE MIL SEISCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS ($1.867.733) MCTE, y; b) Un segundo pago correspondiente a los meses de marzo y noviembre de 2020 por valor de TRES MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y SEIS MIL PESOS ($3.296.000) MCTE. Y un tercer y último pago correspondiente a 12 días de diciembre 2020, por valor de UN MILLÓN TRESCIENTOS DIECIOCHO MIL CUATROCIENTOS PESOS ($1.318.400) MCTE. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la Cuenta AHORRO No. 53618540843 de BANCOLOMBIA, cuyo titular es el (la) Contratista.

Plazo: Será hasta el doce (12) de diciembre de 2020.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE UN (1) INSTRUCTOR PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN LA MODALIDAD DE TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA PARA LA EJECUCIÓN DE LA FORMACION EN LA COMPETENCIA TRANSVERSAL DE EMPRENDIMIENTO EN EL CENTRO DE RECURSOS NATURALES INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD.

Scanned by CamScanner

CLAUSULA SEGUNDA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Seleccionar estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado	Se brindo sensibilización, charlas, acompañamientos y asesorias de emprendimiento empresarial en los diferentes programas de formación asignados.	Registro Fotográfico. Listados de Asistencia.
2	Orientar los procesos de enseñanza - aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes	Se planearon y se revisaron las actividades realizadas por los aprendices, de acuerdo con la estructura curricular. Como: Talleres, consultas, evaluaciones, exposiciones.	Registro Fotográfico.
3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje- evaluación de conformidad con los módulos de formación y el, calendario institucional y el manual de procedimientos para la "ejecución de acciones de formación profesional	Se hizo la programación (talleres, guías de aprendizaje, evaluaciones, exposiciones) para el fortalecimiento de los aprendices en los diferentes programas de formación.	Registro Fotográfico.
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad enseñanza aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea requerido.	Se hizo el registro de la evidencia en el portafolio personal.	Registro de evidencias
5	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas	Se elaboró el informe del mensual, en donde se relacionó el cumplimiento de las responsabilidades institucionales y contractuales asignadas.	Informe
6	Apoyar las charlas informativas. con especificaciones de los programas, así como el proceso de inducción de aprendices	No aplica	No aplica
7	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente	Se hicieron actividades (talleres, evaluaciones) en los programas de formación atendidos.	Evaluó en la plataforma de Sofiaplus las fichas atendidas.
8	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del	Se elaboró el informe del mensual, en donde se relacionó el cumplimiento de	Presentación de informe de

GTH-F-062 V.06

Scanned by CamScanner

	contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato	las responsabilidades institucionales y contractuales asignadas.	actividades mensuales.
9	Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación del Director Regional.	No aplica	No aplica
10	Reportar 160 horas mes de labores en la formación titulada y/o complementaria.	Se hizo el reporte de 160 horas de Apoyo a la Formación en Sofía Plus.	Formato de Gestión de Tiempo
11	Aplicar al proceso de certificación de norma de competencia "Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo", según las normas que aplican a la función instructor.	Certificada	Certificado Digital Sena.
12	Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual		
13	Reportar oportunamente las horas de gestor monitor da aquellos aprendices que cumplen la labor en los ambientes de formación	No aplica	No aplica

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*
Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites*")

Scanned by CamScanner

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, No. **4331486841** Planilla expedida por el SOI, correspondiente al mes de abril de 2020. Según Decreto 1273 de 2018.

Anexos:
Evidencias Fotográficas de mensajes a whatsapp - Listados de Asistencia – Informe de apoyo a la formación. Talleres enviados virtualmente

Cordialmente,

OSMEIR JESUS ANDRADE MENA
Contratista
C.C. No. 11791755 de Quibdó

Recibí a satisfacción:

MARIA ISABEL PALOMEQUE
SUPERVISORA CONTRATO No. 1375189 de 2020

Scanned by CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

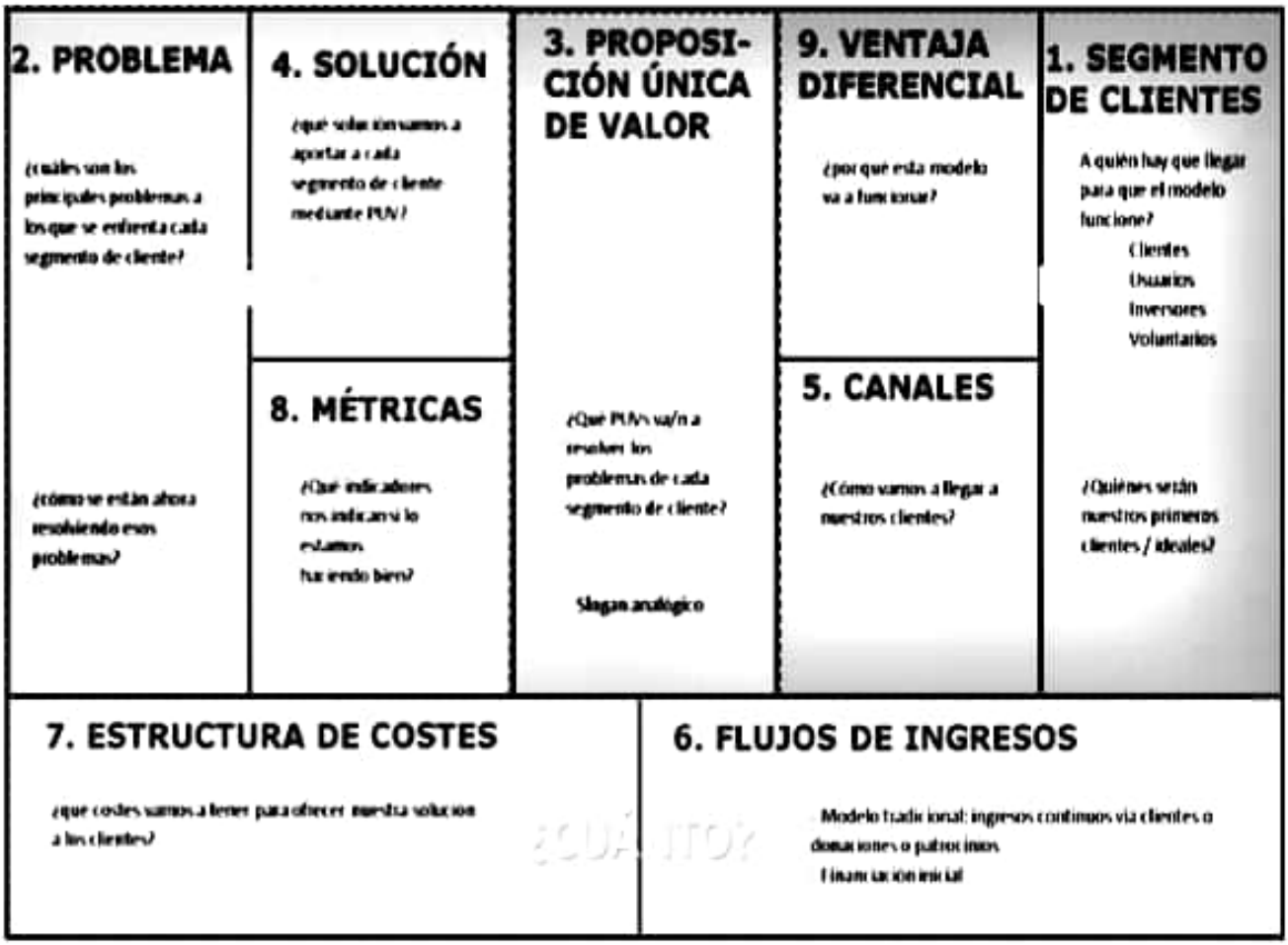
TALLER DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL O INNOVADOR

3

UNIDA N.3 IDEACIÓN O IDEA DE NEGOCIO

En esta unidad explicaremos que es un plan de negocio en nueve (9) pasos denominado **LEANS CANVAS O LIENZO**.

Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos y se realizara en el modelo lean canvas o lienzo.



Scanned by CamScanner

3- PROPUESTA DE VALOR

No es sobre tu idea o producto, se trata sobre qué problema o necesidad resuelves a los clientes para satisfacer sus necesidades, no tiene sentido hacer lo mismo que tus competidores, debes aportar valor agregado a tu producto, se debe hacer que se diferencie de la competencia

Es la definición en dos frases de tu idea de negocio que contenga estos tres conceptos: en que consiste, para quien es útil, en que es diferente de lo que ya hay o lo que lo hace especial.

4- SOLUCION O ACTIVIDADES CLAVES

Debemos identificar qué cosas más importantes ofrece nuestra compañía para hacer que el negocio de modelo funcione, ejemplo producción, solución de problemas, consultorías, ingenieras, gestión de suministros, debemos identificar qué actividades claves son necesarias para que a la empresa empiece a ingresarle dinero.

Cuáles son las características más importantes de su producto o servicio que le ayudara a resolver sus problemas.

1-SEGMENTO DE CLIENTE O DE MERCADO

Tus clientes no existen si no sabes quienes son, tienes que conocerlo geográficamente, demográficamente y socialmente. Debes detallarlos de la forma más exacta, a qué tipo de persona va dirigido tu producto o servicio, esto incluye edad, sexo, estudio, provincia, países etc.

5- CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Debemos definir como conseguimos que nuestros productos llegue al cliente, y puede ser por medios físicos, internet o través de dispositivos móviles, o una web de venta, debemos reflejar todos y cada uno de los canales que vamos a contactar con los clientes.

9-VENTAJAS DIFERENCIAL O RELACIONES CON LOS CLIENTES

Debemos tener claro como conseguimos atraer a nuestros clientes, mantenerlos y hacerlos crecer, debemos escribir cuales será nuestras

Scanned by CamScanner

tácticas para llamar la atención de nuestros clientes. Lo que te hace diferente a los ojos de tus clientes, lo que causa que los clientes vuelvan por más.

6-FUENTES O FLUJO DE INGRESOS

Como hacemos para materializar nuestros producto o servicio, que valor ofrecemos a nuestros clientes para que ellos paguen por él, especificando los sistemas de pago que podemos aceptar por nuestro producto o servicio, demos especificar si es tarjeta o efectivo etc.

8-RECURSOS CLAVES O METRICA

Aquí debemos preguntarnos cuales son los elementos más importantes para que nuestro modelo de negocio funcione, esto incluye elementos financieros, elementos físicos, elementos intelectuales y elemento humanos.

METRICA: Actividades que queremos medir y como generar indicadores que luego nos ayuden a tomar decisiones, son como el medio de control que nos indicara si nuestro modelo de negocio transita por caminos correctos.

2-PROBLEMA SOCIOS O ALIANZAS CLAVES

PROBLEMA: se debe preguntar cuál es el principal problema que tienen los clientes, cuál es su dolor y ponte en su lugar.

SOCIOS O ALIANZAS CLAVES: Cuales son los principales socios o suministradores que necesitamos para hacer que nuestro modelo de negocio funcione, aquí debemos identificar nuestros proveedores claves para que todo el sistema de negocio funcione y sea sostenible, que producto nos van a suministrar y que necesitamos de ellos para arrancar.

7-ESTRUCTURAS DE COSTOS

Aquí debemos tener encuentra cuales son los costos necesarios para poner arrancar, debemos identificar cuáles son los recursos o los costos más altos, las actividades principales que supongan el mayor costo, costos fijos, costos variables, economía de escala e impuestos.

Scanned by CamScanner

EJEMPLO DE PLAN DE NEGOCIO O MODELO LEAN CANVAS

TIENDA DE ROPA ONLINE

PROBLEMA

La cuidad de Quibdó de hay un almacén que venda ropa deportiva

SOCIOS CLAVES

NIKE
adidas
PUMA
Reebok

ACTIVIDADES CLAVES

- Intermediario entre las empres de moda y el consumidor final
- Poner en contacto al consumidor final y al el producto a través de nuestra pagina **web.**

RECURSO CLAVES

personal. Personal encargado de la web

Infraestructura. web local

Capital. Aportación de los socios

Tecnología. dominio hosting Email

PROPUESTA DE VALOR

Buena asistencia pre y post-venta

COMODIDAD

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Trato rápido y eficaz.



Servicio pre y post-venta adecuado.

CANALES



SEGMENTOS DE CLIENTES

Personas con edades entre los 16 y 50.



Empresa de cualquier ámbito geográfico.

ESTRUCTURAS DE COSTOS

Diseñador de web, programador de web, dominio hosting, base de datos
Pedido mínimo a los proveedores.
Gestorías.
Impuestos

FUENTES DE INGRESO







CUESTIONARIO

Realice una idea de negocio usando el modelo lean canvas o lienzo, teniendo en cuenta la explicación y ejemplo anterior.

Scanned by CamScanner

Título de la idea de negocio: _____

Problema: Socios claves:	**Solución:** **Métricas Clave:**	**Propuesta de Valor:**	**Ventaja Competitiva:** **Canales:**	**Segmentos de clientes:**
Estructura de Costes:			**Flujos de Ingresos:**	

Scanned by CamScanner

Atentamente

OSMEIR ANDRADE MENA

Instructor de emprendimiento empresarial o innovador

Regional SENA Chocó

Scanned by CamScanner

Hola profe aquí le comparto el trabajo de mi compañero jhon Dewey Acosta que mi pidió el favor que se lo hiciera llegar. Recibidos

cindy pa... hace 6 días

para mí

Scanned by CamScanner

TALLER PROYECTO DE VIDA EMPRENDIMIENTO

Recibidos

Luisa Martin... abr. 13

para mí

BUENAS TARDE PROFESOR OSMEIR SOY LUISA FERNANDA MARTINEZ SALCEDO DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE LA JORNADA DE LA MAÑANA

Scanned by CamScanner

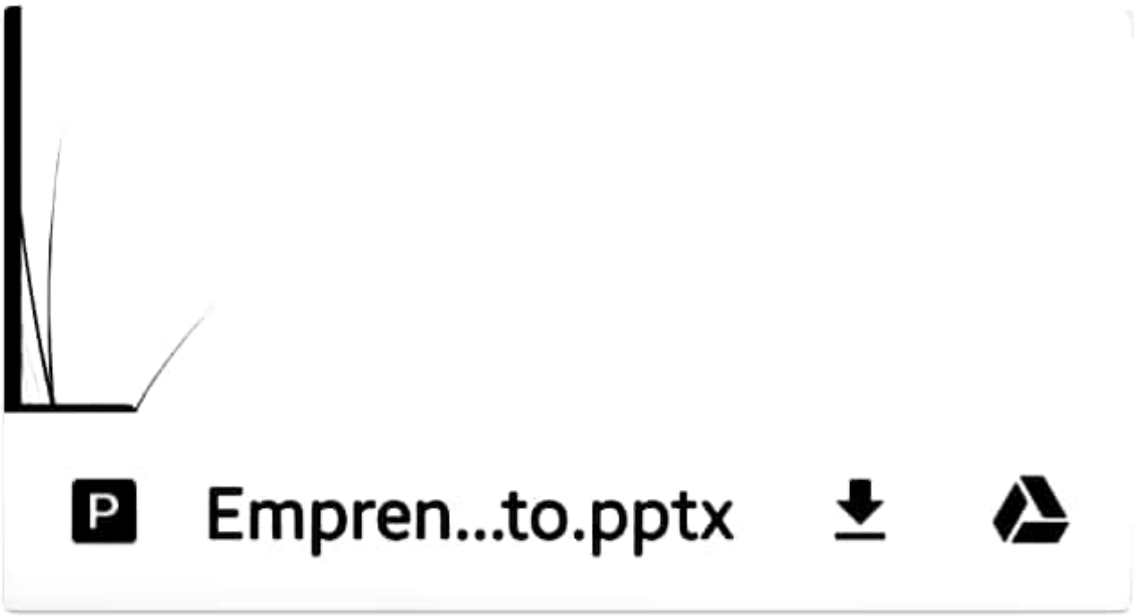
Trabajado de Emprendimiento

Recibidos

cindy pa... hace 6 días

para mí

Cordial saludo,



Empren...to.pptx

Respond

Reenviar

Scanned by CamScanner