**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Floridablanca 31 julio de 2024

Señor
**JAVIER DÍAZ DÍAZ**
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.5931429 de 2024**
Coordinador Académico Programas Especiales
Centro Industrial del Diseño y la Manufactura
Ciudad

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes julio del año 2024

**Referencia:** No **CO1.PCCNTR.5931429 de 2024**

**ANA LUCIA ROJAS CORTÉS**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 63276067 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Industrial del Diseño y la Manufactura, 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:** Se fija como valor total del contrato, la suma de treinta y siete millones trescientos sesentaiún mil setecientos veintiséis pesos mcte (37.361.727), los cuales se pagarán de la siguiente manera: a) Un primer pago proporcional a los días ejecutados en el mes de febrero. B) Siete pagos iguales por los meses de marzo a septiembre por valor de cuatro millones cuatrocientos sesenta y cinco mil quinientos cuarenta y cinco pesos mcte ($4.465.545). c) Un pago final proporcional a los días ejecutados en el mes de octubre de 2024.

**Plazo:** Será hasta el 25 de octubre de 2024.

| |
|---|
| Contratar los servicios personales de carácter temporal para orientar formación en la estrategia de campesena conforme a los modelos formativos establecidos el CIDM Sena regional Santander |

**Obligaciones Específicas:**

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Cumplir el objeto del contrato de manera personal, disponiendo de toda su capacidad, seriedad, responsabilidad, profesionalismo y eficiencia en su desarrollo, que derive en excelente calidad de la formación técnica que imparte, en el área para la cual se ha contratado, en los horarios y lugares establecidos para impartir la formación de tal forma que no se interrumpa los procesos formativos ofrecidos por el SENA de acuerdo a sus requerimientos. | Impartir formación complementaria para el programa Campesena en las fichas:<br>- Gestión de mercados, comercialización y ventas basado en modelo canvas | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 1 |
| 2 | Preparar, orientar, desarrollar y apoyar procesos de aprendizaje, en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional, para los diferentes grupos poblacionales objeto de la Formación Profesional Integral. | Presentación de las Guías de los programas a ejecutar en Campesena.<br>- Gestión de mercados, comercialización y ventas basado en modelo canvas | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 2 |
| 3 | Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los Aprendices, para su mejoramiento continuo. | Se presentan actividades de reflexión, análisis preparadas para dar inicio a los cursos. | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 3 – 4- 5 -6 |
| 4 | Reportar en el sistema SOFIA PLUS, en un plazo máximo de tres (3) días hábiles, una vez se ejecute la acción correspondiente, todas las actividades que, de acuerdo a los procesos, son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de juicios evaluativos, creación de rutas, asociación de Aprendices, registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos y comunicar oportunamente al Coordinador Académico, anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información | Pendiente de evaluación en la plataforma debido a la migración de Sofia plus a Zajuna | Sin evidencia por ahora |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5 | Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación. | Apoyo en la divulgación de los mensajes de la institución y del CIDM | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 7-8-9-10 |
| 6 | Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción a los Aprendices. | No se participó en estas actividades | Sin evidencia |
| 7 | Documentar en las diferentes plataformas (LMS, TERRITORIUM) los procesos de formación que orienta, asociado con el proyecto formativo (portafolio de evidencias del instructor, material de apoyo bibliográfico, guías de aprendizaje, talleres aplicados y los demás documentos y recursos requeridos por el desarrollo curricular). | En el programa Campesena no utilizo la plataforma LMS pero si otras como Google, Meet, correo electrónicos, Whatssap, Classroom como complemento y apoyo a la formación. En este caso la formación fue presencial | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 11 |
| 8 | Entregar oportunamente los informes requeridos, sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje, desarrollados por los Aprendices a quienes imparte Formación Profesional Integral. | Presentación de algunos de las actividades desarrolladas por los aprendices | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 12 |
| 9 | Atender la formación titulada y apoyar la formación complementaria, según las necesidades del Centro de Formación. | Atención a las comunidades dentro del programa Campesena. | Plataforma Sofía plus<br>Ver imagen: 13 |
| 10 | Acreditar el pago mensual de las obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral (salud, pensión y ARL) como trabajador independiente, dentro de los plazos establecidos en el Decreto 1990 de 2016 Artículo 3.2.2.1. y lo contemplado en la Ley 1955 de 2019, artículo 244, que permite la posibilidad que los contratistas coticen su seguridad social mes vencido. La demora en la entrega de los soportes de pago mensual de estas obligaciones será causal para el aplazamiento del pago de los honorarios respectivos hasta que se dé el cabal cumplimiento de las obligaciones anteriormente señaladas. La persistencia en el incumplimiento de esta obligación por parte del CONTRATISTA, será causal para la declaración de | Se da cumplimiento de acuerdo a lo descrito en la obligación mencionada. Seguridad social de julio de 2024 | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 14 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | incumplimiento y caducidad administrativa. | | |
| 11 | Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente. | A la fecha no se ha recibido bienes que hagan parte del patrimonio del SENA | Sin evidencia |
| 12 | Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato. | Se cumplen los requerimientos del supervisor del contrato y se presenta el Informe mensual de ejecución contractual dentro del tiempo requerido. | Ver Evidencia documental<br>Imagen: 15 |
| 13 | Presentar por medio de la plataforma Secop II, los informes mensuales de actividades junto con las cuentas de cobro en las fechas establecidas por la Entidad, a efectos que las mismas sean canceladas dentro del mes. Las cuentas de cobro que sean presentadas de manera extemporánea o por fuera del calendario estimado por la Entidad, se tramitará en el siguiente mes. El Sena no responderá por retenciones o descuentos que se realicen a los contratistas por causa de la presentación tardía de las cuentas de cobro. | Se presenta en la plataforma SECOP II los informes mensuales de la ejecución del contrato, dentro del mes establecido | Evidencia de informe de actividades mes julio de 2024 en la plataforma Secop II. |
| 14 | Desplazarse dentro y fuera del territorio nacional, cuando sea requerido para el cumplimiento de las obligaciones contractuales y legalizar las órdenes de viaje, de acuerdo con los términos y lineamientos del SENA, una vez culminado el desplazamiento. | En el presente mes no se realizaron desplazamientos fuera de la ciudad y su área metropolitana | Sin evidencia en esta ocasión. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 15 | El instructor (contratista) deberá contar con la disponibilidad para atender las fichas programadas de acuerdo a la necesidad de la Entidad | . Atención de fichas programas para el presente mes, además de la Gestión que se viene realizando con:<br>-Director Oficina de Cultura y turismo veredal –Alcaldía Girón<br>- Nubia Rincón líder comunal veredas el Poblado – Girón<br>- Juana Y. Basan líder Asamblea departamental Bucaramanga. Comunidades de San Gil - Curtí | Evidencia documental<br>Imagen: 16 – 17 - 18 |
| 16 | Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual. | Disponibilidad total para el apoyo y cumplimiento del objeto contractual | Sin evidencia |

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 | FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL | FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL |
|---|---|---|---|---|
| 1. | N.A. | | | |
| 2. | | | | |

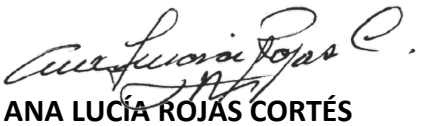
**Nota 1:** Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a

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 electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **9469931493** de la planilla, **Aportes en línea del mes de julio de 2024** (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

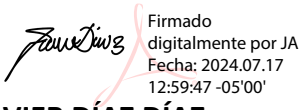
Evidencias en ( 8 ) folios

Cordialmente,



**ANA LUCÍA ROJAS CORTÉS**
**Contratista**
**C.C. No. 63276067**

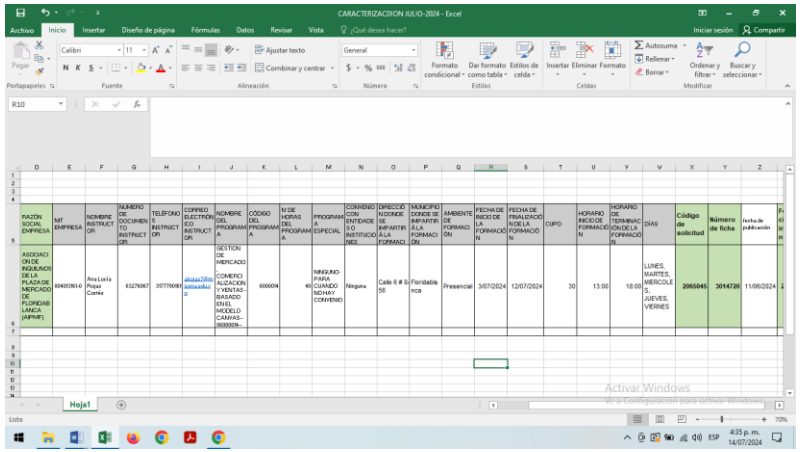
Recibí a satisfacción:



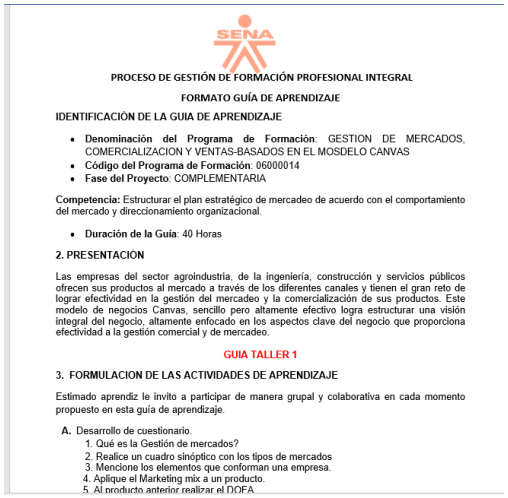

**JAVIER DÍAZ DÍAZ**
**Supervisor Contrato No. CO1.PCCNTR.5931429 de 2024**
Coordinador Académico Programas Especiales

# EVIDENCIA DOCUMENTAL- MES DE JULIO 2024
# CO1.PCCNTR.5931429 de 2024
# ANA LUCIA ROJAS CORTES

## Imagen 1. Orientar formación en el progrma campesena. Ficha 3014720




## Imagen 2. Guía Gestión de mercados, comercialización y ventas basado en modelo canvas



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: GESTION DE MERCADOS, COMERCIALIZACION Y VENTAS-BASADOS EN EL MOSDELO CANVAS
- **Código del Programa de Formación**: 06000014
- **Fase del Proyecto**: COMPLEMENTARIA

**Competencia:** Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional.

- **Duración de la Guía**: 40 Horas

**2. PRESENTACIÓN**

Las empresas del sector agroindustria, de la ingeniería, construcción y servicios públicos ofrecen sus productos al mercado a través de los diferentes canales y tienen el gran reto de lograr efectividad en la gestión del mercadeo y la comercialización de sus productos. Este modelo de negocios Canvas, sencillo pero altamente efectivo logra estructurar una visión integral del negocio, altamente enfocado en los aspectos clave del negocio que proporciona efectividad a la gestión comercial y de mercadeo.

GUIA TALLER 1

**3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**

Estimado aprendiz le invito a participar de manera grupal y colaborativa en cada momento propuesto en esta guía de aprendizaje.

**A.** Desarrollo de cuestionario.

1. Qué es la Gestión de mercados?
2. Realice un cuadro sinóptico con los tipos de mercados
3. Mencione los elementos que conforman una empresa.
4. Aplique el Marketing mix a un producto.
5. Al producto anterior realizar el DOFA

## Imagen 3. Actividades de reflexión y análisis



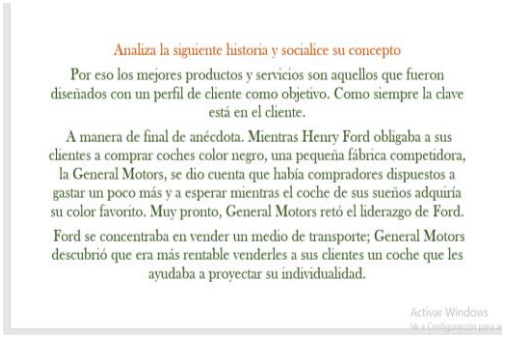
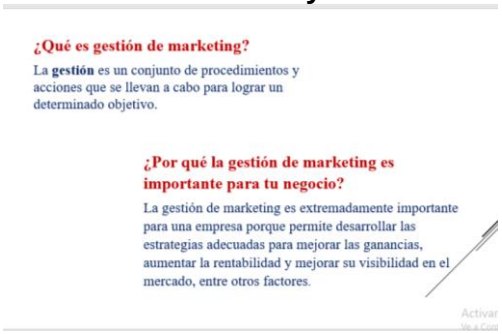
ESTUDIO DE CASO

La Empresa San Luis (sas) se dedica a la producción de pulpa de frutas y néctares, están ubicados en la zona Franca del área metropolitana de Bucaramanga, funciona desde hace 20 años, sus clientes son los supermercados medianos y pequeños de la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana; la materia prima la compran directamente a asociaciones de campesinos ubicados en las zonas rurales de municipios vecinos como el Playón, Rio Negro, Surata, Matanza entre otros, el gerente es uno de los 4 hermanos dueños de la empresa y aunque no

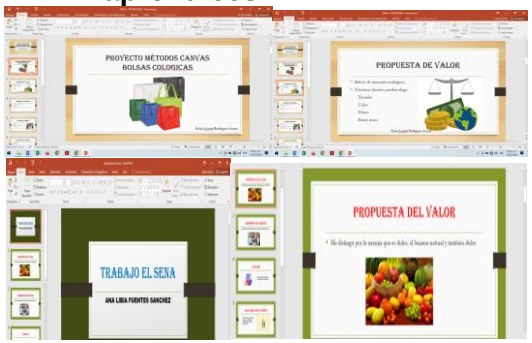
## Imagen 4. Actividades de reflexión y análisis



**EVIDENCIA DOCUMENTAL- MES DE JULIO 2024**
**CO1.PCCNTR.5931429 de 2024**
**ANA LUCIA ROJAS CORTES**

| | |
|---|---|
| **Imagen 5. Actividades de reflexión y análisis**<br><br>Analiza la siguiente historia y socialice su concepto<br>Por eso los mejores productos y servicios son aquellos que fueron diseñados con un perfil de cliente como objetivo. Como siempre la clave está en el cliente.<br>A manera de final de anécdota. Mientras Henry Ford obligaba a sus clientes a comprar coches color negro, una pequeña fábrica competidora, la General Motors, se dio cuenta que había compradores dispuestos a gastar un poco más y a esperar mientras el coche de sus sueños adquiría su color favorito. Muy pronto, General Motors retó el liderazgo de Ford.<br>Ford se concentraba en vender un medio de transporte; General Motors descubrió que era más rentable venderles a sus clientes un coche que les ayudaba a proyectar su individualidad. | **Imagen 6 Actividades de reflexión y análisis**<br><br>**¿Qué es gestión de marketing?**<br>La **gestión** es un conjunto de procedimientos y acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo.<br>**¿Por qué la gestión de marketing es importante para tu negocio?**<br>La gestión de marketing es extremadamente importante para una empresa porque permite desarrollar las estrategias adecuadas para mejorar las ganancias, aumentar la rentabilidad y mejorar su visibilidad en el mercado, entre otros factores. |
| **Imagen 7. Apoyo en la divulgación de los mensajes de la institución y del CIDM.**<br><br>Mi estado<br>¿Eres mujer y estás matriculada en el Tecnólogo en Análisis y Desarrollo de Software?<br>¡Esta información te interesa! | **Imagen 8. Apoyo en la divulgación de los mensajes de la institución y del CIDM**<br><br>Mi estado<br>Apreciada Comunidad |

**EVIDENCIA DOCUMENTAL- MES DE JULIO 2024**
**CO1.PCCNTR.5931429 de 2024**
**ANA LUCIA ROJAS CORTES**

| | |
|---|---|
| **Imagen 9. Apoyo en la divulgación de los mensajes de la institución y del CIDM.**<br> | **Imagen 10. Apoyo en la divulgación de los mensajes de la institución y del CIDM.**<br> |
| **Imagen 11**. Formación presencial<br> | **Imagen 12. Actividades presentadas por los aprendices.**<br> |

# EVIDENCIA DOCUMENTAL- MES DE JULIO 2024
# CO1.PCCNTR.5931429 de 2024
# ANA LUCIA ROJAS CORTES

**Imagen 13.**

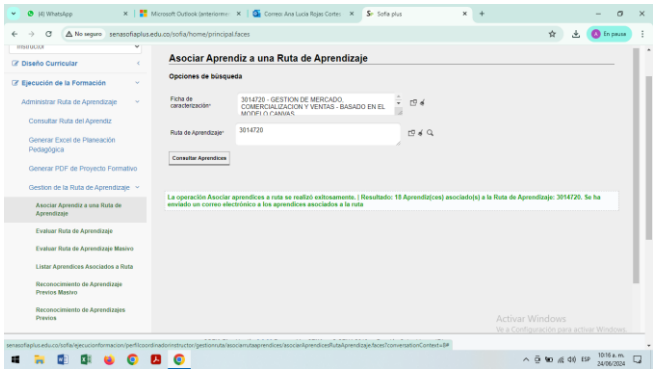



**Imagen 14. Se da cumplimiento a la obligación del pago Seguridad social de julio-2024**




**Imagen 15. Presentación Informe mensual de ejecución contractual mes de julio 2024**

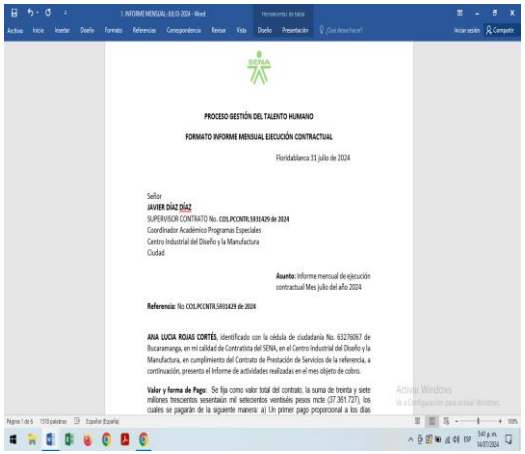



**Imagen 16.** Atención de fichas programada para el presente mes y gestionando para el mes de agosto; esperando solución en la migración de las plataformas.
-Director Oficina de Cultura y turismo veredal –Alcaldía Girón

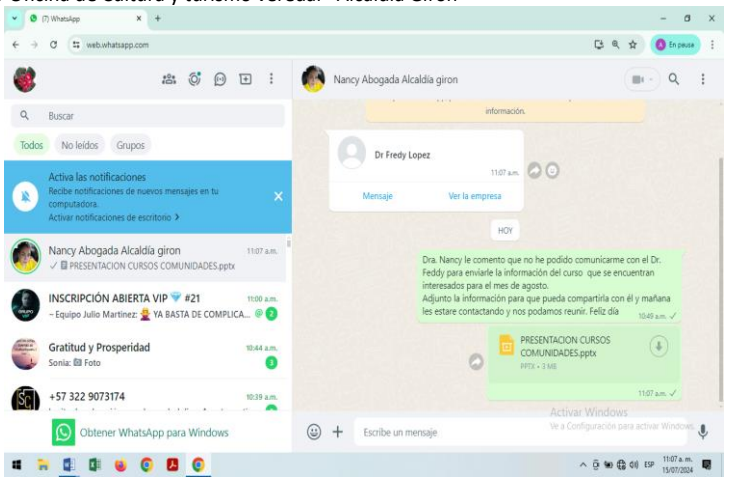


**Imagen 17.** Nubia Rincón líder comunal veredas el Poblado – Girón

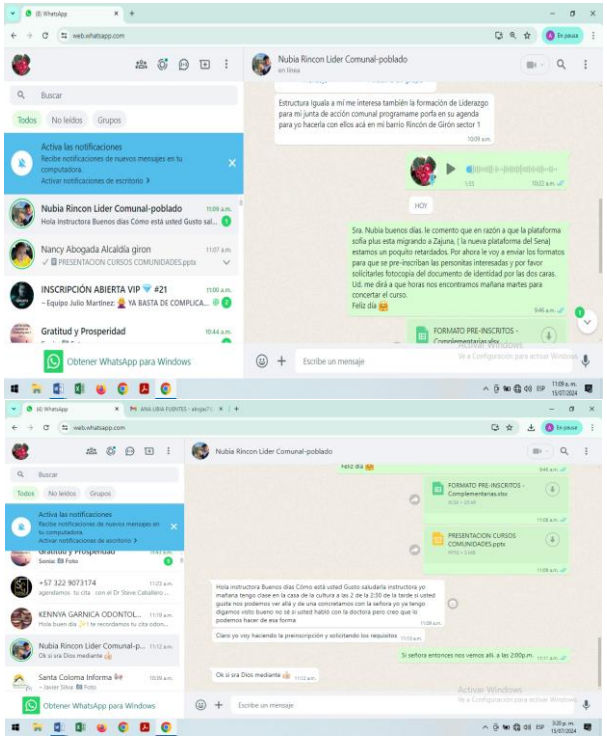



**Imagen 18.** Juana Y. Bassan líder Asamblea departamental Bucaramanga. Comunidades de San Gil – Curtí

