PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ipiales, 11 de agosto de 2024

Señor (a)
DIANA CRISTINA FUERTES TORRES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.5922744 de 2024**
Profesional G04 emprendimiento y empresarismo
Emprendimiento y empresarismo
San juan de Pasto

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Agosto del año 2024

Referencia: No. CO1.PCCNTR.5922744 de 2024

MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.088.728.481 de Samaniego. en mi calidad de Contratista del SENA, en el centro de desarrollo empresarial, 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: VEINTINUEVE MILLONES TRESCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE. ($29.310.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago por el mes de febrero de 2024 por valor de TRES MILLONES NOVENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/Cte ($3.093.833), b) cinco (5) pagos iguales por los meses de marzo a julio de 2024, por valor de CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE. ($4.885.000) cada uno y c) un último pago en el mes de agosto de 2024 por valor de UN MILLON SETECIENTOS NOVENTA Y UN MIL CIENTO SESENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($1.791.167).

Plazo: Será hasta el 11 de agosto de 2024.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Participar en las transferencias, foros, seminarios, reuniones y cualquier otro tipo de evento en cumplimiento del objeto contractual.	Participación en las reuniones de lineamiento para el cumplimiento y distribución de metas. Asistencia a reuniones de lineamientos, alistamiento, equipo de otras fuentes de financiación y fortalecimiento empresarial	Listado de asistencia
2.	Hacer seguimiento y cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	Diligenciar plan de acción mes a mes	Drive regional
3	Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	Realizar orientaciones a emprendedores acerca de los servicios de SBDC SENA REGIONAL NARIÑO	Listas de asistencia
4	Realizar los entrenamientos y bootcamps a usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	Realizar entrenamientos y bootcamps a emprendedores acerca de los servicios de SBDC SENA REGIONAL NARIÑO	Listas de asistencia

5	Formular los planes de negocio de los usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	No aplica	
6	Acompañar y orientar a los emprendedores de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de creación de empresa y la Regional	Realizar acompañamientos y asesorías en la formalización de empresas con otras fuentes de financiación	Drive Nacional
7	Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha	No aplica	
8	Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial	Realizar acompañamientos y asesorías en la formalización de empresas con otras fuentes de financiación y fortalecimiento empresarial	Drive Nacional
9	Programar y participar en eventos de divulgación o actividades de fomento del Centro de Desarrollo Empresarial o la regional de acuerdo con los Lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento	Participación en las Jornadas de orientación de servicios centro de desarrollo empresarial	Listas de asistencia
10	Promover el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción por cada uno de los usuarios atendidos	no se ha realizado aún	Link encuesta de satisfacción
11	Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad	Se realizará el registro de las actividades en el momento de la habilitación del sistema.	Plataforma

12	Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA)		
13	Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades		
14	Gestionar alianzas con actores territoriales, nacionales e internacionales que permitan el logro de los objetivos de Emprendimiento de la Regional.		

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.	31724	Pupiales	17/07/2024	17/07/2024
2.	32524	Cumbal	19/07/2024	19/07/2024

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. 8631309923 de la planilla, operador ASOPAGOS y periodo Julio. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA

Contratista

C.C. No. 1.088.728.481

Recibí a satisfacción:

Firma Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2024.08.21 12:23:27 -05'00'

Diana Cristina Fuertes Torres

Supervisora Contrato No. CO1.PCCNTR.5922744 de 2024

Profesional G04 emprendimiento y empresarismo

Actividades realizadas:

1. Atención al usuario en oficina del Centro Sur Colombiano de Logística Internacional.
2. Participación de Reunión de Seguimiento Mensual Regional Nariño el día 12 de julio de 2024.
3. Participación en la reunión de planeación en revisión de documentos de acreditación de la Línea Fortalecimiento de la Convocatoria Campesina, el día 16 de julio de 2024.
4. Sustentación de practica proyecto productivo F.E. Aprendiz Claudia Patricia Ariza, para obtener el título de Técnico en patronaje industrial, el día 16 de julio de 2024, ante el encargado de subdirección académica, el instructor de formación y el orientador del área de emprendimiento.
5. Visita para bienvenida e inscripción al programa de fortalecimiento empresarial, el día 17 de julio de 2024 en el Municipio de Pupiales, en la cual se realiza la inscripción en la plataforma de Fondo Emprender y se realiza el autodiagnóstico a las siguientes empresas:

   Uh lala, empresa de personalizados a cargo del empresario Julio Miguel Ramírez Olarte.





Comercializadora María Bonita, empresa comercializadora de papa a cargo del empresario Edwin Bladimir Erazo Vásquez



Granja Cuyicola M&Cuy Sas, empresa de producción de cuyes a cargo de la empresaria Mayra Rodríguez.



6. Orientación acerca de los servicios ofrecidos por el SBDC y socialización de la convocatoria de economía campesina de fondo emprender a integrantes de la Asociación Campo Verde del Municipio de Cumbal, el día 19 de julio de 2024.



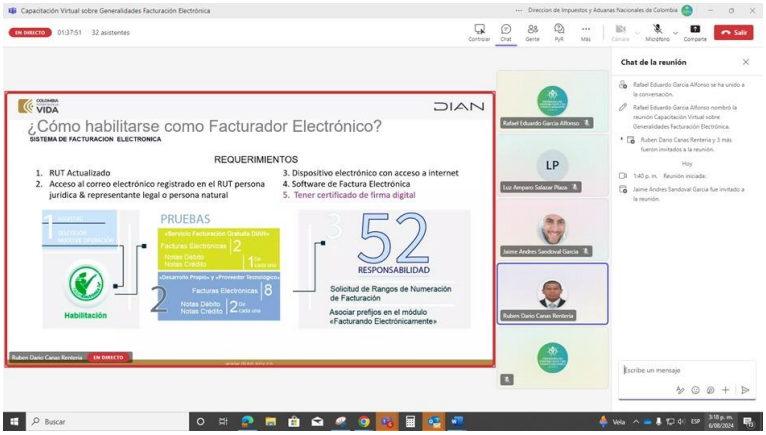


7. Reunión de primer seguimiento OFF Practica con proyecto productivo de la Aprendiz Martha Rodríguez del técnico en programación de aplicaciones móviles con el instructor Jaime Estupiñán, el día 25 de julio de 2024. A continuación, se indica el link de la reunión: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_ZWRjOTRmMjktMzNkNi00ZGM1LTlmNGUtNTQwODAyZDE3N2Zi@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%227061d4c4-5d95-4293-bdd0-e97a7480948c%22%7D

8. Realización de Picht o revisión de videos de emprendedores que se encuentran en la ruta de la convocatoria de economía campesina en la modalidad de línea individual, en el cual participaron como jurados el profesional Wilmer Enríquez, Claudia Chaves y Viviana Jurado, quienes después del análisis de la exposición de cada emprendedor se realiza una valoración y sus respectivas observaciones si las hubiese. Esto se llevo a cabo el día 29 de julio. A continuación, se indica el link de la reunión:

https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_NTkxYTAzMzktYmQyZi00MzUyLTliYjgtMzQ1ZDE3YmJiNzI2@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%225dcf1437-2e58-4189-a2d5-540c8e69f763%22%7D

9. Se participa de la socialización de la videoconferencia nacional articulación emprendimiento convocatoria de economía popular de prosperidad social, el día 29 de julio de 2024.
10. Realización de Picht a empresarios de Otras fuentes de financiación OFF y aprendices de etapa productiva con creación de negocios, en el cual participaron como jurados el profesional Wilmer Enríquez, Francisco Javier Bacca y Viviana Jurado, quienes después del análisis de la exposición de cada empresario se realiza una valoración y se envía al emprendedor con sus respectivas observaciones si las hubiese. Esto se llevo a cabo el día 29 de julio. A continuación, se indica el link de la reunión: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_ODA0ZjUwMTktYjM2OS00N2NmLTk5YzctZGFhMjdiNDVjNzU5@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%227061d4c4-5d95-4293-bdd0-e97a7480948c%22%7D.
11. Participación de Capacitación Virtual sobre Generalidades Facturación Electrónica, gestionada ante la defensoría del contribuyente, para dar cumplimiento al plan de acción establecido con los empresarios que hacen parte del programa de Fortalecimiento empresarial.



12. Orientación acerca de los servicios ofrecidos por el SBDC SENA y socialización de la convocatoria de economía Popular de Prosperidad Social a integrantes de la Asociación productoras de cuyes ipujan de la vereda Colimba del Municipio de Guachucal, el día 06 de agosto de 2024.

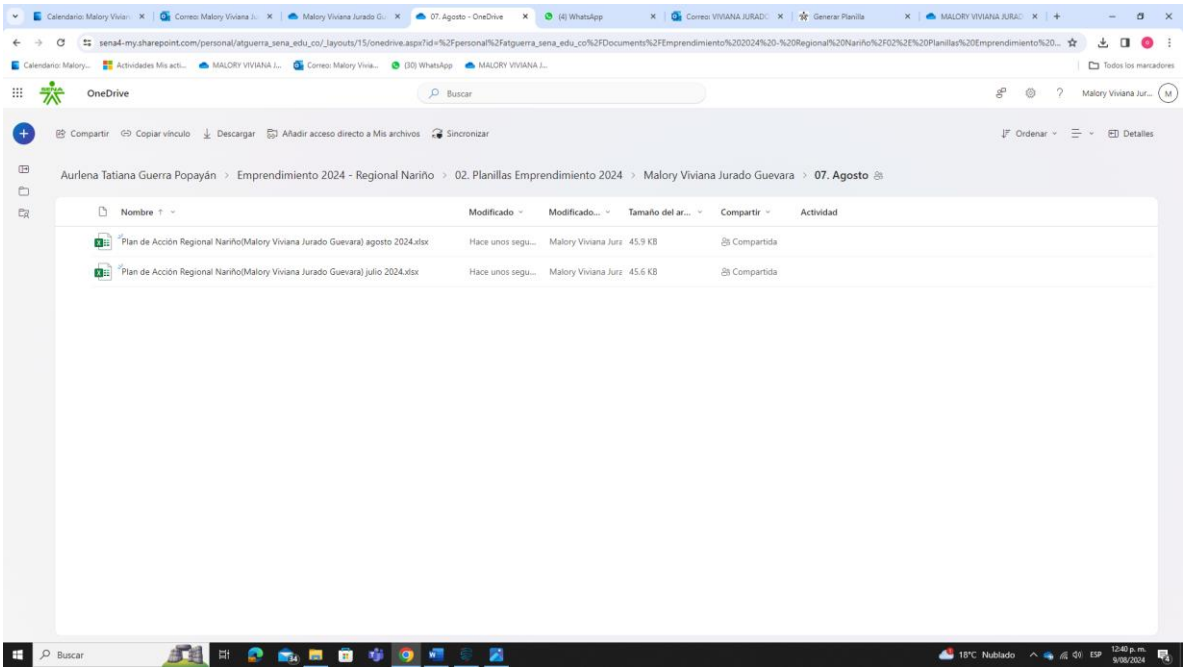



13. Socialización de la Adenda de la convocatoria de economía campesina de fondo emprender y Convocatoria de Economía Popular de Prosperidad Social a integrantes de la Asociación Campo Verde del Municipio de Cumbal, el día 6 de agosto de 2024.




14. Reunión de Primer seguimiento OFF Practica con proyecto productivo de la Aprendiz Leidy Burgos, E instructora Liliana Revelo, el día 8 de agosto de 2024. A continuación, se indica el link de la reunión: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_MDM5NWM0YzAtNGVkOS00MjVkLWFiYTQtZTQxYWMwMzFhMWFm@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%227061d4c4-5d95-4293-bdd0-e97a7480948c%22%7D.
15. Asistencia y apoyo a jornada de orientación jueves de emprendimiento.
16. Realización de Empalme a la señorita Angela Arévalo, en el cual se da a conocer las actividades realizadas y manejo de plataformas en las cuales se carga la evidencia del trabajo desarrollado en el cargo de Orientador de emprendimiento, y en el cual se deja a total disponibilidad de estar al tanto de cualquier inquietud por parte de la nueva contratista.

Captura de pantalla plan de acción



521010

No: 52-2-2024-004839

San Juan de Pasto, 19/07/2024 5:08:58 p. m.

Ingeniero
Tarik Alexander Luna Villarreal
Coordinador Grupo de Apoyo Administrativos
Centro Internacional de producción Limpia Lope
SENA Regional Nariño.
taluna@sena.edu.co
San Juan de Pasto

ASUNTO: Legalización Orden de Viaje- 31724 – Pupiales

Cordial saludo, ingeniero Luna:

Respetuosamente remito a usted la legalización de la comisión realizada por la Orientadora Malory Viviana Jurado Guevara, adscrita al Centro de Desarrollo Empresarial.

Legalización Comisión de Servicios AUT No. 31724
Objeto Comisión: Realizar visita de Bienvenida, acompañamiento y Autodiagnóstico en el programa de Fortalecimiento a 3 empresas del Municipio de Pupiales.
Comisionado: Malory Viviana Jurado Guevara
Ruta: Ipiales - Pupiales – Ipiales
Fecha: 17/07/2024 - 17/07/2024

Atentamente,

Firmado digitalmente por BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Fecha: 2024.07.19 16:05:06 -05'00'

BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Director Regional (E) SENA Nariño

Anexos:

- Formato de autorización SIIF Nación
- Informe de Comisión de servicios
- Evidencias

Elaboró: Diana Cristina Fuertes Torres
Profesional G04 Emprendimiento
Supervisora del Contrato

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHbchamorr	BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-052-000000	SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 3 de julio de 2024	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	31724	**Fecha Solicitud**	2024-07-03	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2024-07-03	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	No	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Emprendimiento			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	6424	**Dependencia Solicitante**	101039 DESPACHO REGIONAL-EMPRENDIMIENTO
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3602-1300-10-20308E-3602032-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA PARA EL EMPRENDIMIENTO - DESARROLLO DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIALES PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS A NIVEL NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	-

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA	CC: 1088728481	CONTRATISTA	Autorizada	2024-07-17	2024-07-17	NARIÑO / IPIALES	NARIÑO / PUPIALES	0,5	No	50	0,5	4.885.000,00	252.390,00	126.195,00	0,00	126.195,00	Realizar visita de Bienvenida, acompañamiento y Autodiagnostico en el programa de Fortalecimiento a 3 empresas del Municipio de Pupiales
											Totales Solicitud de Comisión			**126.195,00**	**0,00**	**126.195,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

Realizar visita de Bienvenida, acompañamiento y Autodiagnostico en el programa de Fortalecimiento a 3 empresas del Municipio de Pupiales

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara	Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2024/07/03 15:38:45 -05:00

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHbchamorr	BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-052-000000	SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 3 de julio de 2024	

Firma Responsable

Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	03/07/2024 15:27:28

Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: MHbchamorr
3/07/2024 3:38:56 p. m.

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA (En la que se presenta el informe)
Ipiales, 17 de julio de 2024

PRESENTADO A: (Nombre del ordenador del gasto y cargo)
Bernardo Arturo Chamorro Guevara

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
31724	17/07/2024	17/07/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
		Municipio de Pupiales

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial

RESULTADOS:

1. Realización de inscripción en plataforma fondo emprender del servicio de Fortalecimiento empresarial
2. Informe de autodiagnóstico empresarial

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

1. Informe de autodiagnóstico empresarial
2. Registro fotográfico

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Realizar envió de informe de autodiagnóstico empresarial	Malory viviana jurado	17/07/02024
2. Realización de plan de acción	Malory viviana jurado	17/07/2024

CONCLUSIÓNES:
1.Se logro realizar la visita a 3 Empresas: Granja Cuyicola M&Cuy Sas, Comercializadora María Bonita y UH LALA Sas, a las cuales se realiza la bienvenida al programa de Fortalecimiento Empresarial e identifica mediante la herramienta de inteligencia artificial RODOLFO, las áreas que se necesitan fortalecer estipuladas en el autodiagnóstico, como son: Gestión de la transformación digital y Gestión de propiedad intelectual, Gestión de la productividad administrativa y laboral (gestión de talento humano) y Gestión de la innovación, desarrollo y

sofisticación de producto, respectivamente; en las cuales se realizar el plan de acción en conjunto con el empresario para fortalecer estas áreas.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
Malory Viviana Jurado Guevara		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
DIANA FUERTES		Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2024.07.19 12:05:36 -05'00'

Visita e inscripción en plataforma fondo emprender para el programa de fortalecimiento empresarial a la Empresa Granja Cuyicola M&Cuy Sas



Registro fotográfico. Empresaria Mayra Alejandra Rodríguez, Granja Cuyicola M&Cuy Sas

Visita e inscripción en plataforma fondo emprender para el programa de fortalecimiento empresarial a la Empresa Comercializadora María Bonita SAS



Registro fotográfico. Empresa Comercializadora María Bonita SAS, Bodega de acopio y selección de papa.

Visita e inscripción en plataforma fondo emprender para el programa de fortalecimiento empresarial a la Empresa UH LALA SAS



Registro fotográfico. Empresa UH LALA SAS, Empresario Julio Ramírez, local de comercialización



Registro fotográfico. Empresa UH LALA SAS, zona de producción

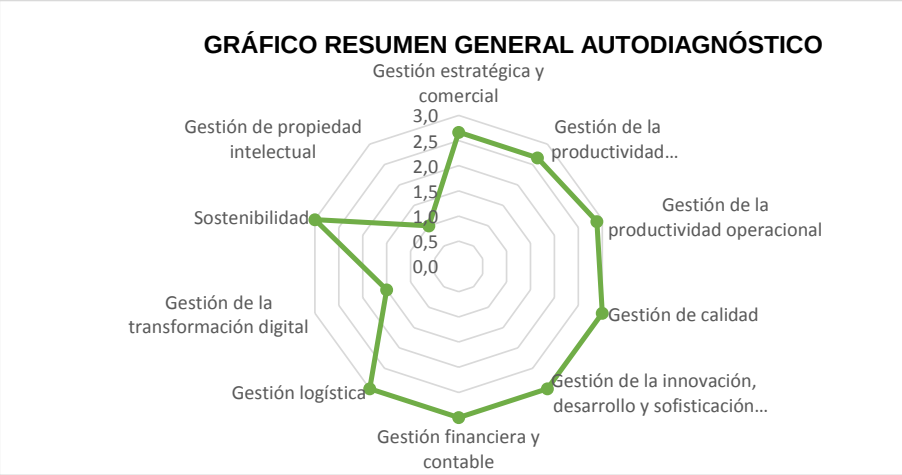
EMPRESA

Granja Cuyicola M&Cuy Sas

INFORME DE AUTODIAGNÓSTICO

PRESENTACIÓN

La información aquí consignada corresponde a los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico. Este informe apoyará el plan de acción a realizar para mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de su empresa.



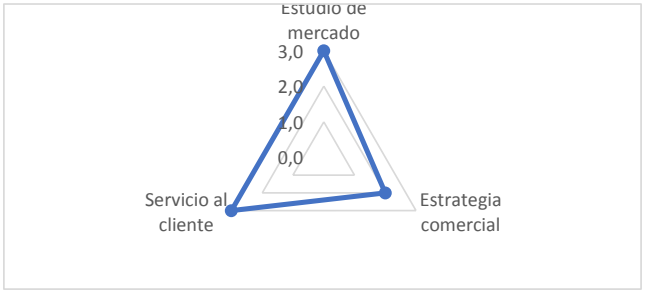
La empresa cuenta en las areas de Sostenibilidad y Gestión logística sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Gestión de la transformación digital y Gestión de propiedad intelectual , para lo cual se recomienda incluir estrategias de mejora dentro del plan de acción que se acordará con el profesional asignado

1. ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

Esta área contempla las decisiones y acciones en la empresa para defender su participación en el mercado, llegar a nuevos segmentos de mercado, incluidos los esfuerzos para la internacionalización a través de la estrategia del marketing mix, la construcción de una marca y la vigilancia tecnológica. El diagnóstico en esta área permite identificar la participación de la empresa en el mercado, el tamaño del mercado y las restricciones para el crecimiento que tiene la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL



La empresa se caracteriza por tener un amplio conocimiento del mercado en el cual desarrolla su actividad económica, conoce al protagonista de su modelo de negocio, lo cual le permite empatizar y ofrecer la mejor solución a las necesidades de sus clientes y consumidores. Tiene control sobre los movimientos de la competencia y las tendencias locales y nacionales, que le permiten anticiparse en el mercado.
Se resalta que, la empresa lleva a cabo algunas estrategias de mercadeo y ventas planificadas, que inlcuyen métricas y responsables, logradas a partir del buen estudio de mercado que realiza continuamente, lo cual, le permite conocer muy bien el sector en el que desarrolla su actividad y alcanzar algunos objetivos de posicionamiento de la marca, aumento de las ventas y fidelización de clientes.

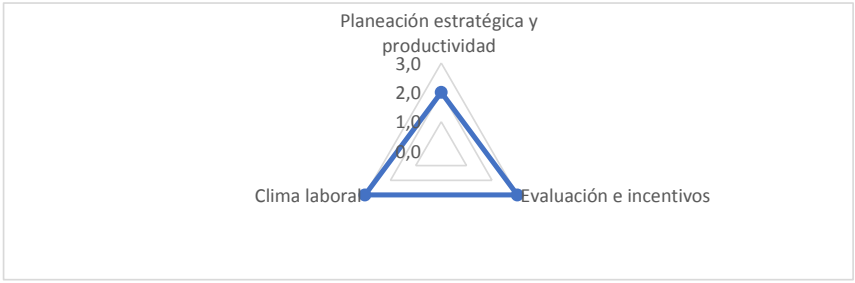
Si bien el negocio aplica estrategias de mercadeo y ventas de manera suficiente; la empresa se destaca permanentemente por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, implementa acciones de fidelización, co-creación e innovación que le permiten ganar espacio en el mercado, diversificar constantemente su portafolio de bienes y servicios, y mantener los buenos resultados en la gestión comercial.

2. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL

El énfasis de la productividad laboral está dado en el talento humano, el nivel de apropiación que tiene la empresa en sus procesos de gestión, el conocimiento de la normatividad aplicable y las políticas que implementan en la empresa para movilizar a sus trabajadores hacia el logro de los objetivos estratégicos. Este componente del diagnóstico permite identificar las habilidades, competencias y motivación que tienen los trabajadores para alcanzar los objetivos que se propone la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL (GESTIÓN DE

TALENTO HUMANO)



Es importante resaltar que, la empresa hace uso de algunas de las herramientas de planeación estratégica que le permiten tener una organización y visión funcional del negocio y establecer el camino hacia donde quieren dirigir todas sus acciones para cumplir los objetivos de productividad, clima laboral y demás estrategias e indicadores de gestión.

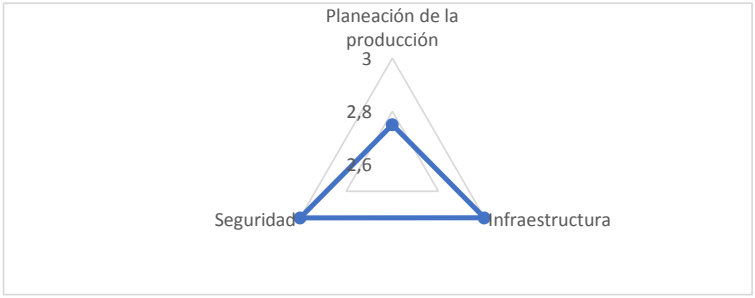
A pesar de aplicar solo algunas de las acciones y herramientas de planeación estratégica, la empresa cuenta con un sistema de evaluación de desempeño y un plan de incentivos, lo cual le ayuda a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados y mejores resultados comerciales. Además, se cuenta con un programa de inducción y capacitación permanente a los colaboradores, lo que mejora los niveles de cualificación laboral, genera mejores resultados técnicos en la operación del negocio e incentiva la innovación, la creatividad y la capacidad de mejorar continuamente los procesos internos.

Además de promover los incentivos laborales, la empresa realiza mediciones constantes del clima laboral que le permite detectar distintas fuentes de conflicto que podrían generar actitudes negativas en la organización que mermen la motivación del equipo y su productividad. Estas mediciones sumados a la excelente comunicación entre todos los niveles de la empresa mejoran el rendimiento y la productividad individual, reteniendo talentos, generando motivación, disminuyendo los porcentajes de ausentismo y potenciando el compromiso interno para con el negocio.

3. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

La productividad operacional está enfocada en los procesos y procedimientos, los equipos, la infraestructura con la que cuenta la empresa, la forma en la cual se planea la producción para la optimización de los recursos y las condiciones en las que los trabadores realizan su labor. Este componente permite medir la capacidad productiva y las restricciones que posee la empresa, así como la gestión operacional para responder los requerimientos del mercado.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL



La empresa puede poseer algún conocimiento del comportamiento del mercado; sin embargo, esto no se encuentra completamente alineado con los planes de producción; lo que desdibuja la estandarización de los procesos y por ende se dificulta el seguimiento y control de los mismos

y aunque la empresa, posee la infraestructura suficiente para poder responder a las variaciones del mercado, es indispensable que se refuerce a través de un mejoramiento de la planeación de la producción, la correlación entre su capacidad instalada y su capacidad utilizada

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

4. ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD

Contempla el diseño y la implementación de procesos y procedimientos, así como ejecución del plan de mejoramiento continuo, orientados a la estandarización de la producción. Este componente permite medir los esfuerzos que realizan en la empresa para lograr la satisfacción de los clientes, a través de la producción de bienes y servicios uniformes y que satisfagan sus requerimientos.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD



La empresa cuenta con el diseño de una política de calidad, estandarización y documentación de procesos clara, que le permite tener el insumo para generar planificaciones adecuadas acorde con los grupos de interés y asegurar su supervivencia en el mercado

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

5. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

Permite comprender aspectos como la formación pertinente a los trabajadores, la investigación de mercados y soluciones a sus problemas, a través de la elaboración de nuevos productos y servicios. Aquí se miden las acciones de la empresa para construir nuevas soluciones a problemas actuales y futuros de los clientes.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO



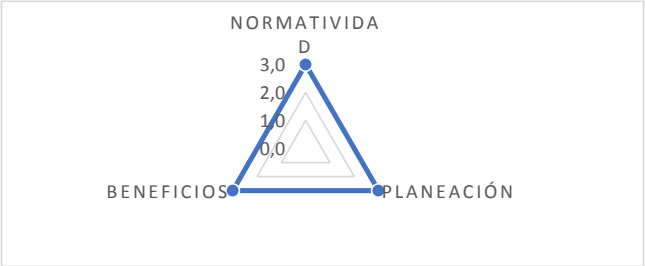
Identificar las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación no es prioritario para la empresa, por tanto, no se destina un presupuesto para tal fin, ni se realizan gestiones en ese sentido.

No están interesados en identificar tendencias en el mercado o nuevas tecnologías disponibles; ni en desarrollar nuevos productos o servicios, por ello no destinan recursos para diseñar un procedimiento formal que les permita prototipar y validar productos y/o servicios en el mercado.

6. GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Se identifica el nivel de conocimiento y aplicación que tiene la empresa sobre la normatividad asociada al marco financiero, tributario y contable, así como la planeación de las finanzas a través del registro oportuno de sus operaciones para la toma de decisiones gerenciales, que aseguren la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa en el mercado. Aquí se mide el nivel de gestión que realizan en la empresa sobre las finanzas, para asegurar el funcionamiento de la operación y la administración.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE



La empresa lleva su contabilidad y paga sus impuestos, conoce el marco normativo que regula su actividad comercial y se adapta al mismo. Gestiona adecuadamente los riesgos legales inherentes a su gestión financiera y contable, participa en talleres de socialización de las reformas a las normas y realiza monitoreo de dichos cambios.

Además de conocer la normatividad financiera y de llevar registros contables; tienen una estratégia financiera definida, elaboran presupuestos, cuentan con políticas de pagos a proveedores y políticas de créditos,
elaboran y analizan sus estados financieros para la toma de decisiones y construyen informes sobre los resultados de la gestión

Estos factores, pueden ayudarle en la generación de rentabilidad,siendo posible la generación de efectivo para financiar sus operaciones de corto plazo, lo que le permitiría pagar oportunamente sus obligaciones y redistribuir dividendos.

7. GESTIÓN LOGÍSTICA

Aborda la infraestructura de la empresa que soporta la cadena de suministro, la eficiencia de los procesos y el sistema para la evaluación del desempeño de los proveedores. Aquí se mide el nivel de eficiencia en costos y tiempos de la cadena de suministro de la empresa, lo cual incide en la competitividad operacional.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN LOGÍSTICA



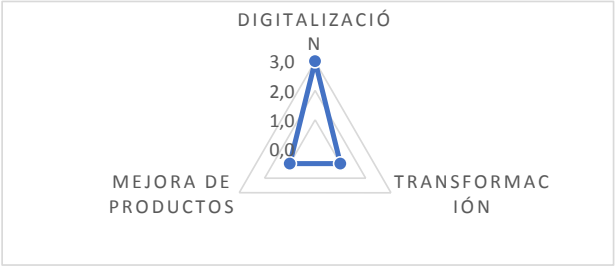
La empresa planea actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico a través de un sistema de administración de inventario el cual gestiona y han definido un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución de insumos y productos o servicios, lo cual contribuye positivamente en los costos y tiempo de entrega.

Poseen la infraestructura adecuada y suficiente para optimizar sus procesos logísticos; además tienen definido y gestionan un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de los proveedores en la empresa, el cual les permite se eficientes en los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los productos y/o servicios.

8. GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Es el nivel de apropiación de las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas, misionales y estratégicas de la empresa, lo cual permite contar con información oportuna para la toma de decisiones para el mejoramiento continuo, a partir del monitoreo de las tendencias del mercado y el grado de satisfacción de los clientes. Aquí se puede identificar el nivel de conocimiento y apropiación que tiene la empresa sobre las tecnologías de la información y las comunicaciones, para mejorar sus productos y/o servicios.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



La empresa hace uso constante de las herramientas digitales y tecnológicas tanto en la operación técnica, administrativa y en el desarrollo de actividades de mercadeo y ventas, lo cual le permite aprovechar las oportunidades de los entornos digitales para expandir su modelo de negocio, alcanzar nichos de mercado fuera de su entorno local, retroalimentación inmediata sobre la satisfacción con el producto o servicio por parte de sus clientes y consumidores; por ello la empresa puede responder rápidamente a sus inquietudes y solicitudes recibidas aumentando el nivel de satisfacción de sus

clientes.

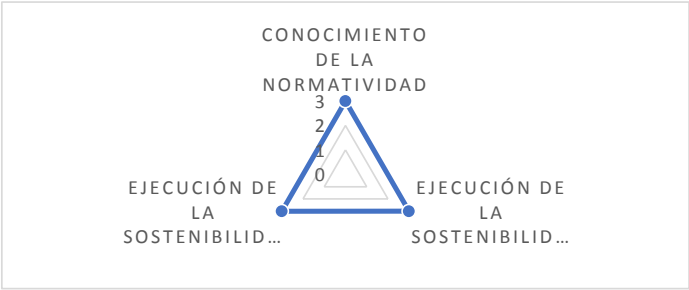
No hacen uso de las herramientas de almacenamiento y captura de información digitales que se pueden lograr a través de canales online, lo cual le generaría la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, para la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo de las ya existentes a nivel de mercadeo, ventas o administración, e incluso, le podría ayudar a tomar la decisión sobre la necesidad de considerar redefinir su modelo de negocio hacia una mayor participación del mercado digital.

Además de no hacer uso de herramientas digitales; no están interesados en lograr la mejora continua de sus procesos y productos y por ello no han realizado búsqueda de apoyo de instituciones públicas como el SENA o empresas privadas privados para incorporarse a la era digital de una forma más eficiente.

9. SOSTENIBILIDAD

Se aborda el nivel de conocimiento y aplicación de la normatividad ambiental, tanto en el diseño de los productos o servicios como en la ejecución de los procesos, buscando el mínimo impacto negativo al ambiente. Lo anterior permite identificar el nivel de riesgo que tiene la empresa asociado al nivel de cumplimiento sobre la normatividad ambiental y el riesgo reputacional, asociados al nivel de compromiso de la empresa con la producción sostenible.

DIAGNÓSTICO AREA SOSTENIBILIDAD



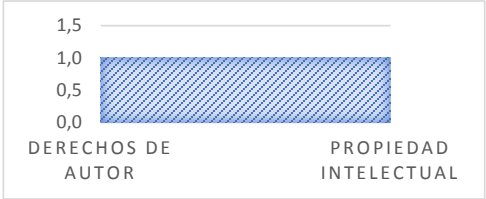
En la empresa conocen las normas y regulaciones que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan; también cumplen con los procedimientos que permiten enmarcar el desarrollo de las operaciones de la empresa, a los requerimientos normativos.

Además de conocer y gestionar la normatividad ambiental; han tomado las medidas pertinentes para asegurar el aprovechamiento eficiente de los recursos generando el mínimo de impacto en el ambiente a través del diseño de sus productos y/o servicios, lo que coloca a la empresa en una situación competitiva ventajosa.

10. ÁREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Aborda el conocimiento que tienen en la empresa sobre derechos de autor, sobre propiedad intelectual y sobre todo la forma en la que gestionan esos conocimientos en beneficio de la empresa, para la protección de sus invenciones y derechos derivados de esas invenciones, incluido los beneficios tributarios. Esto permite medir el nivel de conocimiento y gestión en la empresa para utilizar los mecanismos legales para proteger sus creaciones en invenciones.

DIAGNÓSTICO AREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL



Desconocen los procedimientos para la protección de las creaciones que realizan las empresas a través de los derechos de autor y derechos conexos; también, desconocen los beneficios e incentivos que otorga el Gobierno a empresas que hacen parte de las industrias culturales y creativas o de economía naranja.

En la empresa no aprovechan los beneficios tributarios que otorga el gobierno asociados a las creaciones e innovaciones de su empresa.

11. INDICADORES DE GESTIÓN

Esta información es el punto de partida del plan de acción, y permite definir la base del escalonamiento que tu empresa logrará a partir del trabajo conjunto entre su equipo de trabajo y el equipo de profesionales de los Centros de Desarrollo Empresarial del SENA. Esta información se utilizará única y exclusivamente para este proceso de acompañamiento.

INDICADORES DE GESTIÓN

Unidades mensuales vendidas producto estrella	30
Precio producto estrella o más vendido	$ 40.000
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 23.000
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 9.000
Gastos fijos mensuales	$ 250.000
La empresa exporta	NO
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 0
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	NO
Indice de productividad empresarial	1,717 Positivo

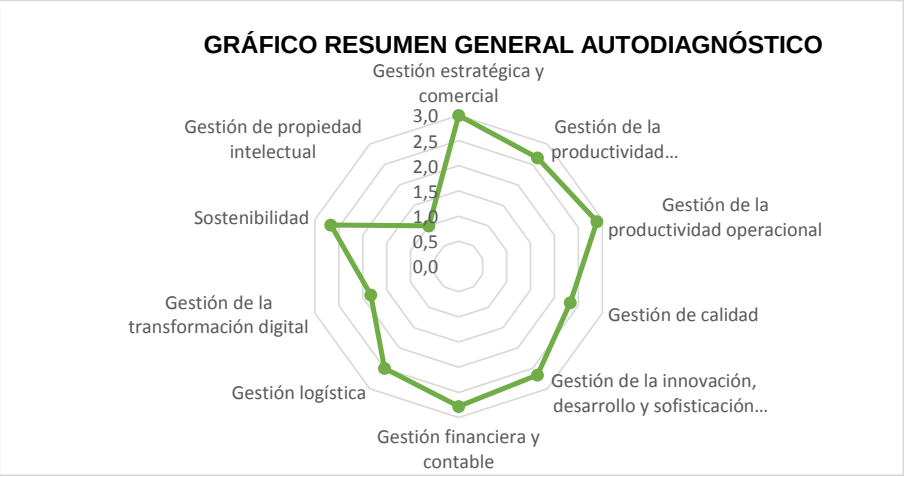
EMPRESA

Comercializadora Maria Bonita

INFORME DE AUTODIAGNÓSTICO

PRESENTACIÓN

La información aquí consignada corresponde a los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico. Este informe apoyará el plan de acción a realizar para mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de su empresa.



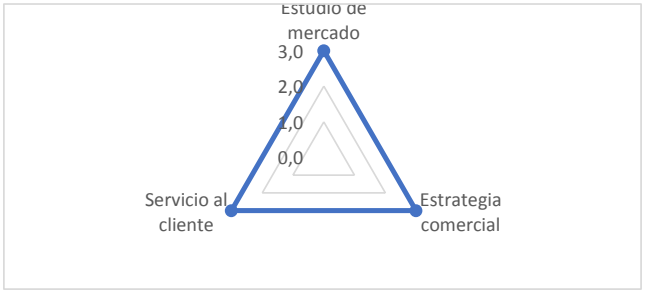
La empresa cuenta en las areas de Gestión estratégica y comercial y Gestión de la productividad operacional sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Gestión de la transformación digital y Gestión de propiedad intelectual , para lo cual se recomienda incluir estrategias de mejora dentro del plan de acción que se acordará con el profesional asignado

1. ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

Esta área contempla las decisiones y acciones en la empresa para defender su participación en el mercado, llegar a nuevos segmentos de mercado, incluidos los esfuerzos para la internacionalización a través de la estrategia del marketing mix, la construcción de una marca y la vigilancia tecnológica. El diagnóstico en esta área permite identificar la participación de la empresa en el mercado, el tamaño del mercado y las restricciones para el crecimiento que tiene la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL



La empresa se caracteriza por tener un amplio conocimiento del mercado en el cual desarrolla su actividad económica, conoce al protagonista de su modelo de negocio, lo cual le permite empatizar y ofrecer la mejor solución a las necesidades de sus clientes y consumidores. Tiene control sobre los movimientos de la competencia y las tendencias locales y nacionales, que le permiten anticiparse en el mercado.
Se resalta que, la empresa lleva a cabo estrategias de mercadeo y ventas planificadas a partir del estudio de mercado, lo cual, le permiten orientar todas sus acciones de forma funcional y eficiente para lograr los mejores resultados en posicionamiento de la empresa, aumento de las ventas, fidelización de clientes y demás objetivos propuestos.

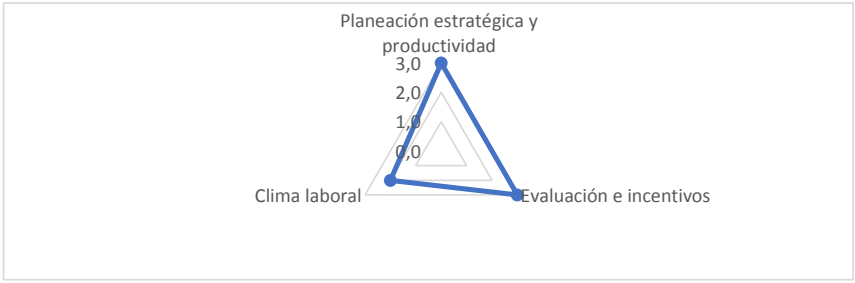
Al igual que la positiva gestión comercial que viene desarrollando; la empresa tambien se preocupa permanentemente por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, implementa acciones de fidelización, co-creación e innovación que le permiten ganar espacio en el mercado, diversificar constantemente su portafolio de bienes y servicios, y mantener los buenos resultados comerciales.

2. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL

El énfasis de la productividad laboral está dado en el talento humano, el nivel de apropiación que tiene la empresa en sus procesos de gestión, el conocimiento de la normatividad aplicable y las políticas que implementan en la empresa para movilizar a sus trabajadores hacia el logro de los objetivos estratégicos. Este componente del diagnóstico permite identificar las habilidades, competencias y motivación que tienen los trabajadores para alcanzar los objetivos que se propone la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL (GESTIÓN DE

TALENTO HUMANO)



Es importante resaltar que, la empresa hace uso de las herramientas de planeación estratégica que le permiten tener una organización y visión clara del funcionamiento operativo del negocio y del camino hacia donde quieren dirigir todas sus acciones para cumplir los objetivos de productividad, clima laboral y demás estrategias e indicadores de gestión.

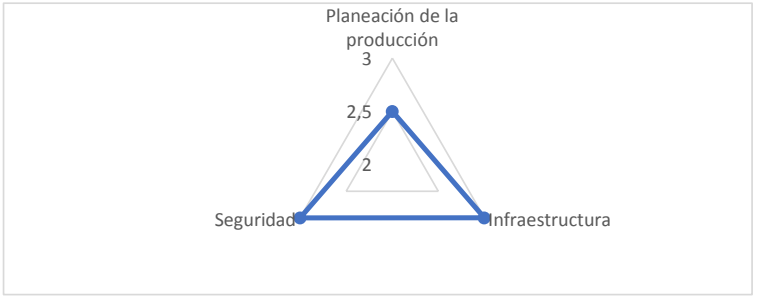
De igual forma, la empresa cuenta con un sistema de evaluación de desempeño y un plan de incentivos, lo cual le ayuda a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados y mejores resultados comerciales. Además, se cuenta con un programa de inducción y capacitación permanente a los colaboradores, lo que mejora los niveles de cualificación laboral, genera mejores resultados técnicos en la operación del negocio e incentiva la innovación, la creatividad y la capacidad de mejorar continuamente los procesos internos.

Además de promover los incentivos laborales y evaluación de desempeño, la empresa realiza algunos esfuerzos para medir el clima laboral y poder detectar distintas fuentes de conflicto que podrían generar actitudes negativas en la organización que mermen la motivación del equipo y su productividad. Estas mediciones sumados a la excelente comunicación entre todos los niveles de la empresa mejoran el rendimiento y la productividad individual, reteniendo talentos, generando motivación, disminuyendo los porcentajes de ausentismo y potenciando el compromiso interno para con el negocio.

3. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

La productividad operacional está enfocada en los procesos y procedimientos, los equipos, la infraestructura con la que cuenta la empresa, la forma en la cual se planea la producción para la optimización de los recursos y las condiciones en las que los trabadores realizan su labor. Este componente permite medir la capacidad productiva y las restricciones que posee la empresa, así como la gestión operacional para responder los requerimientos del mercado.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL



La empresa puede poseer algún conocimiento del comportamiento del mercado; sin embargo, esto no se encuentra completamente alineado con los planes de producción; lo que desdibuja la estandarización de los procesos y por ende se dificulta el seguimiento y control de los mismos

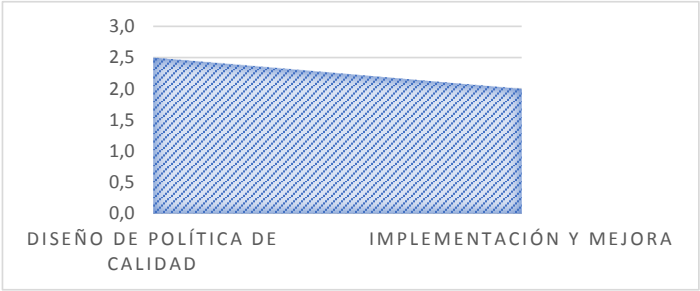
y aunque la empresa, posee la infraestructura suficiente para poder responder a las variaciones del mercado, es indispensable que se refuerce a través de un mejoramiento de la planeación de la producción, la correlación entre su capacidad instalada y su capacidad utilizada

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

4. ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD

Contempla el diseño y la implementación de procesos y procedimientos, así como ejecución del plan de mejoramiento continuo, orientados a la estandarización de la producción. Este componente permite medir los esfuerzos que realizan en la empresa para lograr la satisfacción de los clientes, a través de la producción de bienes y servicios uniformes y que satisfagan sus requerimientos.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD



La empresa tiene algunos conocimientos básicos de las políticas de calidad y puede contar con acercamientos a la estandarización y documentación de los procesos y aunque es consciente de la importancia de los mismos, se sugiere que su implementación se complete en la totalidad del proceso y sus resultados sean utilizados como insumo a las decisiones gerenciales.

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

5. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

Permite comprender aspectos como la formación pertinente a los trabajadores, la investigación de mercados y soluciones a sus problemas, a través de la elaboración de nuevos productos y servicios. Aquí se miden las acciones de la empresa para construir nuevas soluciones a problemas actuales y futuros de los clientes.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO



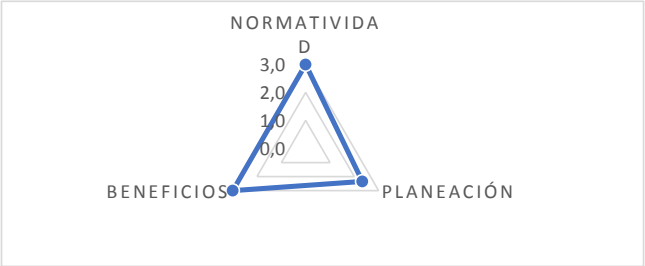
Identificar las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación no es prioritario para la empresa, por tanto, no se destina un presupuesto para tal fin, ni se realizan gestiones en ese sentido.

Porque monitorean el comportamiento del mercado, las tendencias y preferencias de los clientes; les es fácil Implementar metodologías y procedimientos formales para identificar la viabilidad de nuevos productos y/o servicios, a través del desarrollo de prototipos los cuales son validados en el mercado, lo cual les permite posicionarse en el mercado.

6. GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Se identifica el nivel de conocimiento y aplicación que tiene la empresa sobre la normatividad asociada al marco financiero, tributario y contable, así como la planeación de las finanzas a través del registro oportuno de sus operaciones para la toma de decisiones gerenciales, que aseguren la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa en el mercado. Aquí se mide el nivel de gestión que realizan en la empresa sobre las finanzas, para asegurar el funcionamiento de la operación y la administración.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE



La empresa lleva su contabilidad y paga sus impuestos, conoce el marco normativo que regula su actividad comercial y se adapta al mismo. Gestiona adecuadamente los riesgos legales inherentes a su gestión financiera y contable, participa en talleres de socialización de las reformas a las normas y realiza monitoreo de dichos cambios.

Además, llevan a cabo algunos elementos que hacen parte de una estratégia financiera definida como puede ser la realización de presupuestos, políticas de créditos, políticas de pagos a proveedores, entre otras; sin embargo, éstos no se encuentran documentados, ni se les hace seguimiento periodico a su cumplimiento.

Sin embargo, a pesar de que la estratégia financiera no esta documentada; es posible que hayan generado rentabilidad en los últimos años de operación, pudiendo contar con suficiente efectivo para financiar sus operaciones de corto plazo, lo que les permitiría pagar oportunamente sus obligaciones y redistribuir dividendos.

7. GESTIÓN LOGÍSTICA

Aborda la infraestructura de la empresa que soporta la cadena de suministro, la eficiencia de los procesos y el sistema para la evaluación del desempeño de los proveedores. Aquí se mide el nivel de eficiencia en costos y tiempos de la cadena de suministro de la empresa, lo cual incide en la competitividad operacional.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN LOGÍSTICA



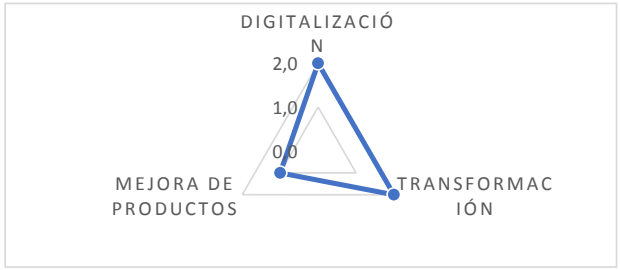
La empresa realiza actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico sin embargo no lo hace en marco de un sistema de planeación; en la empresa gestionan inventarios de forma empírica y han definido un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución de insumos y productos o servicios.

Poseen la infraestructura, pero no es adecuada, ni suficiente para optimizar sus procesos logísticos; sin embargo, tienen definido y gestionan un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de los proveedores en la empresa, el cual les permite se eficientes en los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los productos y/o servicios.

8. GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Es el nivel de apropiación de las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas, misionales y estratégicas de la empresa, lo cual permite contar con información oportuna para la toma de decisiones para el mejoramiento continuo, a partir del monitoreo de las tendencias del mercado y el grado de satisfacción de los clientes. Aquí se puede identificar el nivel de conocimiento y apropiación que tiene la empresa sobre las tecnologías de la información y las comunicaciones, para mejorar sus productos y/o servicios.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



La empresa tiene algunos avances en el uso de las herramientas digitales y tecnológicas tanto en la operación técnica, administrativa y en el desarrollo de actividades de mercadeo y ventas, lo cual le permite aprovechar algunas oportunidades de los entornos digitales para expandir su modelo de negocio, alcanzar nichos de mercado fuera de su entorno local, realizando retroalimentación ocasional sobre la satisfacción con el producto o servicio por parte de sus clientes y consumidores; por ello la el nivel de satisfacción de sus clientes es bueno.

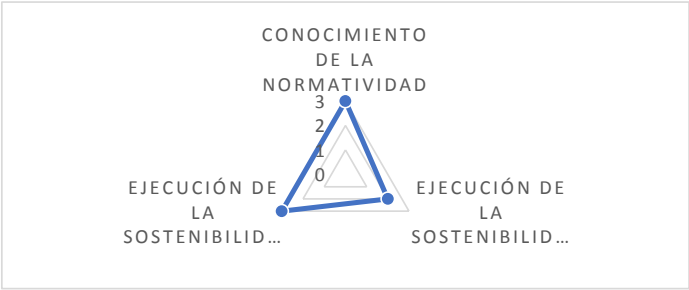
La empresa conoce de transformación digital, pero solo hace uso de algunas herramientas de almacenamiento y captura de información digitales que se pueden lograr a través de sus canales online; aumentar sus esfuerzos en esta área le generaría la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, para la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo de las ya existentes a nivel de mercadeo, ventas o administración, e incluso, le podría ayudar a tomar la decisión sobre la necesidad de redefinir su modelo de negocio hacia una mayor participación del mercado digital.

Las herramientas digitales y tecnológicas tiene importancia media en la empresa; y no tiene interes en lograr la mejora continua de sus procesos y productos y por ello no han realizado búsqueda de apoyo de instituciones públicas el SENA o empresas privadas privados para incorporarse a la era digital de una forma más eficiente.

9. SOSTENIBILIDAD

Se aborda el nivel de conocimiento y aplicación de la normatividad ambiental, tanto en el diseño de los productos o servicios como en la ejecución de los procesos, buscando el mínimo impacto negativo al ambiente. Lo anterior permite identificar el nivel de riesgo que tiene la empresa asociado al nivel de cumplimiento sobre la normatividad ambiental y el riesgo reputacional, asociados al nivel de compromiso de la empresa con la producción sostenible.

DIAGNÓSTICO AREA SOSTENIBILIDAD



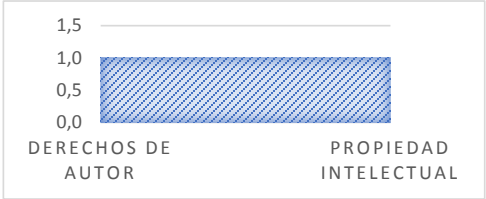
En la empresa conocen las normas y regulaciones que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan; también cumplen con los procedimientos que permiten enmarcar el desarrollo de las operaciones de la empresa, a los requerimientos normativos.

Conocen y gestionan la normatividad ambiental; pero solo cumplen con algunas de las prácticas ambientales en diseño de productos y/o servicios, orientadas al aprovechamiento eficiente de los recursos y la generación del mínimo de impacto en el ambiente, existiendo otros aspectos de la planeación que se deben contemplar para ser sostenibles.

10. ÁREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Aborda el conocimiento que tienen en la empresa sobre derechos de autor, sobre propiedad intelectual y sobre todo la forma en la que gestionan esos conocimientos en beneficio de la empresa, para la protección de sus invenciones y derechos derivados de esas invenciones, incluido los beneficios tributarios. Esto permite medir el nivel de conocimiento y gestión en la empresa para utilizar los mecanismos legales para proteger sus creaciones en invenciones.

DIAGNÓSTICO AREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL



Desconocen los procedimientos para la protección de las creaciones que realizan las empresas a través de los derechos de autor y derechos conexos; también, desconocen los beneficios e incentivos que otorga el Gobierno a empresas que hacen parte de las industrias culturales y creativas o de economía naranja.

En la empresa no aprovechan los beneficios tributarios que otorga el gobierno asociados a las creaciones e innovaciones de su empresa.

11. INDICADORES DE GESTIÓN

Esta información es el punto de partida del plan de acción, y permite definir la base del escalonamiento que tu empresa logrará a partir del trabajo conjunto entre su equipo de trabajo y el equipo de profesionales de los Centros de Desarrollo Empresarial del SENA. Esta información se utilizará única y exclusivamente para este proceso de acompañamiento.

INDICADORES DE GESTIÓN

Unidades mensuales vendidas producto estrella	5.000
Precio producto estrella o más vendido	$ 100.000
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 60.000
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 12.000
Gastos fijos mensuales	$ 43.600.000
La empresa exporta	NO
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 0
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	NO
Indice de productividad empresarial	1,667 Positivo

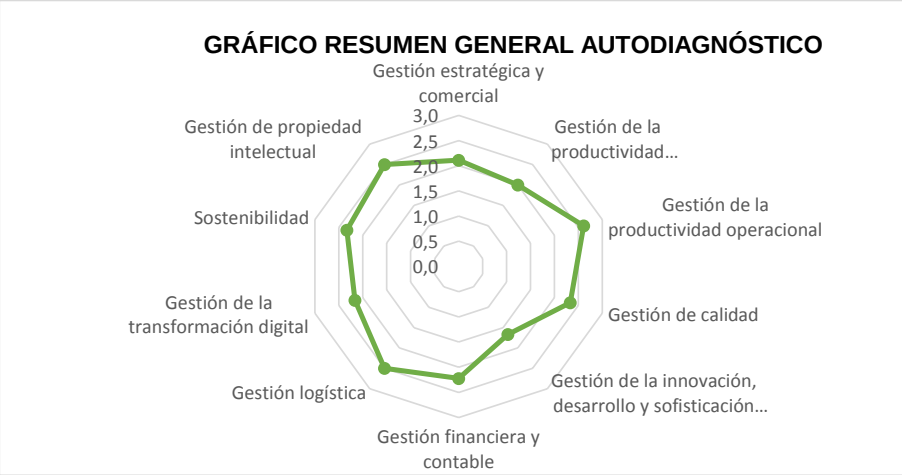
EMPRESA

Uhlala Sas

INFORME DE AUTODIAGNÓSTICO

PRESENTACIÓN

La información aquí consignada corresponde a los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico. Este informe apoyará el plan de acción a realizar para mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de su empresa.



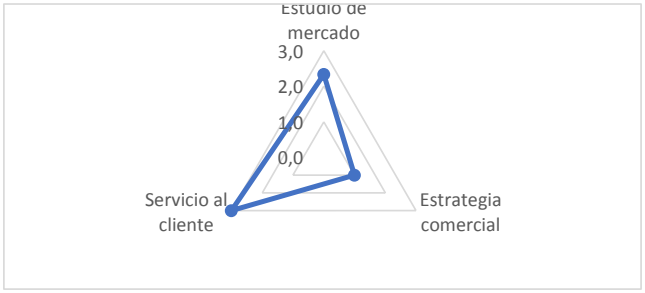
La empresa cuenta en las areas de Gestión de la productividad operacional y Gestión de propiedad intelectual sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Gestión de la productividad administrativa y laboral (gestión de talento humano) y Gestión de la innovación, desarrollo y sofisticación de producto, para lo cual se recomienda incluir estrategias de mejora dentro del plan de acción que se acordará con el profesional asignado

1. ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

Esta área contempla las decisiones y acciones en la empresa para defender su participación en el mercado, llegar a nuevos segmentos de mercado, incluidos los esfuerzos para la internacionalización a través de la estrategia del marketing mix, la construcción de una marca y la vigilancia tecnológica. El diagnóstico en esta área permite identificar la participación de la empresa en el mercado, el tamaño del mercado y las restricciones para el crecimiento que tiene la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL



La empresa aplica algún tipo de herramientas de estudios de mercado que incluye análisis de tendencias y análisis de la competencia, no obstante, aun es necesario profundizar en este tipo de investigaciones que le permita tener mas información para la toma de decisiones estratégicas del negocio.
FALSO

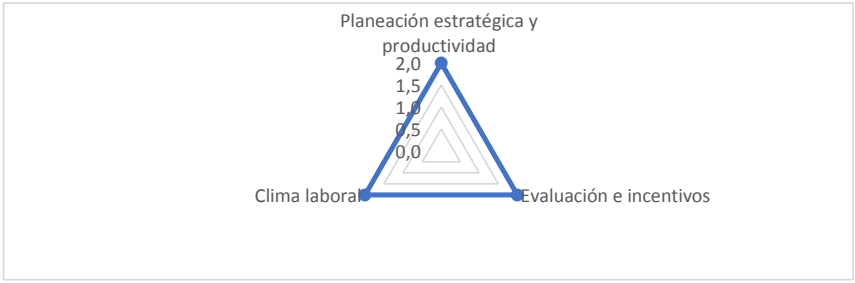
Si bien el negocio no aplica estrategias de mercadeo y ventas de manera permanente; la empresa se destaca por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, implementa acciones de fidelización, co-creación e innovación que le permiten ganar espacio en el mercado, diversificar constantemente su portafolio de bienes y servicios, y mantener aceptables resultados en la gestión comercial.

2. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL

El énfasis de la productividad laboral está dado en el talento humano, el nivel de apropiación que tiene la empresa en sus procesos de gestión, el conocimiento de la normatividad aplicable y las políticas que implementan en la empresa para movilizar a sus trabajadores hacia el logro de los objetivos estratégicos. Este componente del diagnóstico permite identificar las habilidades, competencias y motivación que tienen los trabajadores para alcanzar los objetivos que se propone la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL (GESTIÓN DE

TALENTO HUMANO)



Es importante resaltar que, la empresa hace uso de algunas de las herramientas de planeación estratégica que le permiten tener una organización y visión funcional del negocio y establecer el camino hacia donde quieren dirigir todas sus acciones para cumplir los objetivos de productividad, clima laboral y demás estrategias e indicadores de gestión.

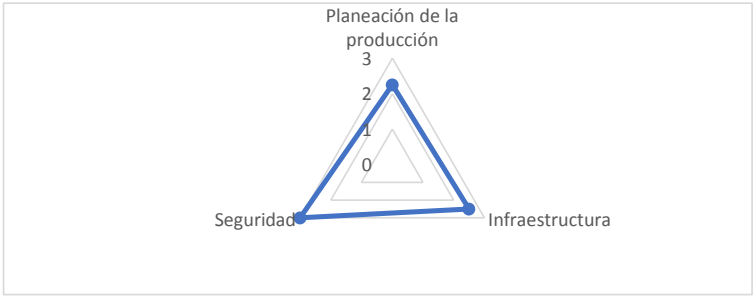
Al igual que se manejan algunas de las acciones y herramientas de planeación estrategica, la empresa tambien se encuentra en proceso de mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, lo cual le ayudará a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados y mejores resultados comerciales. Además, se podrá aprovechar la estrategia de los programas de inducción y capacitación permanente a los colaboradores, para mejorar los niveles de cualificación laboral, generar mejores resultados técnicos en la operación del negocio e incentivar la innovación, la creatividad y la capacidad de mejorar continuamente los procesos internos.

Junto con los esfuerzos para mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, la empresa tambien realiza algunos esfuerzos para medir el clima laboral y poder detectar distintas fuentes de conflicto que podrían generar actitudes negativas en la organización que mermen la motivación del equipo y su productividad. Estas mediciones sumados a la excelente comunicación entre todos los niveles de la empresa mejoran el rendimiento y la productividad individual, reteniendo talentos, generando motivación, disminuyendo los porcentajes de ausentismo y potenciando el compromiso interno para con el negocio.

3. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

La productividad operacional está enfocada en los procesos y procedimientos, los equipos, la infraestructura con la que cuenta la empresa, la forma en la cual se planea la producción para la optimización de los recursos y las condiciones en las que los trabadores realizan su labor. Este componente permite medir la capacidad productiva y las restricciones que posee la empresa, así como la gestión operacional para responder los requerimientos del mercado.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL



La empresa puede poseer algún conocimiento del comportamiento del mercado; sin embargo, esto no se encuentra completamente alineado con los planes de producción; lo que desdibuja la estandarización de los procesos y por ende se dificulta el seguimiento y control de los mismos

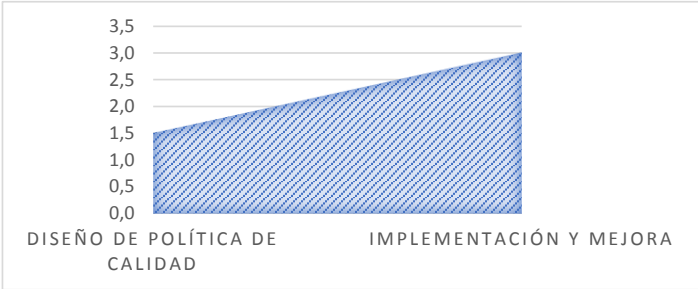
Además, aunque la empresa posee algunos elementos de infraestructura que permiten su actual operatividad; es posible, que puedan existir riesgos si se ven enfrentados a reaccionar ante posibles variaciones del mercado que ocasionen un desequilibrio entre la capacidad instalada y la capacidad utilizada

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

4. ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD

Contempla el diseño y la implementación de procesos y procedimientos, así como ejecución del plan de mejoramiento continuo, orientados a la estandarización de la producción. Este componente permite medir los esfuerzos que realizan en la empresa para lograr la satisfacción de los clientes, a través de la producción de bienes y servicios uniformes y que satisfagan sus requerimientos.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD



La empresa carece de estandarizaciones y documentaciones de los procesos, lo que la convierte en un sistema vulnerable a los cambios del mercado y condiciones productivas, ya que sus decisiones gerenciales están siendo tomadas sin mandos de control y parámetros claros que sirvan de base de decisión.

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

5. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

Permite comprender aspectos como la formación pertinente a los trabajadores, la investigación de mercados y soluciones a sus problemas, a través de la elaboración de nuevos productos y servicios. Aquí se miden las acciones de la empresa para construir nuevas soluciones a problemas actuales y futuros de los clientes.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO



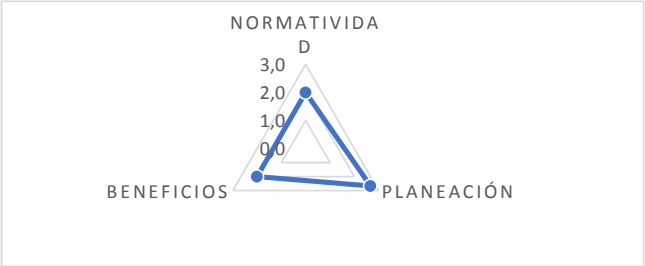
Identificar las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación no es prioritario para la empresa, por tanto, no se destina un presupuesto para tal fin, ni se realizan gestiones en ese sentido.

Porque monitorean el comportamiento del mercado, las tendencias y preferencias de los clientes; les es fácil Implementar metodologías y procedimientos formales para identificar la viabilidad de nuevos productos y/o servicios, a través del desarrollo de prototipos los cuales son validados en el mercado, lo cual les permite posicionarse en el mercado.

6. GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Se identifica el nivel de conocimiento y aplicación que tiene la empresa sobre la normatividad asociada al marco financiero, tributario y contable, así como la planeación de las finanzas a través del registro oportuno de sus operaciones para la toma de decisiones gerenciales, que aseguren la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa en el mercado. Aquí se mide el nivel de gestión que realizan en la empresa sobre las finanzas, para asegurar el funcionamiento de la operación y la administración.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE



La empresa conoce el marco normativo que regula su actividad comercial y se adapta parcialmente al mismo. Gestiona empíricamente los riesgos legales inherentes a su gestión financiera y contable, pero no realiza monitoreo de los cambios en el marco legal que pueden afectar su operación.

Además, cuentan sólo con algunos elementos de una estratégia financiera definida, como pueden ser: presupuestos, políticas de créditos y políticas de pagos a proveedores; sin embargo, no estan documentados, ni se hace seguimiento periodico a su cumplimiento

Por otro lado, al estar la estratégia financiera definida pero no documentada; es factible que hayan generado únicamente niveles medios de rentabilidad financiera en los últimos años de operación, siendo así, es posible que los ingresos recibidos alcancen únicamente a cubrir los gastos de la empresa, lo cual limita el pago oportuno de obligaciones.

7. GESTIÓN LOGÍSTICA

Aborda la infraestructura de la empresa que soporta la cadena de suministro, la eficiencia de los procesos y el sistema para la evaluación del desempeño de los proveedores. Aquí se mide el nivel de eficiencia en costos y tiempos de la cadena de suministro de la empresa, lo cual incide en la competitividad operacional.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN LOGÍSTICA



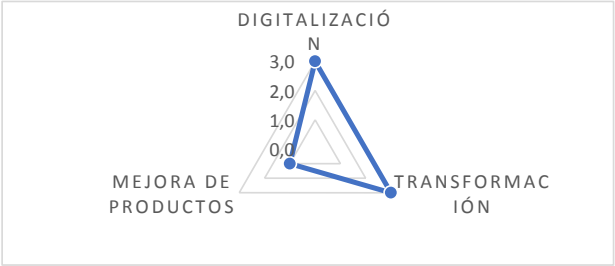
La empresa realiza actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico sin embargo no lo hace en marco de un sistema de planeación; en la empresa gestionan inventarios de forma empírica y han definido un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución de insumos y productos o servicios.

Poseen la infraestructura, pero no es adecuada, ni suficiente para optimizar sus procesos logísticos; sin embargo, tienen definido y gestionan un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de los proveedores en la empresa, el cual les permite se eficientes en los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los productos y/o servicios.

8. GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Es el nivel de apropiación de las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas, misionales y estratégicas de la empresa, lo cual permite contar con información oportuna para la toma de decisiones para el mejoramiento continuo, a partir del monitoreo de las tendencias del mercado y el grado de satisfacción de los clientes. Aquí se puede identificar el nivel de conocimiento y apropiación que tiene la empresa sobre las tecnologías de la información y las comunicaciones, para mejorar sus productos y/o servicios.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



La empresa hace uso constante de las herramientas digitales y tecnológicas tanto en la operación técnica, administrativa y en el desarrollo de actividades de mercadeo y ventas, lo cual le permite aprovechar las oportunidades de los entornos digitales para expandir su modelo de negocio, alcanzar nichos de mercado fuera de su entorno local, retroalimentación inmediata sobre la satisfacción con el producto o servicio por parte de sus clientes y consumidores; por ello la empresa puede responder rápidamente a sus inquietudes y solicitudes recibidas aumentando el nivel de satisfacción de sus

clientes.

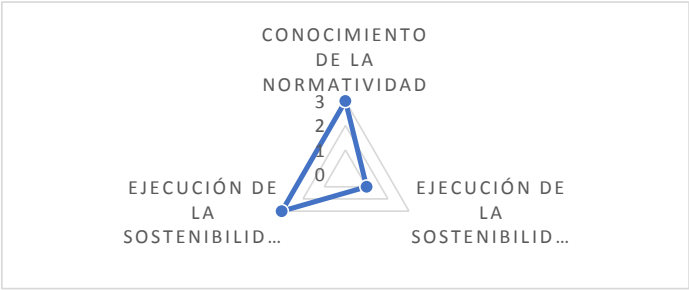
Hacen uso de las herramientas de almacenamiento y captura de información digitales a través de sus canales online, lo cual le genera la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo de las ya existentes a nivel de mercadeo, ventas o administración, incluso, la empresa considera redefinir su modelo de negocio hacia una mayor participación del mercado digital

Si bien la empresa le da una alta importancia a las herramientas digitales y tecnológicas que tiene a disposición para mejorar el modelo de negocio operativo, administrativo y comercial, y con ello, incorporarse a la era digital de una forma más eficiente; hasta el momento no se ha iniciado el proceso de búsqueda de apoyo institucional en los laboratorios del SENA o a través de asesores privados para buscar mejora continua de sus procesos y/o productos.

9. SOSTENIBILIDAD

Se aborda el nivel de conocimiento y aplicación de la normatividad ambiental, tanto en el diseño de los productos o servicios como en la ejecución de los procesos, buscando el mínimo impacto negativo al ambiente. Lo anterior permite identificar el nivel de riesgo que tiene la empresa asociado al nivel de cumplimiento sobre la normatividad ambiental y el riesgo reputacional, asociados al nivel de compromiso de la empresa con la producción sostenible.

DIAGNÓSTICO AREA SOSTENIBILIDAD



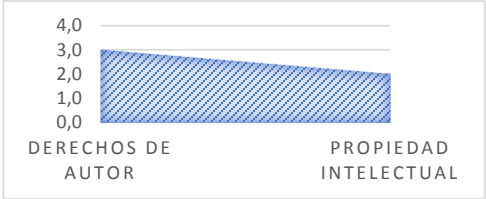
En la empresa conocen las normas y regulaciones que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan; también cumplen con los procedimientos que permiten enmarcar el desarrollo de las operaciones de la empresa, a los requerimientos normativos.

Conocen y gestionan la normatividad ambiental; pero solo cumplen con algunas de las prácticas ambientales en diseño de productos y/o servicios, orientadas al aprovechamiento eficiente de los recursos y la generación del mínimo de impacto en el ambiente, existiendo otros aspectos de la planeación que se deben contemplar para ser sostenibles.

10. ÁREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Aborda el conocimiento que tienen en la empresa sobre derechos de autor, sobre propiedad intelectual y sobre todo la forma en la que gestionan esos conocimientos en beneficio de la empresa, para la protección de sus invenciones y derechos derivados de esas invenciones, incluido los beneficios tributarios. Esto permite medir el nivel de conocimiento y gestión en la empresa para utilizar los mecanismos legales para proteger sus creaciones en invenciones.

DIAGNÓSTICO AREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL



Conocen los procedimientos para la protección de los beneficios frutos de las creaciones que realizan en la empresa, a través de los derechos de autor y derechos conexos; también, conocen y gestionan los beneficios e incentivos que otorga el Gobierno, a empresas que hacen parte de las industrias culturales y creativas o de economía naranja.

En la empresa tienen algunos conocimientos sobre los beneficios tributarios que otorga el gobierno a las creaciones e innovación de su empresa, pero no los han aprovechado.

11. INDICADORES DE GESTIÓN

Esta información es el punto de partida del plan de acción, y permite definir la base del escalonamiento que tu empresa logrará a partir del trabajo conjunto entre su equipo de trabajo y el equipo de profesionales de los Centros de Desarrollo Empresarial del SENA. Esta información se utilizará única y exclusivamente para este proceso de acompañamiento.

INDICADORES DE GESTIÓN

Unidades mensuales vendidas producto estrella	400
Precio producto estrella o más vendido	$ 13.000
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 7.000
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 2.000
Gastos fijos mensuales	$ 500.000
La empresa exporta	NO
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 0
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	SI
Indice de productividad empresarial	1,856 Positivo

521010

San Juan de Pasto,

Ingeniero
Tarik Alexander Luna Villarreal
Coordinador Grupo de Apoyo Administrativos
Centro Internacional de producción Limpia Lope
SENA Regional Nariño.
taluna@sena.edu.co
San Juan de Pasto

ASUNTO: Legalización Orden de Viaje- 32524 – Cumbal

Cordial saludo, ingeniero Luna:

Respetuosamente remito a usted la legalización de la comisión realizada por la Orientadora MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA, adscrita al Centro de Desarrollo Empresarial.

Legalización Comisión de Servicios AUT No. 32524
Objeto Comisión: Realizar orientación acerca de los servicios prestados por el SBDC y diferentes convocatorias de Fondo Emprender.
Comisionado: MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA
Ruta: Ipiales – Cumbal – Ipiales
Fecha: 19/07/2024 - 19/07/2024

Atentamente,

Firmado digitalmente por BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Fecha: 2024.07.26 15:14:52 -05'00'

BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Director Regional (E) SENA Nariño

Anexos:

- Formato de autorización SIIF Nación
- Informe de Comisión de servicios
- Evidencias

Elaboró: Diana Cristina Fuertes Torres
Profesional G04 Emprendimiento
Supervisora del Contrato

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHbchamorr	BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-052-000000	SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL
Fecha y Hora Generación Reporte:	lunes, 8 de julio de 2024	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	32524	**Fecha Solicitud**	2024-07-08	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2024-07-08	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	No	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Emprendimiento			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	6424	**Dependencia Solicitante**	101039 DESPACHO REGIONAL-EMPRENDIMIENTO
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3602-1300-10-20308E-3602032-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA PARA EL EMPRENDIMIENTO - DESARROLLO DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIALES PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS A NIVEL NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	-

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA	CC: 1088728481	CONTRATISTA	Autorizada	2024-07-19	2024-07-19	NARIÑO / IPIALES	NARIÑO / CUMBAL	0,5	No	50	0,5	4.885.000,00	252.390,00	126.195,00	0,00	126.195,00	Realizar orientacion aserca de los servicios prestados por el SBDC y diferentes convocatorias de Fondo Emprender
											Totales Solicitud de Comisión			**126.195,00**	**0,00**	**126.195,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

Realizar orientacion aserca de los servicios prestados por el SBDC y diferentes convocatorias de Fondo Emprender

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara	Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2024/07/08 15:14:47 -05:00

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHbchamorr	BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-052-000000	SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL
Fecha y Hora Generación Reporte:	lunes, 8 de julio de 2024	

Firma Responsable

Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	08/07/2024 13:51:49

Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: MHbchamorr
8/07/2024 3:14:57 p. m.

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA (En la que se presenta el informe)
Ipiales, 19 de julio de 2024

PRESENTADO A: (Nombre del ordenador del gasto y cargo)
Bernardo Arturo Chamorro Guevara

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
32524	19/07/2024	19/07/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
		Municipio de Cumbal

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial.
2. Orientación y socialización de la convocatoria Campesina.

RESULTADOS:

1. Verificación de cumplimiento de requisitos para su respectiva inscripción en la línea de Fortalecimiento de fondo emprender.

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

1. Registro fotográfico
2. Listado de asistencia

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Verificación de cumplimiento de requisitos para convocatoria Economía campesina	Malory viviana jurado	19/07/02024
2. Inscripción a plataforma fondo emprender	Malory viviana jurado	19/07/2024

CONCLUSIÓNES:

1.Se logro realizar la visita a la Asociación Campo Verde, la cual se creó en el año 2010, y ya tienen un mercado establecido en la parte láctea del municipio de Cumbal, lo cual es meritorio fortalecer mediante el servicio que ofrece el SENA con sus diferentes programas y las convocatorias de Fondo Emprender.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
Malory Viviana Jurado Guevara		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
DIANA FUERTES		Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2024.07.26 14:29:00 -05'00'

Registro fotográfico. Socialización de convocatoria fondo emprender – Economía Campesina a la asociación Campo Verde.





Registro fotográfico. Asociación Campo Verde

	Versión: 06
	Código: GEE-F-010

Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo

Formato Lista de asistencia a Eventos de Orientación y Entrenamiento

Tipo de sesión:	ORIENTACION
Modalidad:	PRESENCIAL
Fecha evento dd/mm/aaaa	7/19/2024
Hora	9:00:00 AM
Regional	Nariño
Centro de Desarrollo Empresarial	52-Centro Sur Colombiano de Logística Internacional
Departamento / Regional	Nariño
Municipio	Cumbal
Título Charla	ORIENTACION SERVICIOS CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y CONVOCATORIA ECONOMIA CAMPESINA
Expositor	MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA
Orientador responsable	MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012 Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Los campos se deben llenar en orden. Las celdas de los encabezados en color Verde se llenan automáticamente a medida que se ingresa la información.

	Principales				SENA											
#	Nombres	Apellidos	Departamento	Municipio	Tipo de Identificación	Número de Identificación	F. Nacim. dd/mm/aaaa	Edad	Género	Nacionalidad	E-mail	Clasificación Población	Tipo de Emprendedor	Nivel de Formación	Celular
1	Gerardo	Chiran	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,510,755	1/20/1961	63	Masculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	3145750919
2	Rosa	Cuaical	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	27,173,963	10/9/1961	62	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	
3	Gilberto	Alpala	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,512,805	6/18/1976	48	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Sin educación	3122465326
4	Martha Lucia	Tapie	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	1,088,593,501	2/25/1992	32	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3043330711
5	Laura Elisa	Quelal	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	27,175,487	4/12/1961	63	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	3043330711
6	Luz	Tapie	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	27,174,674	9/4/1967	56	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Sin título	3128095798
7	Segundo David	Termal	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	5,341,868	1/20/1959	65	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	3128095798
8	Nestor	Alpala	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	5,239,938	12/3/1956	67	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	3137228797
9	Alba Nelly	Tapie	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	1,088,594,444	6/17/1993	31	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3148094935
10	Jorge Alirio	Guerrero	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,511,437	6/1/1970	54	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3169115481
11	Adriana Yolanda	Cuaical	Nariño	Cumbal	Tarjeta de Identidad	1,088,592,420	12/14/2008	15	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Sin título	3116289303
12	Diana	Cuaical	Nariño	Cumbal	Tarjeta de Identidad	1,088,591,610	4/4/2007	17	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3103962965
13	Ana Lucelly	Puerres	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	59,586,355	12/15/1978	45	Femenino	Colombiano	analu@gmail.com	Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3235514881
14	Segundo Orlando	Alpala	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,512,884	4/30/1977	47	Maculino	Colombiano	orlando33@gmail.com	Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3173613664
15	Adriana Del Carmen	Puerres	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	27,177,903	3/7/1983	41	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3102192128
16	Omaira Adriana	Taimal	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	1,088,589,635	5/28/1985	39	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3155317432
17	Adriana Lucia	Cuaical Taimal	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	1,088,598,369	3/8/1998	26	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3206422659
18	Segundo	Tapie	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,511,668	5/19/1971	53	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	3207663774
19	Miceno	Cuaical	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	5,238,683	7/11/1994	30	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3137696361
20	Ever	Valenzuela	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	1,088,594,215	3/22/1993	31	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3105250584
21	Arcesio	Valenzuela	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,512,686	3/22/1974	50	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	3235832686
22	Pedro	Tapie	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,512,907	6/9/1976	48	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Primaria	3135247023
23	Arturo	Cuaical	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	87,511,533	9/18/1968	55	Maculino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Sin educación	3135307008
24	Maria	Chinguasa	Nariño	Cumbal	Cédula de Ciudadanía	27,177,401	6/3/1982	42	Femenino	Colombiano		Campesino	Egresado SENA Complementaria	Bachiller	3202355029

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.5922744 de 2024 (fecha). 11 de agosto de 2024.

NOMBRE DEL CONTRATISTA: MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: 1.088.728.481

OBJETO DEL CONTRATO: Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

- 1.Participar en las transferencias, foros, seminarios, reuniones y cualquier otro tipo de evento en cumplimiento del objeto contractual.
- 2.Hacer seguimiento y cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.
- 3. Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional
- 4. Realizar los entrenamientos y bootcamps a usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional
- 5. Formular los planes de negocio de los usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional
- 6. Acompañar y orientar a los emprendedores de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de creación de empresa y la Regional
- Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha
- Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial
- Programar y participar en eventos de divulgación o actividades de fomento del Centro de Desarrollo Empresarial o la regional de acuerdo con los Lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento
- Promover el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción por cada uno de los usuarios atendidos
- Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

- Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA)
- Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades
- Gestionar alianzas con actores territoriales, nacionales e internacionales que permitan el logro de los objetivos de Emprendimiento de la Regional.

LUGAR DE EJECUCIÓN: Centro Sur Colombiano de logística internacional - Municipio de Ipiales

PLAZO DE EJECUCIÓN: hasta 11 de agosto

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **___11___ DE febrero DE 2024**

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **__11___ DE agosto DE _2024__**

VIGENCIA DEL CONTRATO: De conformidad con el artículo 217 del Decreto Ley 19 de 2012, que modificó el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, no será liquidado el presente (Electrónico o físico) cuando el Supervisor de este, certifique a su finalización que el objeto y todas las obligaciones del contrato fueron cumplidas a satisfacción por el Contratista y que a éste se le canceló el valor total de los honorarios pactados. En caso contrario, o cuando el contratista presente reclamación que impida considerar que las partes han terminado el contrato a paz y salvo, el presente electrónico o físico será liquidado de mutuo acuerdo entre las partes, dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de su terminación por cualquier causa; en el evento de que las partes no lleguen a un acuerdo, el SENA procederá a liquidarlo unilateralmente en las condiciones y términos establecidos en los artículos 60 de la Ley 80 de 1993 y 11 de la Ley 1150 de 2007.

VALOR DEL CONTRATO: VEINTINUEVE MILLONES TRESCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE. ($29.310.000).

SUPERVISOR: DIANA CRISTINA FUERTES TORRES

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: Cédula de ciudadanía No. 27.094.474

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO__X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$29.310.000
Valor Ejecutado	$29.310.000
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS (*Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo 50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)*

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

Nombre Orientador	Indicador	Meta Anual	Julio	% Avance
Malory Viviana Jurado Guevara	Planes de Negocio Formulados OFF	9	8	89%
	Empresas Creadas OFF	9	8	89%
	Puesta en Marcha OFF	9	8	89%
	Empresas con plan de Acción Formulado	17	12	71%
	Empresas en Fortalecimiento	17	12	71%
	Empleos Fortalecimiento	8	19	238%
	Número de personas Orientadas	2000	1713	86%
	Número de personas Entrenadas	100	49	49%
	Emprendedores orientados campesinos	360	221	61%
	Emprendedores orientados economía popular	7	63	900%
	Emprendedores Orientados mujeres	410	372	91%
	Nro. Jornadas orientaciones mujeres	1	5	500%
	Numero de Jóvenes Orientados	70	360	514%
	Nro. Orientaciones jóvenes	2	5	250%
	Jóvenes entrenados en comportamiento emprendedor	14	0	0%
	Empresarios entrenados	80	3	4%
	Nro. De entrenamientos para jóvenes	2	6	300%
	Nro. De jóvenes entrenados	25	16	64%
	Empresas creadas OFF asociaciones o cooperativas (1 empresa equipo)	1	1	100%
	Empresas creadas OFF mujeres	5	6	120%
	Empresas creadas OFF Negritudes (10 empresas equipo)	10	3	30%
	Empresas creadas OFF Afro (6 empresas equipo)	6	6	100%
	Empresas Fortalecidas Mujeres	8	5	63%
	Número de horas asesoría	282		
	Desarrollo Profesional	34		

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(*especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)*

Excelente cumplimiento de los indicadores de gestiòn, felicitaciones por el compromiso, respondabilidad y profesionalismo en sus actividades.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SANCIONES: SI___ NO_x__

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_x_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE_x_ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,



FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

8. Control de cambios

VERSION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENTE	NATURALEZA DEL CAMBIO
V03	Octubre	Cambio imagen institucional y generalidades

	Versión: 05
	Código: GTH- F- 074

Proceso Gestión de Talento Humano

Formato Paz y Salvo Terminación o Liquidación Contrato Contratista

NOMBRES Y APELLIDOS DEL CONTRATISTA: MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA — IDENTIFICACIÓN: 1088722418

CIUDAD: PIALES — FECHA: 12/08/2024 — REGIONAL: NARIÑO

DIRECCIÓN U OFICINA DONDE SE EJECUTÓ EL CONTRATO: CENTRO SUR COLOMBIANO DE LOGISTICA INTERNACIONAL SENA

NUMERO Y FECHA DE CONTRATO: CO1.PCCNTR.5922744 de 2024 11 de FEBRERO de 2024.

CAUSAL DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO

LIQUIDACIÓN POR MUTUO ACUERDO		CESIÓN		LIQUIDACIÓN ANTICIPADA POR MUTUO ACUERDO		TERMINACIÓN UNILATERAL	

DEPENDENCIA SENA	Marcar con x	RESPONSABLES	
		NOMBRES Y APELLIDOS	FIRMA
[illegible]	✓	Yuneth Andrea Argoty	
[illegible]			
[illegible]	✓	[illegible]	
[illegible]		Generar reporte de https://miinventario.sena.edu.co/Inicio.aspx y anexar al formato, garantizando que no tiene elementos a su cargo	
[illegible]	✓	[illegible]	
[illegible]		[illegible]	
[illegible]		[illegible]	
[illegible]	✓	[illegible]	
[illegible]			
[illegible]			
[illegible]		Diana Cristina Fuentes	

[illegible]

[illegible]

Firma del Contratista