PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, 31 de octubre de 2024

Señora
MARÍA CECILIA SUÁREZ BENAVIDES
SUPERVISORA CONTRATO N° **5813816 de 2024**
Coordinadora Académica
Gestión administrativa y servicios financieros
Ciudad

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

Referencia: No **5813816** del año 2024

Gary Jesús Castillo Racines, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72159284 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en el programa de Virtualización y Bilingüismo, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de CUARENTA Y SEIS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS VEINTITRES PESOS M/CTE ($46.888.223) COP incluido iva (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: 10 pagos iguales correspondientes a los meses de Febrero a noviembre por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($4.465.545) respectivamente y 1 pago del mes de diciembre por DOS MILLONES DOCIENTOS TREINTA Y DOS MIL SETECIENTOS SETENTA Y TRES PESOS M/CTE ($2.232.773).

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2024

OBJETO:
Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACION REGULAR TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA para el Programa Formación FAMILIA MERCADEO Y LOGISTICA

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS (3084174 - 3084196 -3084198 - 3084200) PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (3102874 - 3102876 - 3102877 - 3102878)	Plataforma ZAJUNA. Reporte de horas SofíaPlus. RMD
2.	Entregar al equipo de Sofía plus la información requerida para la asignación de rol de instructor Sena y disponibilidad en el aplicativo.	Diligenciar formulario con soportes de contrato. Creación de rol en administración ejecutiva.	Formulario diligenciado. Asignación de rol Instructor.
3.	Realizar la evaluación correspondiente a los cursos asignados.	Ejecución de la formación Complementaria virtual Emisión de juicios evaluativos en Sofía plus.	Plataforma ZAJUNA.Sofía plus Reporte de juicios evaluativos.
4.	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas.	Ejecución de la formación complementaria virtual. Emisión de juicios evaluativos en Sofía plus.	Sofía plus
5.	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad.	Ejecución de la formación complementaria virtual.	Contrato
6.	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.	Ejecución de la formación complementaria virtual.	Contrato

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.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **9472392992** de la planilla, expedido por Aportes en Línea correspondiente al mes de septiembre del año **2024**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en () folios

Cordialmente,



Firma
Gary Jesus Castillo Racines
Contratista
C.C. No. 72159284 de Barranquilla

Recibí a satisfacción:

Firma
MARÍA CECILIA SUÁREZ BENAVIDES
Supervisor(a) Contrato 5813816 **de 2024**
Coordinadora Académica
Gestión administrativa y servicios financieros

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: GARY JESUS CASTILLO RACINES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/10/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3102877 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3102876 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3084196 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3102874 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3084198 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3102878 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3084174 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3084200 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	18,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	184,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: GARY JESUS CASTILLO RACINES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS