PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Palmira, Septiembre de 2024

Señor
RONALD DAVID SOLENO WILCHES
SUPERVISOR CONTRATO No CO1.PCCNTR.6025063
Líder AGROSENA
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de Septiembre del año 2024

Referencia: No CO1.PCCNTR.6025063 del año 2024

Edwar Gómez Gómez, identificado con la cédula de ciudadanía No. 94509930 de Cali – Valle del Cauca, en mi calidad de Contratista del SENA, en Sena Emprende Rural - Campesena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total la suma de TREINTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL OCHOCIENTOS QUINCE M/Cte. ($31.258.815). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Siete (7) pagos iguales por los meses de MARZO a SEPTIEMBRE de 2024, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS M/Cte.. ($4.465.545) cada uno de los meses.

Plazo: Será hasta el 30 de septiembre de 2024.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales en el rol de instructor de emprendimiento aportando en la planeación, ejecución, evaluación y mejora continua de los procesos de formación y asesoría técnica para el emprendimiento rural y campesino; definidos por la dirección de empleo y trabajo y la coordinación nacional de la estrategia SER CAMPESENA.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Ejecutar las acciones de formación en emprendimiento haciendo uso de la estrategia pedagógica "aprender haciendo", bajo la modalidad de atención sincrónica - asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación Profesional Integral y los lineamientos de la Dirección de Empleo y Trabajo y lo establecido en la guía para la ejecución del programa SER en el SIGA.	En septiembre con el objetivo de dejar capacidad instalada en las organizaciones de base, se trabajó en el Fortalecimiento Comercial y Asociativo, donde los aprendices de manera conjunta analizaron el proceso comercial actual, evaluando el Sistema de Calidad en la Gestión Comercial, a través de las tres C del mercado: Calidad, Cantidad y Cumplimiento; evaluándose competitivamente pensando en los clientes y en los segmentos de mercado a explorar. Se realizó una segunda estrategia de fortalecimiento asociativo, revisando el avance en el fortalecimiento	Registro Fotográfico

		organizativo, desde el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades contables, administrativas, financieras y tributarias. Durante el mes se realizaron jornadas de asesoría y acompañamiento permanente a las juntas directivas en concordancia con las formaciones de fortalecimiento; y en la culminación de los Proyectos Productivos y la Preparación para los Pichs. **Asociación Ebenezer:** Su línea productiva son los productos lácteos: Yogurt y Queso, realizando producción y comercialización comunitaria semanalmente, de acuerdo a un sondeo con los clientes tradicionales, más un porcentaje para nuevos clientes a través de promoción. Su mercado se encuentra en el municipio de Florida, con una distribución directa a los domicilios de los clientes y un pago en efectivo.	

		<u>Asociación ASODIFLOR:</u> Desde su línea Apícola su principal producto es la Miel de Abeja, complementada en pequeña escala con polen y propóleo según el desarrollo de las colmenas en cada una de las unidades productivas. Se comercializa de manera individual y permanentemente de acuerdo a la producción e inventario de cada una de las colmenas. Su mercado se encuentra de manera informal en Florida y los municipios aledaños, donde el voz a voz ha sido la mayor estrategia de promoción. La miel se empaca en frascos de 375 ml principalmente. Actualmente hay interés de dos empresas comercializadoras de miel en la ciudad de Cali, en realizar acuerdos de comercialización con la asociación. **<u>Cooperativa NASAFRUT</u>**: Su línea agrícola es la Mora Castilla, cosechada semanalmente en las parcelas individuales y en la unidad comunitaria de los asociados,	

		comercializándola de manera individual a los intermediarios que ingresaron al territorio y, colectivamente en la Plaza de Mercado de Florida, a través de los aprendices asociados que tienen puesto de dicha plaza. Lo mora se comercializa en fresco empacada según el requerimiento de los clientes. Actualmente la Cooperativa NASAFRUT tiene un acuerdo comercial para la mora castilla con los Supermercados El Rendidor, pero dada la demanda y el precio de la Plaza de Mercado toda la producción se comercializa en este canal comercial informal. **Asociación ASOAGROCAM**: La línea agrícola de Plantas Aromáticas en fresco se comercializa a tres canales comerciales: Dos pequeñas unidades productivas de extracción de aceites esenciales ubicadas dentro del territorio, la empresa Aromáticas del Arenillo – ADA y la Plaza de Mercado Nuevo Amanecer del	

		municipio de Palmira, donde se comercializa a los intermediarios y al consumidor final a través de aprendices asociados que tienen punto de venta en la plaza. La comercialización se realiza de manera semanal, de acuerdo al volumen de producción disponible, en presentación de atados de 500 y 1.000 gramos. Actualmente hay solicitud de una empresa de aromáticas de la ciudad de Cali para realizar un acuerdo comercial con la asociación. **Asociación Somos Nuestra Herencia:** La asociación en el proceso de aprendizaje y emprendimiento ha definido la línea avícola de Gallinas Ponedoras, comercializando el 60% de la producción en los municipios de Pradera y Palmira a clientes directos y las Plazas de Mercado Municipales y, el 40% restante se comercializa en el punto de venta directo de la asociación ubicado en el barrio Obrero de Palmira, donde además se	

		comercializan los otros productos agropecuarios de las unidades productivas de los asociados. Actualmente se tiene, acuerdos comerciales con dos jardines infantiles para surtirlos semanalmente de acuerdo a sus requerimientos; y en el punto de venta se comercializa de manera directa o a domicilio con los clientes tradicionales y permanentes.	
2	Articular con los instructores técnicos para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación para el desarrollo de las competencias de emprendimiento y construcción del modelo de negocio con las herramientas establecidas en el protocolo de atención definido por la Coordinación SER.	La articulación con los instructores técnicos se trabaja en las jornadas de reuniones de equipos de instructores convocadas por las Dinamizadoras de Oferta y el Coordinador Académico; donde se coordina el seguimiento al trabajo realizado en los procesos formativos en los territorios, buscando un mayor impacto en las organizaciones de base a las cuales pertenecen los aprendices; desarrollando una estrategia de equipos de trabajo frente a los procesos, metas, indicadores y entregables que se derivan del	Registro Fotográfico y Listado de Asistencia

		desarrollo del Programa Ser Campesena. Se trabajó en los aspectos metodológicos y logísticos para la realización de los pichts de evaluación a los proyectos productivos, además se recibieron recomendaciones y solicitudes desde los aspectos de registro de horas en la plataforma SENA Sofia.	
3	Brindar la atención requerida a grupos y organizaciones rurales, comunitarias, campesinas asignadas y beneficiarias del servicio de acompañamiento en las áreas comercial y de asociatividad, de acuerdo con el plan de acción concertado para la puesta en marcha de la unidad o proyecto productivo y el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER	El Fortalecimiento Técnico para el desarrollo de los Emprendimientos Comunitarios a través de las organizaciones de base de los aprendices, ha implicado una capacitación, acompañamiento y asesoría permanente, revisando el estado actual organizativo, administrativo y contable de cada organización; encontrando una necesidad colectiva de revisar los estatutos, mejorar o estructurar el sistema contable, realizar programaciones fiscales, formación y empoderamientos de los miembros de las juntas directivas frente a las obligaciones y	Registro Fotográfico

		responsabilidades integrales como Entidades Sin Ánimo de Lucro – ESAL. Para el fortalecimiento y desarrollo de estrategias comerciales individuales y comunitarias, se realizan jornadas de acompañamiento a los esquemas tradicionales, protocolos de calidad y requisitos para acceder a mercados locales.	
4	Brindar a los grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas beneficiarias el servicio de acompañamiento técnico necesario para la formulación de proyectos productivos asociativos y comunitarios a fin de que sus propuestas reúnan las condiciones requeridas para ser sometidas a consideración en las convocatorias institucionales y externas en temas de acceso a mercados y/o fuentes de financiamiento	El Fortalecimiento Comercial y Asociativo se desarrolla pensando en implementar y desarrollar los Emprendimientos Comunitarios Autosostenibles productiva, comercial y ambientalmente, lo que permite la estructuración de los perfiles de proyectos productivos con viabilidad técnica y financiera; a partir del conocimiento, la cultura, las tradiciones y las practicas productivas de los aprendices; fortaleciendo la cultura agropecuaria de las familias rurales, la capacidad productiva de los territorios, la protección y conservación de los recursos naturales.	Registro Fotográfico

5	Apoyar la organización de eventos para la participación de unidades productivas en actividades de comercialización, rutas de aprendizaje (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por el programa de Emprendimiento SENA.	Como estrategia para fortalecer las actividades permanentes que dinamizan los ejercicios de comercialización a mercados formales e informales, se hizo un trabajo de campo en cada uno de los territorios de las organizaciones de base de los aprendices; revisando las calidades de los productos, el impacto en los procesos de transporte y los costos de producción, buscando una estrategia de competitividad hacia los mercados identificados, a la vez que un análisis frente a los requisitos organizativos, administrativos y financieros.	Registro Fotográfico
6	Gestionar alianzas con entes territoriales, organizaciones privadas, organizaciones sociales o no gubernamentales, que permitan la identificación y canalización de recursos para el apalancamiento de los proyectos y unidades productivas escalables.	Con el objetivo de consolidar los procesos comerciales de las organizaciones de base de Florida, se realizó reunión con el Gerente Financiero de los Supermercados Oís antiguos Supermercados El Rendidor; donde se pudo ratificar la intención de esta organización comercial en ratificar el acuerdo comercial con la Cooperativa NASAFRUT, además de poder revisar la inclusión de nuevas	Registro Fotográfico

		organizaciones y productos, de acuerdo a la demanda y protocolos de calidad de la cadena de supermercados.	
7	Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad, veracidad y completitud en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA entre ellos Sofia Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al apoyo administrativo SER según aplique.	Realización del informe de actividades y evidencias del mes de septiembre, registrando las actividades realizadas con los aprendices en cada una de las organizaciones de base en los municipios de Florida y Palmira, con sus respectivas fuentes de verificación. Diligenciamiento de la información y actividades para la obtención de la planilla SIIF Contratista del mes de septiembre. Además, los informes son sustentados con evidencias que dan cuenta del trabajo realizado en campo; llevando el programa SER Campesena a territorios rurales campesinos e indígenas dispersos, donde a partir de sus prácticas culturales productivas y sus tradiciones, es posible el desarrollo de emprendimientos que aumenten y garanticen los ingresos familiares para el mejoramiento de la calidad	Realización Informe mensual de actividades y evidencias del mes de septiembre 2024 Planilla SIIF Contratista

		de vida con enfoque diferencial.	
8	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	El Supervisor del contrato conoce, aprueba y gestiona la movilización a los diferentes territorios de los municipios de Florida y Palmira, para atender los procesos de Fortalecimiento Técnico de acuerdo a el objeto contractual, las condiciones y dinámicas de los territorios, los acuerdos con los aprendices y las recomendaciones e instrucciones institucionales. Cualquier cambio en las programaciones de formación establecidas, son reportadas al Supervisor para el seguimiento y tramites respectivos.	Durante el presente mes esta pendiente la presentación y gestión de las agendas de movilidad.
9	Evaluar los resultados de aprendizaje en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada la formación.	Se realizaron las evaluaciones según las competencias respectivas de los cursos de Generación de Ideas para un Negocio Innovador de las Fichas 2951606, 2951607, 2951609, 2951610 y 2951612; donde se pudo observar el grado de compromiso de los aprendices participantes, dada la expectativa que ha	Registro Fotográfico de los Reportes de Juicios Evaluativos

		generado en los territorios rurales la estrategia Campesena.	
10	Participar en el proceso de inducción del programa (objetivos, estrategia, metodologías), sus componentes y procedimientos	Desde las Dinamizadoras de Oferta, con el apoyo de la Coordinación Académica del Programa, se realizó una jornada de seguimiento, orientación y evaluación frente a la formulación de los Proyectos por cada Unidad Productiva, revisando todos los anexos y definiendo los aspectos para la sustentación por parte de los aprendices.	Registro Fotográfico y Listado de Asistencia
11	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema establecido por la coordinación nacional para tal fin y generar las respectivas evidencias.	Se participó en las reuniones de seguimiento convocadas por las Dinamizadoras de Oferta y la Coordinación Académica, donde se evaluó el avance de actividades frente a las metas propuestas, se resolvieron dudas desde los aspectos académicos, técnicos, administrativos y financieros; y se establecieron las estrategias de trabajo en equipos para el mejoramiento continuo, y el alcance de las metas.	Registro Fotográfico y Listado de Asistencia
12	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado	Se participó en compañía de un aprendiz en la Jornada de Rendición de Cuentas del Centro de	Registro Fotográfico

	por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	Biotecnología Industrial – CBI, realizada en la Cámara de Comercio de Palmira, donde se conoció el desarrollo, gestión e impacto del CBI en la región durante los años 2023 y hasta agosto de 2024. Estas jornadas son fundamentales para que los aprendices conozcan los esfuerzos técnicos, humanos y financieros que se realizan desde el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, para llevar los diferentes programas a las zonas rurales, urbanas, académicas, populares e institucionales.	
13	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados por la coordinación nacional, evidenciando lo establecido en la guía para la ejecución del Programa SER en la lista de	Se presenta el informe mensual de actividades de septiembre 2024, focalizadas en jornadas de Fortalecimiento Asociativo y Comercial, complementado con asesorías y acompañamiento permanente con las comunidades de aprendices de los municipios de Florida y Palmira. Donde se evidencia el reconocimiento y fortalecimiento de los	Informe mensual de actividades – Septiembre 2024

	Chequeo - portafolio de evidencias	procesos y actividades de emprendimiento individuales y colectivos para el desarrollo socioeconómico de las familias, las comunidades y los territorios.	

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.	94424	Florida	27/08/ 2024	27/08/2024

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, los desplazamientos realizados y Planilla Resumen de Pago de Seguridad Social (EPS, Pensión y ARL) No. 9471704957 de Aportes en Línea del mes de agosto 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (14) folios

Cordialmente,



Edwar Gómez Gómez
c.c. 94.509.930
Contratista

Recibí a satisfacción:

RONALD DAVID SOLENO WILCHES
SUPERVISOR CONTRATO No CO1.PCCNTR.6025063
Profesional AGROSENA