



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, marzo de 2025

Señor(a)
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **7530528**
Coordinador Académico Construcción
CONSTRUCCIÓN
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Marzo del año 2025

Referencia: No 7530528 del año 2025

YESID ALBERTO NEIRA GARCÍA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1042998713 de Sabanalarga, en mi calidad de Contratista del SENA, en CONSTRUCCIÓN, 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: b). un pago correspondiente al mes de marzo de 2025 por valor de (4001575). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta AHORROS No. 77373963162 BANCOLOMBIA, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2025.

OBJETO: Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO, participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

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

Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
Gestionar la información de planificación curricular, gestión de proyectos formativos, juicios evaluativos, novedades e inasistencias en el aplicativo institucional SOFIA Plus.	1. realizo la asociación. 2. registro asistencia 3. registro notas	Fichas Asignadas 2563638, 2721421, 2758265, 2758266, 2675880, 2758179, 2758180, 2563633, 2758127, 2627242 y registro fotográfico
Gestionar actividades de formación con apoyo en la plataforma virtual dispuesta por la entidad y garantizar el uso de la misma por parte de los aprendices	Registro oportuno en el aplicativo de: SENA Sofía plus: creo diferentes métodos de control de conocimientos	Fichas Asignadas 2563638, 2721421, 2758265, 2758266, 2675880, 2758179, 2758180, 2563633, 2758127, 2627242 y registro fotográfico
Ejecutar acciones de formación profesional según el área de conocimiento asignada en el objeto contractual y acorde al nivel de formación, jornada y modalidad establecida en la programación específica de acciones de formación	1. Acompañamiento A las fichas asignadas. 2. Resolución de los foros temáticos. 3. Sesiones en línea según la programación. 4. Evaluación de las Actividades asignadas	Fichas Asignadas 2563638, 2721421, 2758265, 2758266, 2675880, 2758179, 2758180, 2563633, 2758127, 2627242 y registro fotográfico

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. 9482815818 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,



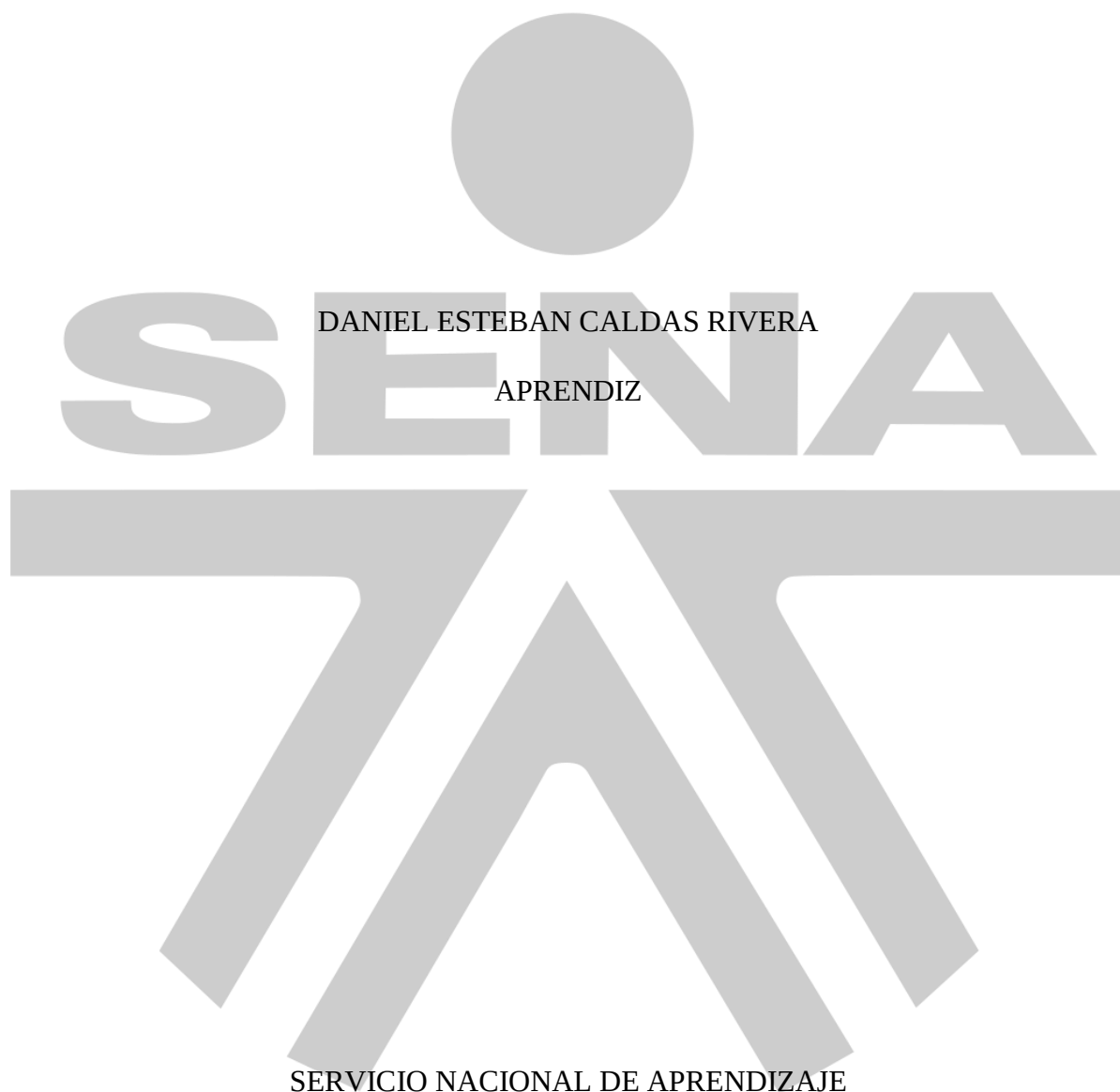
YESID ALBERTO NEIRA GARCÍA
Contratista
C.C. No. 1042998713

Recibí a satisfacción:

MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
Supervisor(a) Contrato 7530528 de 2025
Coordinador Académico Construcción

GA10-240201529-AA3-EV01

**MODELO FINANCIERO. PROYECTAR VIABILIDAD FINANCIERA DEL
EMPRENDIMIENTO**



DANIEL ESTEBAN CALDAS RIVERA

APRENDIZ

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA REGIONAL ATLÁNTICO

CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

TECNÓLOGO EN ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE (2721421)

2025

Introducción

El éxito de un emprendimiento en el sector tecnológico depende no solo de la calidad de sus soluciones, sino también de una planificación financiera sólida. La correcta estimación de costos, ingresos y punto de equilibrio es clave para garantizar la sostenibilidad y crecimiento del negocio. Este modelo financiero tiene como objetivo analizar la viabilidad económica del emprendimiento, determinando los costos fijos y variables, proyectando los ingresos necesarios para alcanzar el punto de equilibrio y estableciendo estrategias para maximizar la rentabilidad.



Objetivos

1. **Estimar los costos fijos y variables** asociados a la operación del negocio.
2. **Determinar el punto de equilibrio** para establecer la cantidad mínima de ventas requeridas.
3. **Definir estrategias de optimización financiera** para garantizar rentabilidad y sostenibilidad.
4. **Proyectar escenarios de crecimiento** a corto y mediano plazo.



1. Costos Fijos Mensuales

Concepto	Costo Mensual (COP)
Nómina	\$25,500,000
- Gerente (\$6,000,000)	\$6,000,000
- 2 Desarrolladores (\$5,500,000 c/u)	\$11,000,000
- 2 Asesores (\$4,250,000 c/u)	\$8,500,000
Arriendo de Oficina	\$3,500,000
Servicios Públicos e Internet	\$800,000
Licencias de Software	\$1,500,000
Marketing Digital	\$2,500,000
Total Costos Fijos	\$33,800,000

2. Costos Variables

Los costos variables incluyen impuestos, comisiones y costos operativos, estimados en **30% del precio de venta.**

Producto/Servicio	Precio Unitario (COP)	Costos Variables (30%)	Margen de Contribución (COP)
Desarrollo de Software a Medida	\$8,000,000	\$2,400,000	\$5,600,000
Consultoría Tecnológica	\$3,000,000	\$900,000	\$2,100,000
Mantenimiento y Soporte	\$1,500,000	\$450,000	\$1,050,000

3. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se obtiene con la fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Margen de Contribución Unitario}}$$

Escenarios para alcanzar el punto de equilibrio:

1. Solo con Desarrollo de Software a Medida

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$33,800,000}{\$5,600,000} = 6.03 \cong (\text{aproximadamente 7 proyectos al mes})$$

2. Combinando Servicios

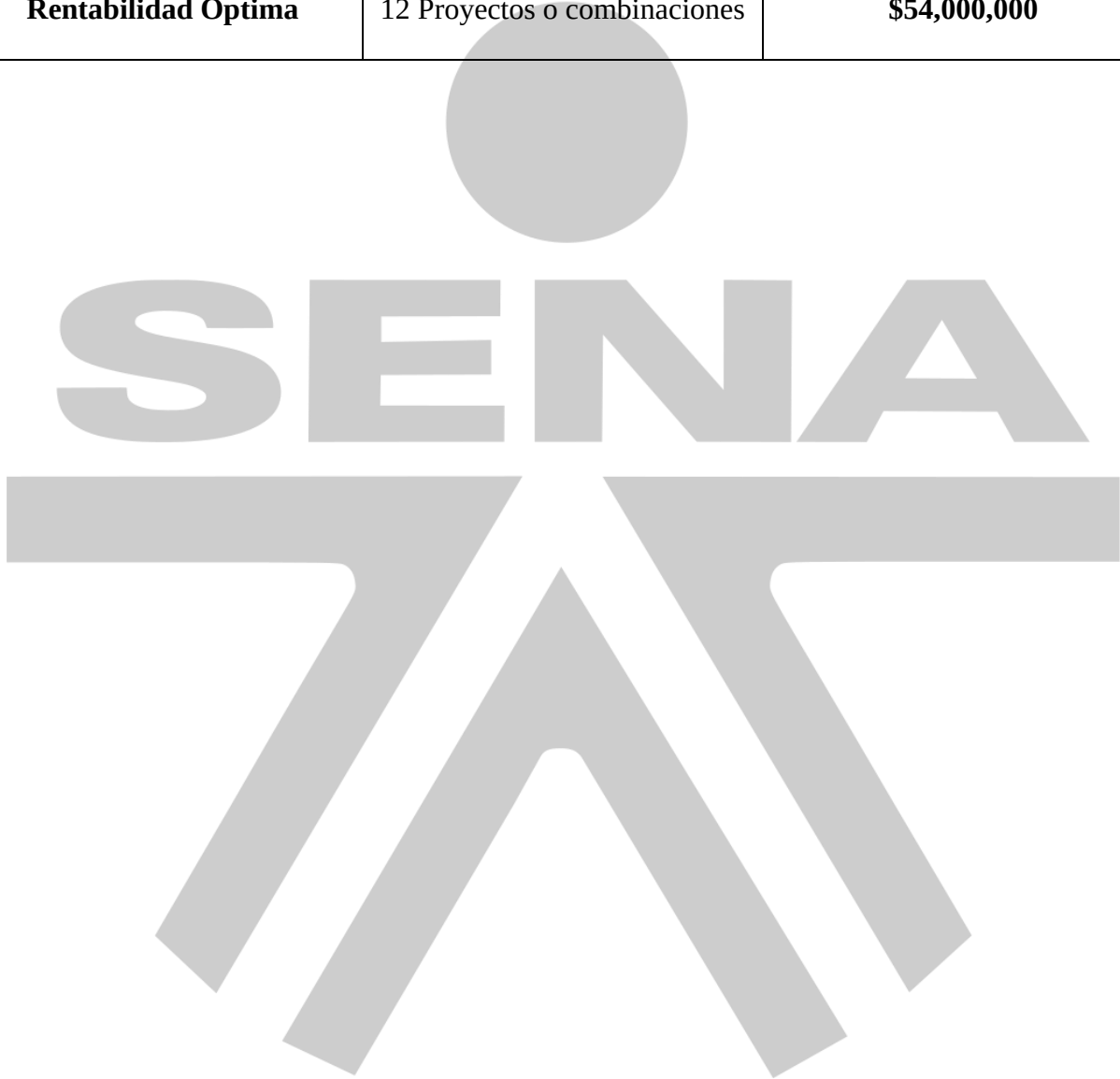
- **4 proyectos de Desarrollo de Software** (\$5,600,000 × 4 = \$22,400,000)
- **4 Consultorías Tecnológicas** (\$2,100,000 × 4 = \$8,400,000)
- **3 Servicios de Mantenimiento** (\$1,050,000 × 3 = \$3,150,000)

Total Margen de Contribución: \$33,950,000 (justo en equilibrio).

4. Proyección de Ventas para Rentabilidad

Para generar ganancias, debemos vender más que el punto de equilibrio.

Escenario	Ventas	Ingresos Netos (COP)
Punto de Equilibrio	7 Proyectos o combinaciones	\$33,800,000
Rentabilidad Mínima	9 Proyectos o combinaciones	\$43,500,000
Rentabilidad Óptima	12 Proyectos o combinaciones	\$54,000,000



5. Estrategias para Asegurar la Rentabilidad

- **Optimizar costos:** Buscar herramientas gratuitas o más económicas, renegociar alquileres y licencias.
- **Diversificar servicios:** Ofrecer mantenimiento recurrente, asesorías especializadas y planes de suscripción.
- **Captación de clientes:** Invertir en marketing digital, networking y alianzas estratégicas con empresas.
- **Automatización:** Implementar herramientas de gestión para mejorar la productividad del equipo.



Conclusión

Este modelo financiero permite evaluar la viabilidad del emprendimiento y definir estrategias claras para lograr rentabilidad. La reducción de costos fijos, junto con una estrategia de ventas efectiva, nos permitirá alcanzar el punto de equilibrio con al menos **7 proyectos mensuales**.

Para asegurar el crecimiento, es recomendable vender **mínimo 9 proyectos mensuales**. De esta manera, se puede garantizar rentabilidad, reinversión y sostenibilidad a largo plazo.

Con una adecuada planificación financiera y estrategias de optimización de costos y ventas, el emprendimiento de desarrollo de software puede alcanzar un crecimiento sostenible en un mercado competitivo.



**DOFA Personal. Identificar habilidades personales como emprendedor GA10-
240201529-AA1-EV01**

Ecxy Marleny Rivas Salcedo

ANALISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE (2721421)
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
NOVIEMBRE 2024

INTRODUCCION

Se busca realizar el análisis y desarrollo de un emprendimiento, y tener en cuenta como entender tanto las condiciones internas como externas que pueden influir en su éxito o fracaso.

OBJETIVO

El objetivo de este ejercicio es realizar un análisis interno y externo, para comprender mejor nuestras capacidades como emprendedores y evaluar el contexto en el que operamos.

FORMATO MATRIZ DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
INTERNAS	1. Cuento con una buena comunicación 2. Conocimiento en programación 3. Utilizo la lógica para solucionar problemas 4. Ganas de seguir adquiriendo conocimiento 5. Me encanta socializar y con ello crear proyectos para mejorar el estilo de vida de mis colaboradores	1. Mi idea de proyecto es algo explotado a nivel de emprendimiento 2. Trabajo yo solo en el proyecto 3. Es necesario contar con un capital inicial.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
EXTERNAS	1. La venta de productos de manera online es muy buena 2. Los diferentes productos que se exponen puede llegar a mas personas con más facilidad 3. Se puede adquirir un producto desde la comunidad de la casa 4. Se puede utilizar las redes sociales como medio de divulgación de los productos	1. Área del mercado muy utilizada 2. La compra de artículos por internet son más propensos a robos 3. Puede haber retrasos de entrega de productos

TABLA N°1 / FORMATO MATRIZ DOFA

PLANIFICACION ESTRATEGICA

MATRIZ DOFA PERSONAL	1. Emprendedor 2. Facilidad para trabajo en equipo 3. Ser persona proactiva. 4. Ser una persona motivadora 5. Organizado	1. Mi conocimiento en negocios es limitado. 2. Tener desorden de ideas 3. Lluvia de ideas sin organización 4. Poco capital
OPORTUNIDADES	DA	DO
1. Terminar la Tecnología 2. Acceso a información 3. Posibilidad de apoyos de interesados 4. Mercado con excelentes oportunidades	1. Reconocer mis debilidades y aceptar ayuda 2. Apoyarme en los que creen en mí y seguir cultivado el conocimiento 3. Ser más receptivo con mis compañeros	1. Crear espacios con mi equipo para lluvia de ideas 2. Creer más en mí y en mi equipo adyacente 3. Ser más competitivo y creer más en las capacidades de mis colaboradores
AMENAZAS	FO	FA
1. No tener ideas nuevas 2. No evolucionar, quedarse estancado 3. Deudas 4. Perder la marca 5. Copia de mis ideas	1. Seguir madurando mi proyecto 2. Continuar con los estudios y objetivos varios. 3. Equilibrar las cargas y dar voto de confianza (a mí mismo y compañeros)	1. Mantener el optimismo y el interés en mis proyectos 2. Estar siempre atento a las oportunidades 3. Rodearme de gente que me ayude a cultivar mi inspiración e ideas

TABLA N°2 / PLANIFICACION ESTRATEGICA

CONCLUSIONES:

Se pudo evidenciar la realización del documento que se habla sobre el matriz y análisis sobre mi conocimiento sobre un negocio de emprendimiento, siguiendo los lineamientos dados en clase y en el componente formativo.

Tecnología análisis y desarrollo de software

Aprendiz: Daniel Felipe Serrano
Espinosa

FICHA: (2758265)

Desarrollo de actividad de Software

1)

SERVICIOS	PRESIO DEL SERVICIO	CANTIDAD SERVICIOS	MARGEN DE GANANCIA	TOTAL
ASESORIA INDEPENDIENTE	50000	3	40000	90003
CAPACITACIONES	700000	2	700000	1400002
AUDITORIA FINANCIERA	10000	1	35000	1490005
SOFTWARE UNITARIO	45000	1	45000	90001
SOFTWARE EMPRESARIAL	1400000	5	1400000	2800005
SOFTWARE MODIFICACIONES	2600000	1	1400000	2890006
	totoal	13	3620000	3620013

2)

Columna1	Columna2	Columna3
		\$
SILLAS	4	240.000,00
		\$
ESCRITORIOS	4	240.000,00
		\$
COMPUTADORES	4	1.400.000,00
		\$
MONITORES	8	1.800.000,00
		\$
MOUSES	4	640.000,00
		\$
TECLADOS	4	35.000,00
		\$
ESFEROS	4	40.000,00
		\$
CUADERNO	60	15.000,00
		\$
	TOTAL:	4.305.000,00

Columna1	VALOR	VARIABLE
	\$	\$
ARRIENDO DEL LOCAL	3.500.000,00	3.500.000,00
	\$	\$
SERVICIOS PUBLICOS	500.000,00	1.800.000,00
	\$	\$
MANTENIMIENTO	700.000,00	150.000,00
	\$	\$
TOTAL	4.700.000,00	5.450.000,00

3)

PERSONAL			
CARGO			TOTAL
		\$	\$
2	DESARROLLADOR	1.500.000,00	4.935.592,00
		\$	\$
1	MARQUETIN	600.000,00	1.332.096,00
	DISEÑADOR	\$	\$
1	GRAFICO	1.300.000,00	1.217.796,00
		\$	
	TOTAL:	3.400.000,00	

desarrollador

	VR	BASE	CANTIDAD/DIAS	DESDE	HASTA	(+) DEVENGOS	DEDUCCIONES	
basico tiempo		\$						
parcial	0	1,00				\$ 1.500.000,00		
		\$						
auxilio de trasporte	0	1,00				\$ 200.000,00		
		\$						
horas extra	0	5,00				\$ 462.000,00		
horas reecargo		\$						
nocturno	0	1,00				\$ 388.000,00		
		\$						
pension empleado	0	1,00					\$ 41.102,00	
		\$						
salud empleado	0	1,00					\$ 41.102,00	
								\$
total						\$ 2.550.000,00	\$ 82.204,00	TOTAL 2.467.796,00

DISEÑADOR

	VR	BASE	CANTIDAD/DIAS	DESDE	HASTA	(+)DEVENGOS	DEDUCCIONES	
basico tiempo		\$				\$		
parcial		1.300.000,00	1,00			1.300.000,00		
auxilio de		\$				\$		
trasporte		200.000,00	1,00			-		
		\$				\$		
horas extra		2.600,00	1,00			-		
horas reecargo		\$				\$		
nocturno		3.900,00	1,00			-		
pension		\$					\$	
empleado		41.102,00	1,00				41.102,00	
		\$					\$	
salud empleado		41.102,00	1,00				41.102,00	
						\$	\$	\$
total						1.300.000,00	82.204,00	TOTAL 1.217.796,00

MARKETIN

	VR BASE	CANTIDAD/DIAS	DESDE	HASTA	(+) DEVENGOS	DEDUCCIONES	
basico tiempo	\$				\$		
parcial	600.000,00	1			600.000,00		
auxilio de	\$				\$		
trasporte	200.000,00	4			800.000,00		
	\$				\$		
horas extra	2.600,00	1			2.600,00		
horas reecargo	\$				\$		
nocturno	3.900,00	3			11.700,00		
pension	\$					\$	
empleado	41.102,00	1				41.102,00	
	\$					\$	
salud empleado	41.102,00	1				41.102,00	
					\$	\$	\$
total					1.414.300,00	82.204,00	TOTAL 1.332.096,00

4)

PARA NOSOTROS LA PERSONA QUE HACE ESTO, BUSCO QUE MI PROYECTO SEA FINANCIADO POR FUENTES EXTERNAS A MI O SI VERLE FUTURO SACAR UN PRESTAMO DE MAS 1.222.000 MILLONES PARA PODER FINANCIAR EL PROYECTO, PERO PUEDE SER BASTANTE IMPROBABLE QUE SIGA CON EL POYECTO A MENOS DE QUE LO PATROCINEN