**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Barrancabermeja, 21 de julio de 2020

Señor (a)
**DOLLY MAYERLY VALENZUELA SUAREZ**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.1337222**
Coordinadora de Formacion Profesional
Dirección Regional Santander
Bucaramanga

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes de Julio del año 2020

**Referencia:** . CO1.PCCNTR.1337222 de 2020

**ARMANDO JOSÉ ANAYA MÁRMOL**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91.532.456 de bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el (Programa SENA Emprende Rural - SER), 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 es máximo **TREINTA Y OCHO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS MCTE ($38.800.000)** incluido IVA. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago proporcional por los días ejecutados durante el mes de febrero, b) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2020, por valor de **TRES MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS ($3.880.000) incluido IVA y** c) un último pago por los días ejecutados durante el mes de diciembre de 2020. PARAGRAFO PRIMERO: El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser nformado al supervisor del contrato con el fin de surtur los tramites pertinentes, para que el SENA pueda adelantar los tramites administrativos para el pago, el (la) contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedda por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la cancelación de los aportes a la seguridad social: Salud, Pensión y Riesgos Laborales, asi como los demás documentos necesarios para el pago.

**Plazo: (10 ) MESES,** sin exceder la presente vigencia presupuestal y empezará a contarse a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución indicados en este contrato.

| **OBJETO:** |
| --- |
| Prestar los servicios profesionales en el apoyo y asesorías necesarias a los integrantes de las unidades productivas creadas del programa SENA Emprende Rural – SER, en sus procesos de fortalecimiento para la formalización, crecimiento y escalabilidad empresarial de acuerdo con los lineamientos fijados por la entidad. |

**CLÁUSULA** (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Apoyar al líder de red regional y al profesional de apoyo regional - SER en la planeación de la atención y seguimiento al fortalecimiento empresarial de las unidades productivas creadas | Se realiza reunión con la profesional de apoyo regional SER, y el equipo de trabajo de la Regional Santander por videoconferencia en Microsoft TEAMS. | Fotografia Reunión Equipo SER/ EVIDENCIA DOCUMENTAL |
| 2 | Apoyar a los emprendedores integrantes de las unidades productivas en sus procesos de fortalecimiento empresarial de acuerdo a los lineamientos fijados por la coordinación nacional de emprendimiento - programa SER. | Se realizo seguimiento a los emprendedores a través de vía telefónica, vía whataspp y correo, para hacer seguimiento al plan de acción de la respectiva estructura de seguimiento integrada. Adicionalmente se realiza un material de apoyo relacionado en “Servicio al cliente en tiempo de crisis”, “Creación propuesta de valor”, “Resilencia humana en tiempo de crisis”, “Manejo de la depresión en tiempos de COVID- 19”, “Registro Invima”, “Marketing y ventas en tiempo de coronavirus”, “Gestión del impacto humano y comercial”, “Productividad en tiempos de incertidumbre” para el fortalecimiento de la unidad productiva. | EVIDENCIA DOCUMENTAL / y en la DRIVE en la carpeta IV. Fortalecimiento Gestor Rural |
| 3 | Realizar la planeación anual de sus actividades y cumplimiento de metas e indicadores de acuerdo a las herramientas dispuestas por la coordinación nacional de emprendimiento - programa SER. | Se realizo envío de evidencias a la profesional de apoyo, según los requerimientos del momento. Se actualizan estructuras de seguimiento integral de las unidades productivas del Ciclo I. | EVIDENCIA CORREO ELECTRONICO a la Profesional de Apoyo Regional y Lider Misional |
| 4 | Apoyar en la preparación de las unidades productivas y empresas rurales creadas para la participación en eventos comerciales y gestión de clientes de orden regional y nacional. | Se hace acompañamiento en el área de mercadeo y comercialización a las UP a participar en la OFERTA PRODUCTIVA ECOMMERCE/ COMPRA RURAL SANTANDER | Formato de estructura integrada en el seguimiento al plan de acción en el drive SER REGIONAL |
| 4 | Cumplir con los procesos y procedimientos establecidos en el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA), diligenciando los formatos establecidos | Se utilizan los formatos establecidos para el diagnostico y fortalecimiento de las visitas realizadas a las UP | Formatos de diagnostico, actas e inscripción a asesorias en la Dive CIDT. |
| 5 | Concertar, socializar y hacer acompañamiento a la implementación de los planes de acción que se deban | Se realizo seguimiento a los emprendedores a través de vía telefónica, vía whataspp y correo, para hacer | EVIDENCIA DOCUMENTAL / y en la DRIVE en la carpeta |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | ejecutar en cada unidad productiva de acuerdo al diagnóstico realizado. | seguimiento al plan de acción de la respectiva estructura de seguimiento integrada. | IV. Fortalecimiento Gestor Rural |
| 6 | Elaborar y presentar los informes mensuales de seguimiento de las unidades productivas acompañadas en los formatos establecidos por la coordinación nacional de emprendimiento - programa SER con calidad y oportunidad. | Se realizo envío de evidencias a la profesional de apoyo, según los requerimientos del momento. | EVIDENCIA CORREO ELECTRONICO a la Lider Regional y Lider Misional |
| 7 | Presentar oportunamente informes al profesional de apoyo regional SER y a la coordinación nacional de emprendimiento, en los formatos y plazos establecidos con calidad y oportunidad según lineamientos. | Se presentan informes en los formatos y plazos establecidos de forma oportuna. | EVIDENCIA DOCUMENTAL / y en la DRIVE en la carpeta IV. Fortalecimiento Gestor Rural |
| 8 | Asistir mensualmente a los comités de planeación y seguimiento citados por el Profesional de Apoyo Regional - SER. | Se asiste a reunión del equipo SER CIDT convocada por la profesional de apoyo SER y el CIDT | Fotografia Reunión Equipo SER/ EVIDENCIA DOCUMENTAL |
| 9 | Asistir a las visitas de seguimiento y a las videoconferencias definidas y programadas por el profesional de apoyo regional - SER o la coordinación nacional de emprendimiento. | Se asiste a reunión del equipo SER CIDT convocada por la profesional de apoyo SER y el CIDT | Fotografia Reunión Equipo SER/ EVIDENCIA DOCUMENTAL |
| 10 | Participar activamente en ferias, ruedas de negocio, financieras y todo tipo de eventos propios o de otras entidades que promuevan la difusión y la comercialización de bienes y servicios de las unidades productivas y empresas acompañadas. | Participación en la Videoconferencia: AgrosenaEquipo SER Regional;Foro Conexión Solidaria: Dia Internacional de las Cooperativas; Conversatorio: momentos de transición, hacia una reactivación económica, sostenible y resilente; Transferencia Negocios Verdes; Como posicionar tu marca y potenciar tus ventas atraves del marketing digital; Conversatorio: Rentabilidad en el campo colombiano; Socialización Negocios Verdes; Negocios Verdes: Alianzas estrategicas; Inducción Equipo SER CIDT; Finagro: Socializacion del portafolio de servicios y servicios regional santander; Elementos estrategicos en la comercializacion agropecuaria; Circuitos cortos de comercialización. | Evidencia fotográfica , EVIDENCIA DOCUMENTAL |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 11 | Apoyar en los procesos administrativos concernientes al proceso de fortalecimiento que requiera el profesional de apoyo regional - SER, para la correcta ejecución del programa SER | Se realiza reunión con la profesional de apoyo regional SER, y el equipo de trabajo de la Regional Santander por videoconferencia en Microsoft TEAMS. | Fotografia Reunión Equipo SER/ EVIDENCIA DOCUMENTAL |
| 12 | Consolidar el portafolio de evidencias para cada una de las Unidades Productivas en proceso de fortalecimiento, con base a los lineamientos de entregables y del procedimiento de fortalecimiento a Unidades Productivas, según los lineamientos de gestión documental del Centro de formación asignado, y de la Dirección General. | Se consolidan las evidencias de las UP en proceso de fortalecimiento tanto en forma física (carpeta); como en el drive. Adicionalmente se realiza un material de apoyo relacionado en “Servicio al cliente en tiempo de crisis”, “Creación propuesta de valor”, “Resilencia humana en tiempo de crisis”, “Manejo de la depresión en tiempos de COVID- 19”, “Registro Invima”, “Marketing y ventas en tiempo de coronavirus”, “Gestión del impacto humano y comercial”, “Productividad en tiempos de incertidumbre” para el fortalecimiento de la unidad productiva. | Carpeta “Modulos de Formación” en la Drive del CIDT |
| 13 | Participar en las reuniones de seguimiento convocadas por el Subdirector de Centro, Coordinador Académico, líder de red SBDC. | Reunión con Lider misional y equipo gestor. | Pantallazo de Videoconferencia EVIDENCIA DOCUMENTAL |
| 14 | El contratista se compromete a cumplir con la entrega de los siguientes productos, a los cuales se les hará verificación del avance y cumplimiento de manera mensual y al finalizar cada ciclo de atención por el profesional de apoyo regional - SER y el supervisor de contrato.<br>Productos verificables: Estructura de seguimiento integrada publicada en drive donde se medirá el proceso y los siguientes indicadores de gestión aplicables a cada unidad productiva y soportados con evidencia objetiva respecto a: 160 horas de asesoría / mes directa a las UP asignadas. Evidencias de ventas Generación de trabajo decente. Evidencias Acceso a fuentes de financiación Evidencias de acuerdos | Fortalecimiento virtual a las UP 89915, 89886, 89889, 89891, 89892, 89894, 89912, 95356, 95365, 95368, 95373, 95377, 95383adscritas al Centro Industrial y de Desarrollo Tecnologico (Barrancabermeja).<br><br>Se realiza caracterización de las UP a fortalecer para Ciclo II. | Formatos de inscripción al servicio de asesoría, registro de asesoría, actas, estructura de seguimiento integrada (diagnostico II- plan de acción y seguimiento) |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | comerciales Evidencias de eventos de fortalecimiento Estructura organizacional. Informe final por cada unidad productiva Otros determinados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento. | | |

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 | FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS | |
|---|---|---|---|---|
| | | | INICIO | FINALIZACIÓN |
| | | | | |
| | | | | |

***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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, operador y periodo (**4342677639** expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de julio de 2020 . (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

**Firma**
**ARMANDO JOSE ANAYA MARMOL**
**Contratista**
**C.C. No. 91.532.456/ Bga**

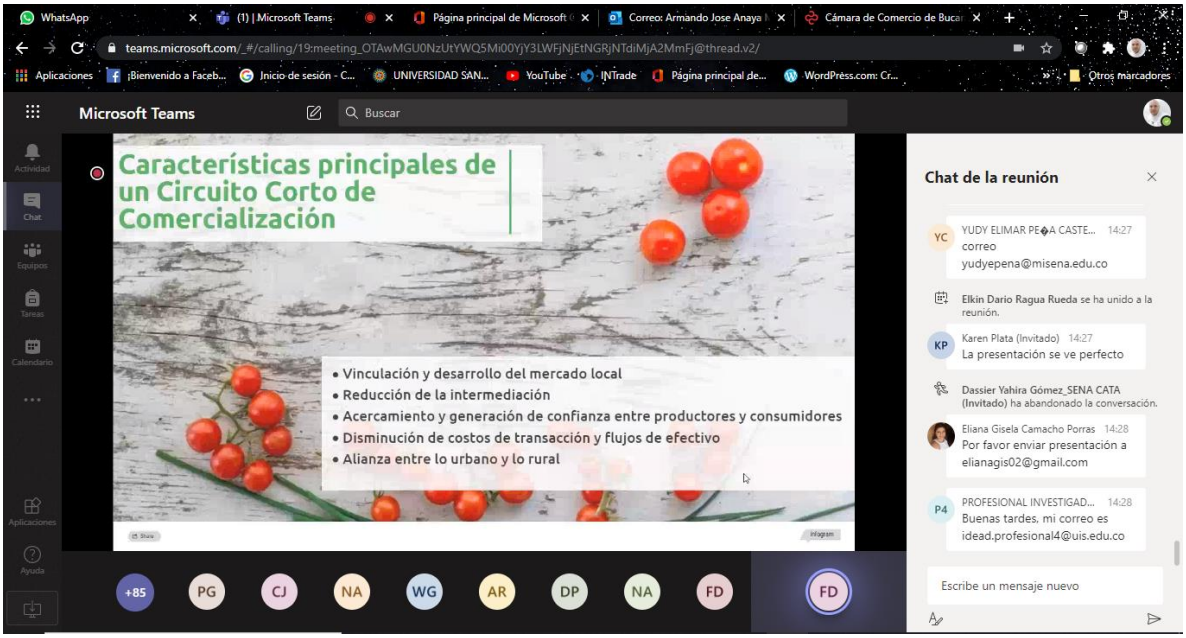
Recibí a satisfacción:

**Firma**
**DOLLY MAYERLY VALENZUELA SUAREZ**
**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.1337222 de 2020**
**Cargo**
**Coordinadora de Formación Profesional**

**EVIDENCIAS DOCUMENTALES DE JULIO DE 2020**

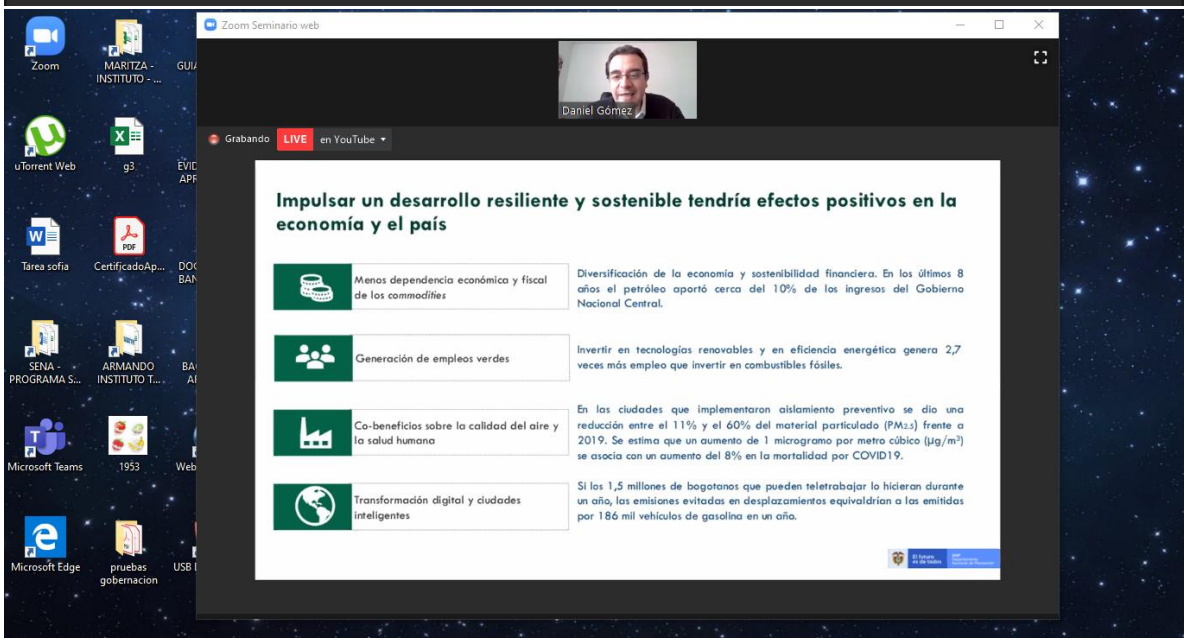
- **PARTICIPACIÓN EN CHARLA "DESARROLLO DE CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y ENCADENAMIENTOS COMERCIALES" (**El objetivo de estas charlas es poder tener conocimiento para la creación de proyectos relacionados con ideas verdes)



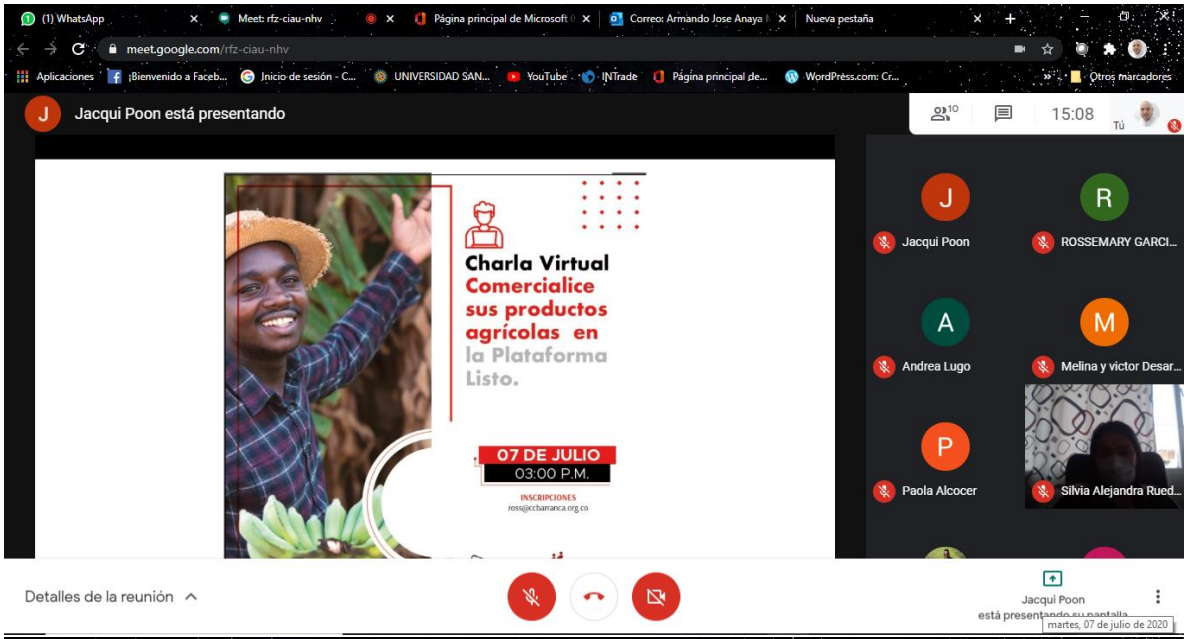



- **PARTICIPACIÓN CONVERSATORIO VIRTUAL "MOMENTO DE TRANSICIÓN, HACIA UNA REACTIVACIÓN ECONÓMICA SOSTENIBLE Y RESILIENTE" ORGANIZADO POR EL DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN**



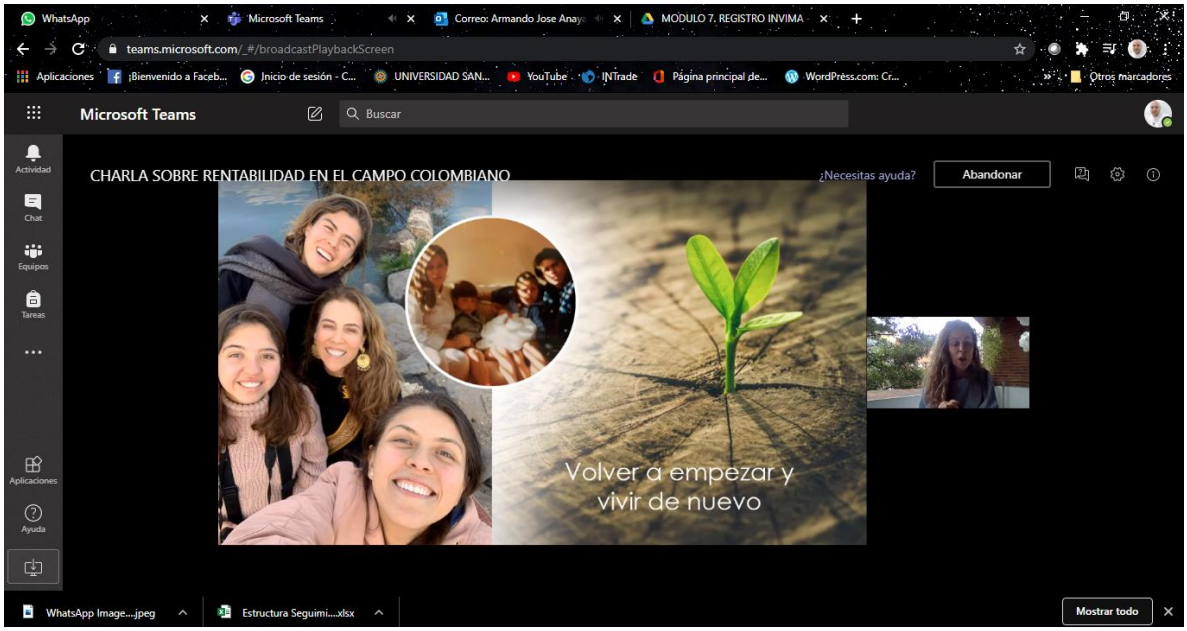

- **PARTICIPACIÓN CHARLA VIRTUAL COMERCIALICE SUS PRODUCTOS AGRICOLA EN LA PLATAFORMA LISTO, organizado por la CC de Barrancabermeja** ( el objetivo es poder conocer otras plataformas de comercialización para los diferentes productos que ofrecen las unidades productivas pertenecientes al CIDT)







- **PARTICIPACIÓN “CHARLA SOBRE RENTABILIDAD EN EL CAMPO COLOMBIANO”** ( cuyo objetivo es conocer las diferentes experiencias que han tenido los diferentes productores colombianos del campo y de esta forma poder transmitir conocimientos a los nuevos emprendedores.

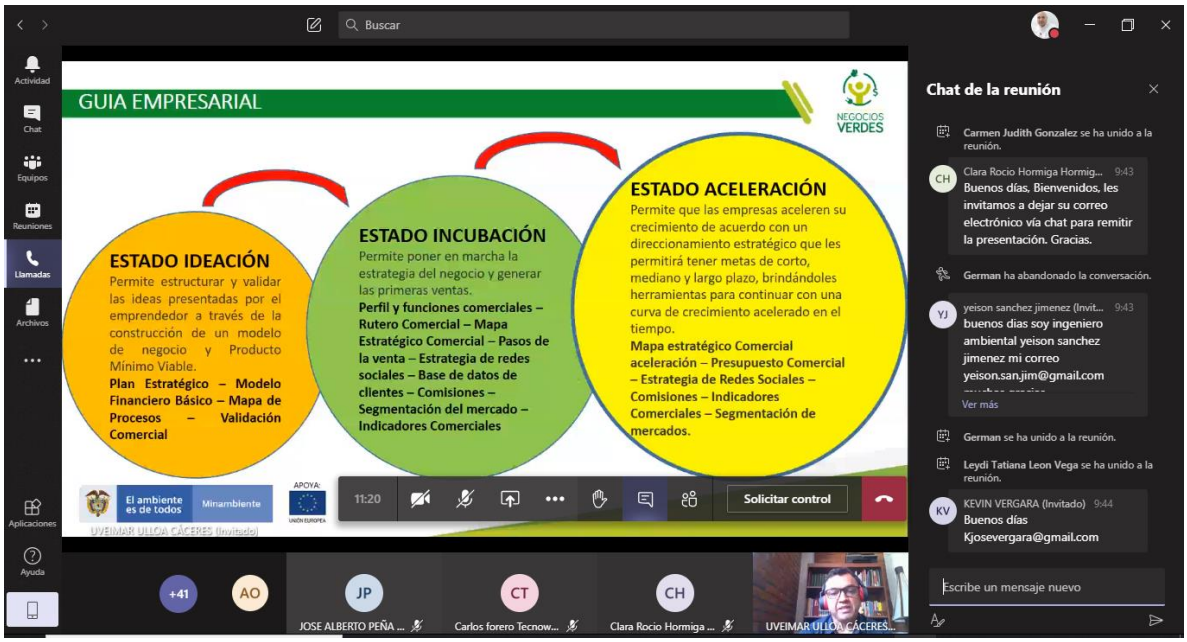




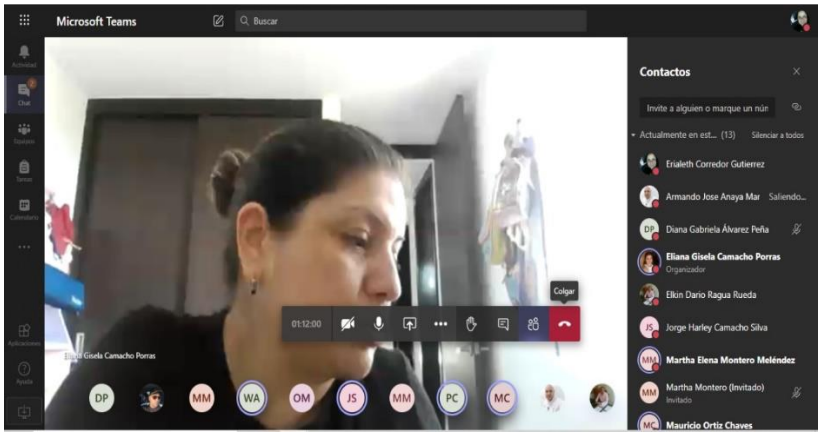


- **PARTICIPACIÓN MODULOS DE FORMACIÓN DE NEGOCIOS VERDES** ( cuyo objetivo es poder transmitir conocimiento a los diferentes profesionales y de esta forma tener herramientas para interiorizar con los emprendedores que tengan ideas de negocio verde)

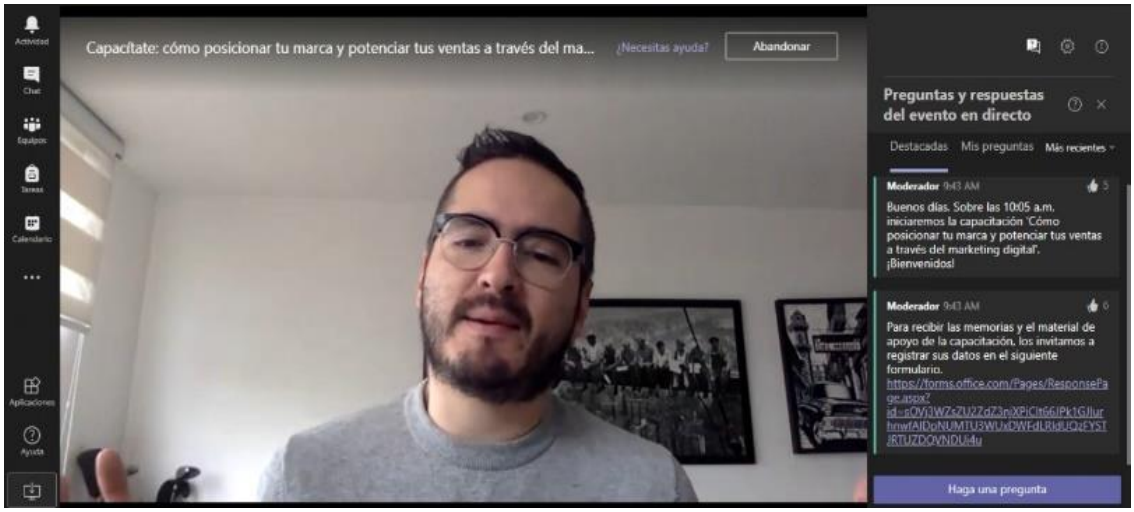


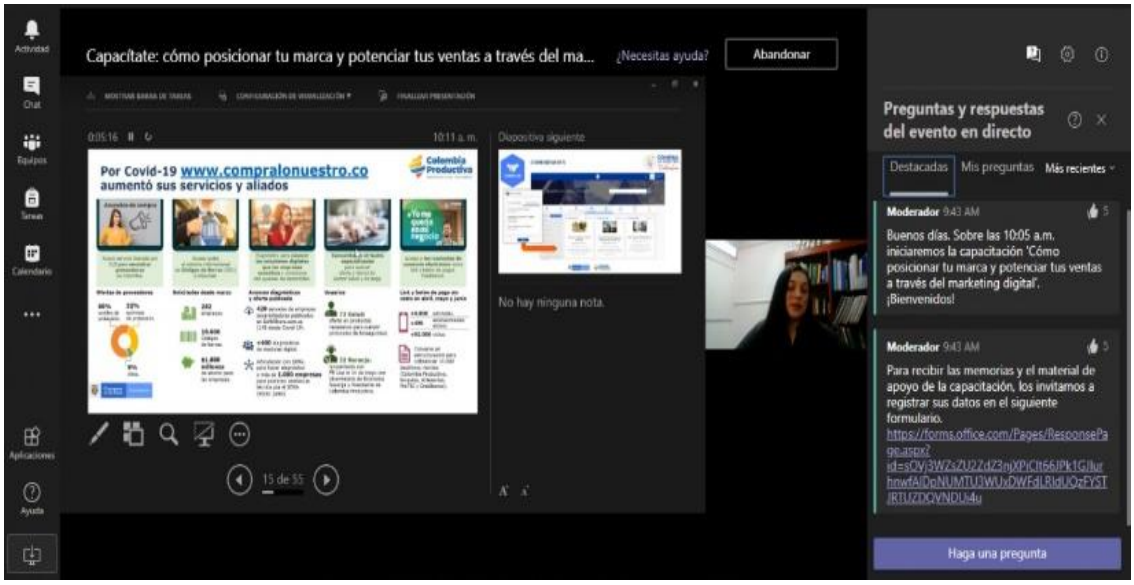




- **REUNIÓN DE SEGUIMIENTO – EQUIPO GESTORES SER /PROFESIONAL DE APOYO REGIONAL**

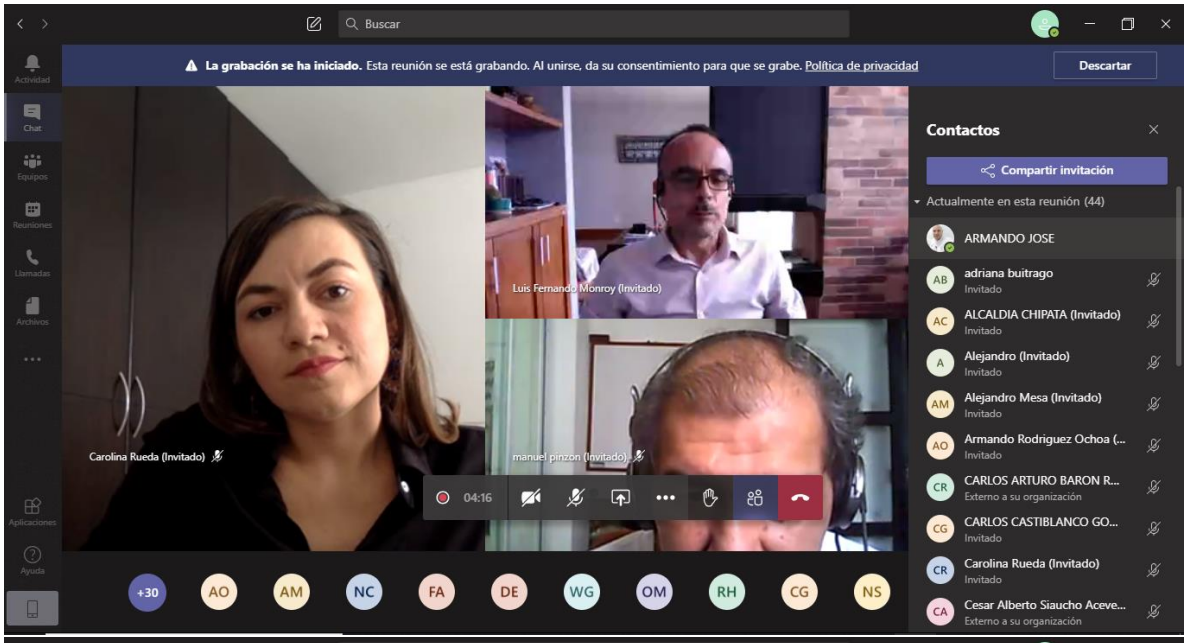


- **¿COMO POSICIONAR TU MARCA Y POTENCIAR TUS VENTAS A TRAVES DEL MARKETING DIGITAL? Organizado por Colombia Productiva (** el objetivo es obtener conocimientos para aprender a posicionar la marca de forma digital y a su vez aprender a implementar estrategias de ventas)



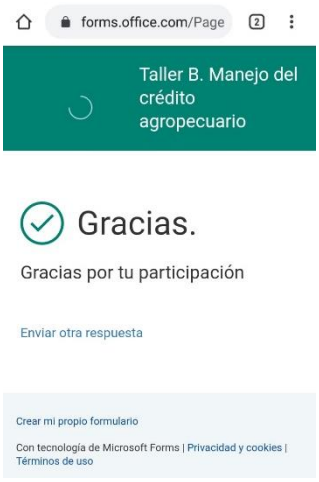

- **PARTICIPACIÓN VIDEOCONFERENCIA "ELEMENTOS ESTRATEGICOS EN LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA" organizado por la CC de Bucaramanga**

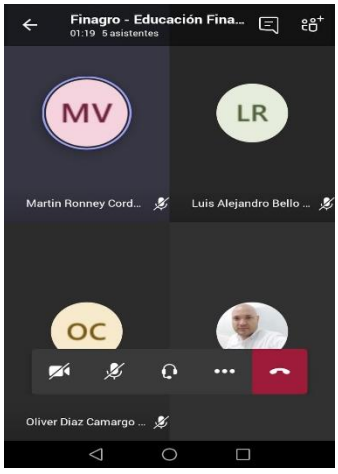


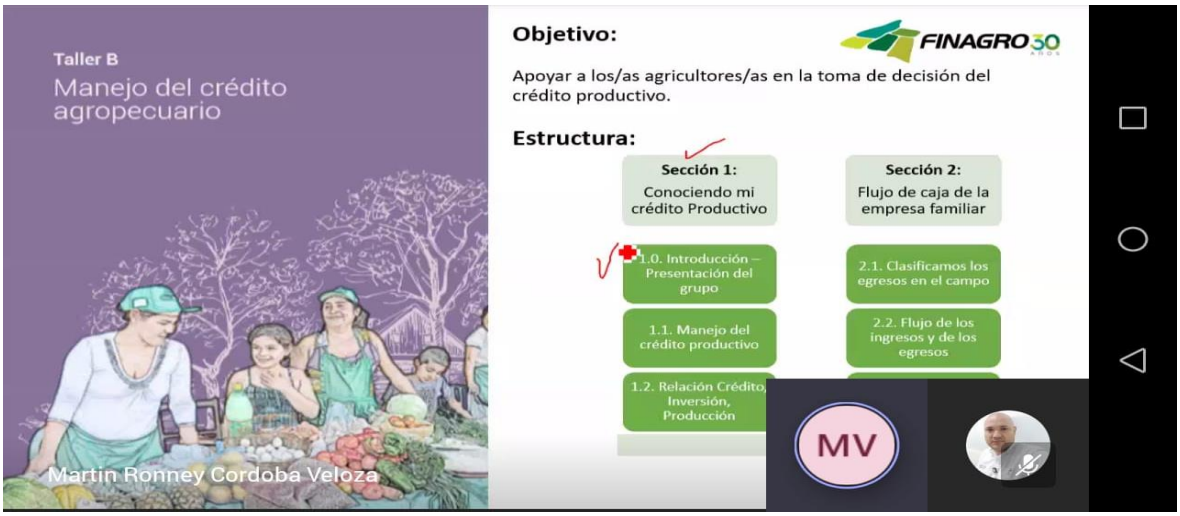


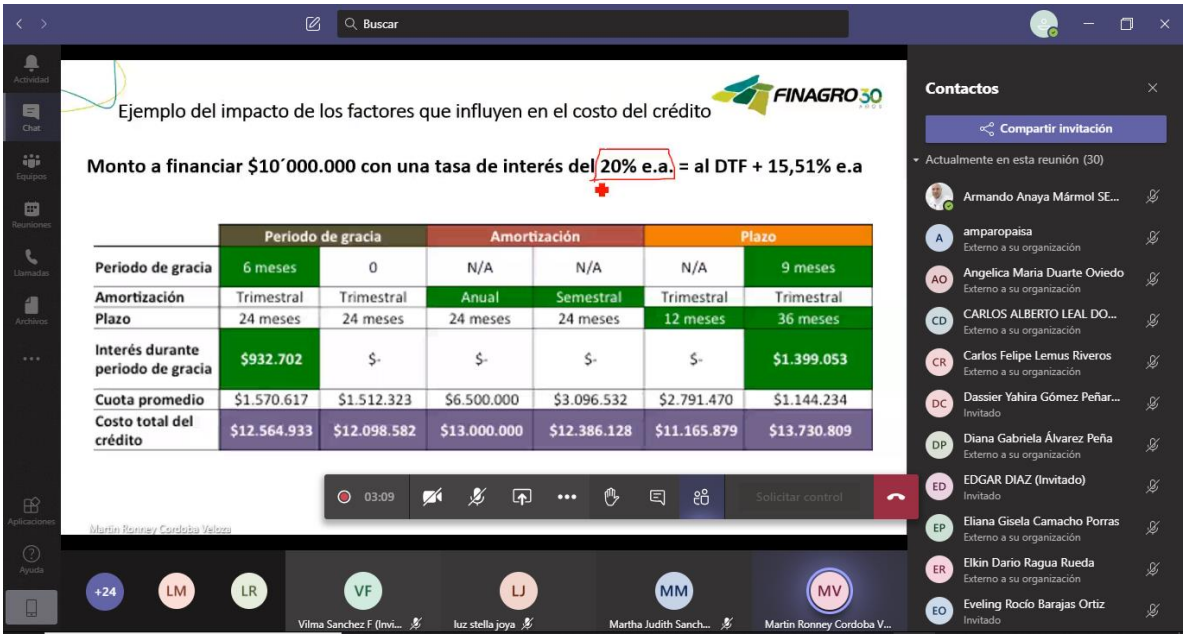


- **PARTICIPACIÓN TALLER B. MANEJO DEL CRÉDITO AGROPECUARIO – FINAGRO**



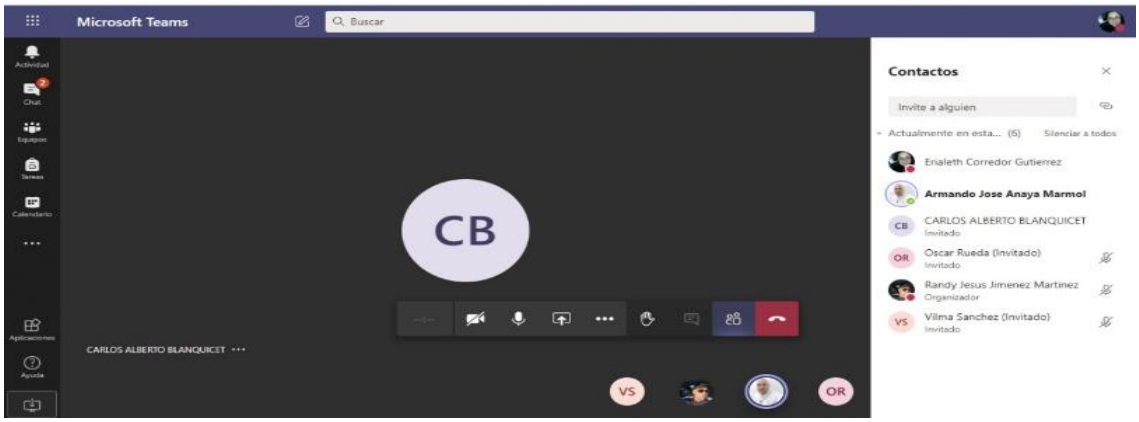



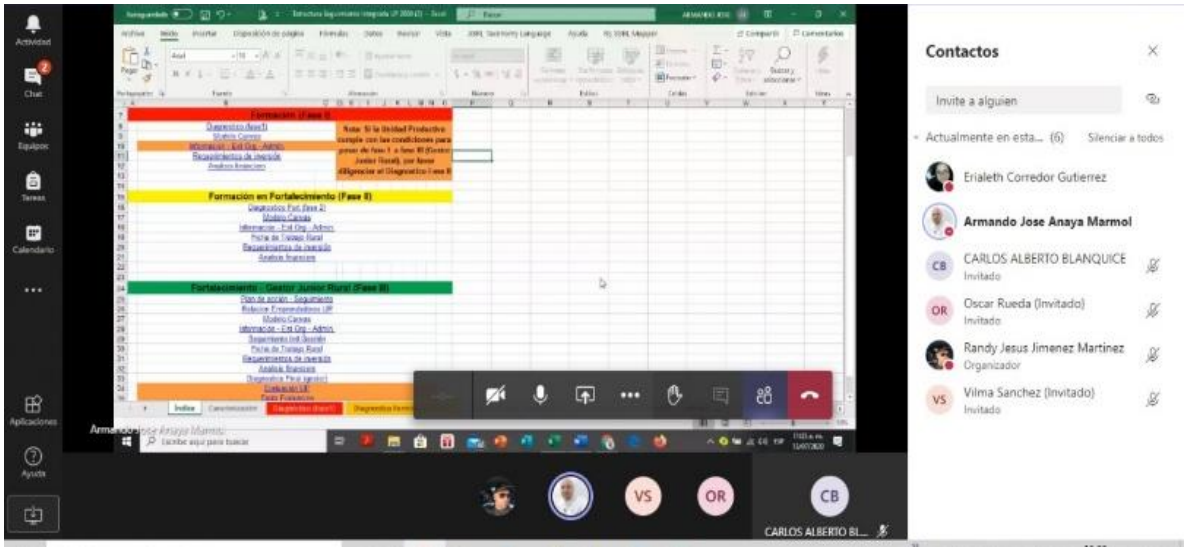


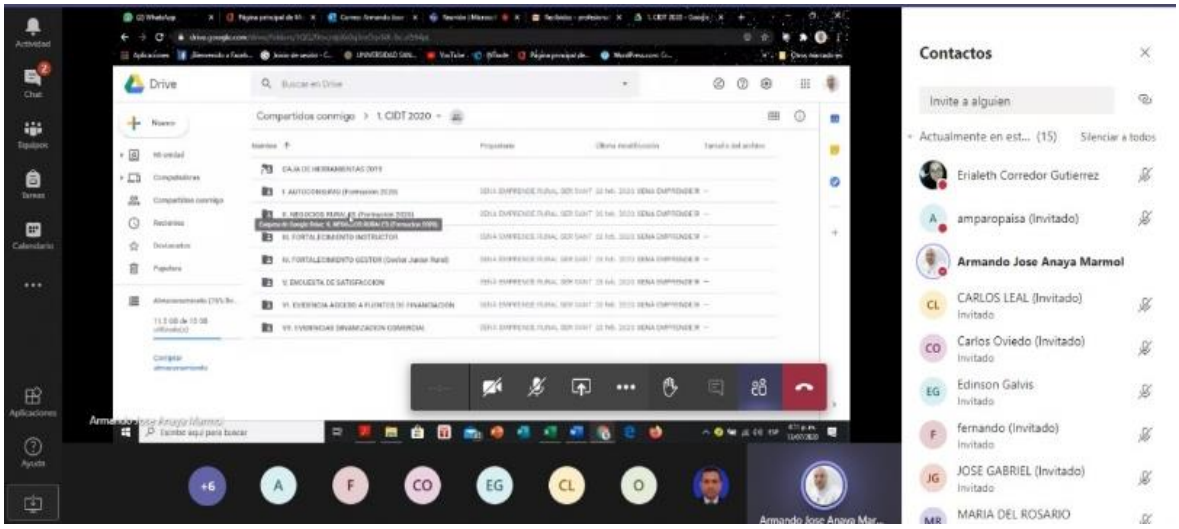




| | Periodo de gracia | | Amortización | | Plazo | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Periodo de gracia | 6 meses | 0 | N/A | N/A | N/A | 9 meses |
| Amortización | Trimestral | Trimestral | Anual | Semestral | Trimestral | Trimestral |
| Plazo | 24 meses | 24 meses | 24 meses | 24 meses | 12 meses | 36 meses |
| Interés durante periodo de gracia | $932.702 | $- | $- | $- | $- | $1.399.053 |
| Cuota promedio | $1.570.617 | $1.512.323 | $6.500.000 | $3.096.532 | $2.791.470 | $1.144.234 |
| Costo total del crédito | $12.564.933 | $12.098.582 | $13.000.000 | $12.386.128 | $11.165.879 | $13.730.809 |

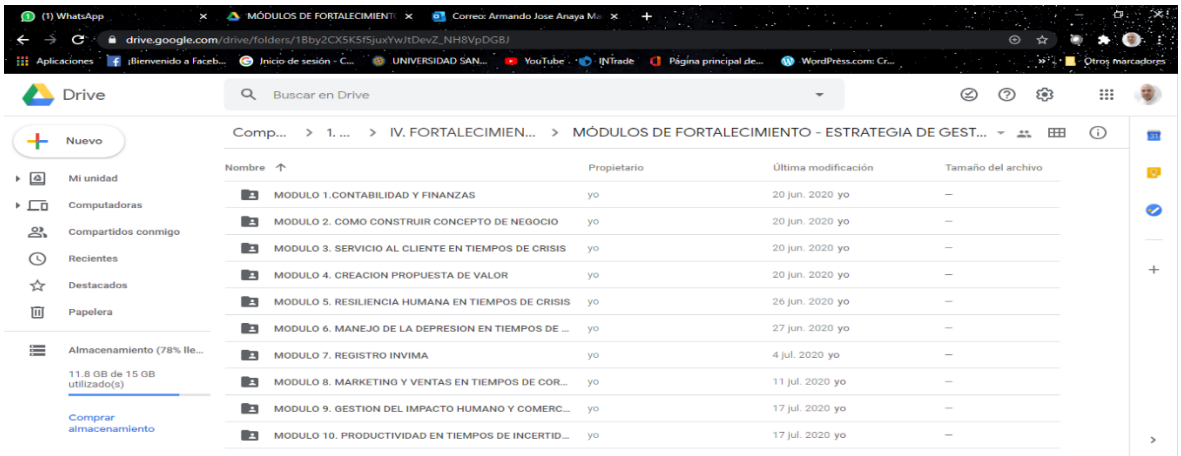
- **INDUCCION EQUIPO SER RURAL- SENA CIDT. LINEAMIENTOS DEL PROGRAMA Y ESTRATEGIAS DE TRABAJO EN EQUPO**






- **REALIZACIÓN DE MODULOS DE FORMACIÓN PARA EMPRENDEDORES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS** ( Se realizó un material de apoyo por parte de los gestores rurales del CIDT y se estará compartiendo dos (2) modulos cada semana a nuestros emprendedores a través de correo electronico y vía whataspp.

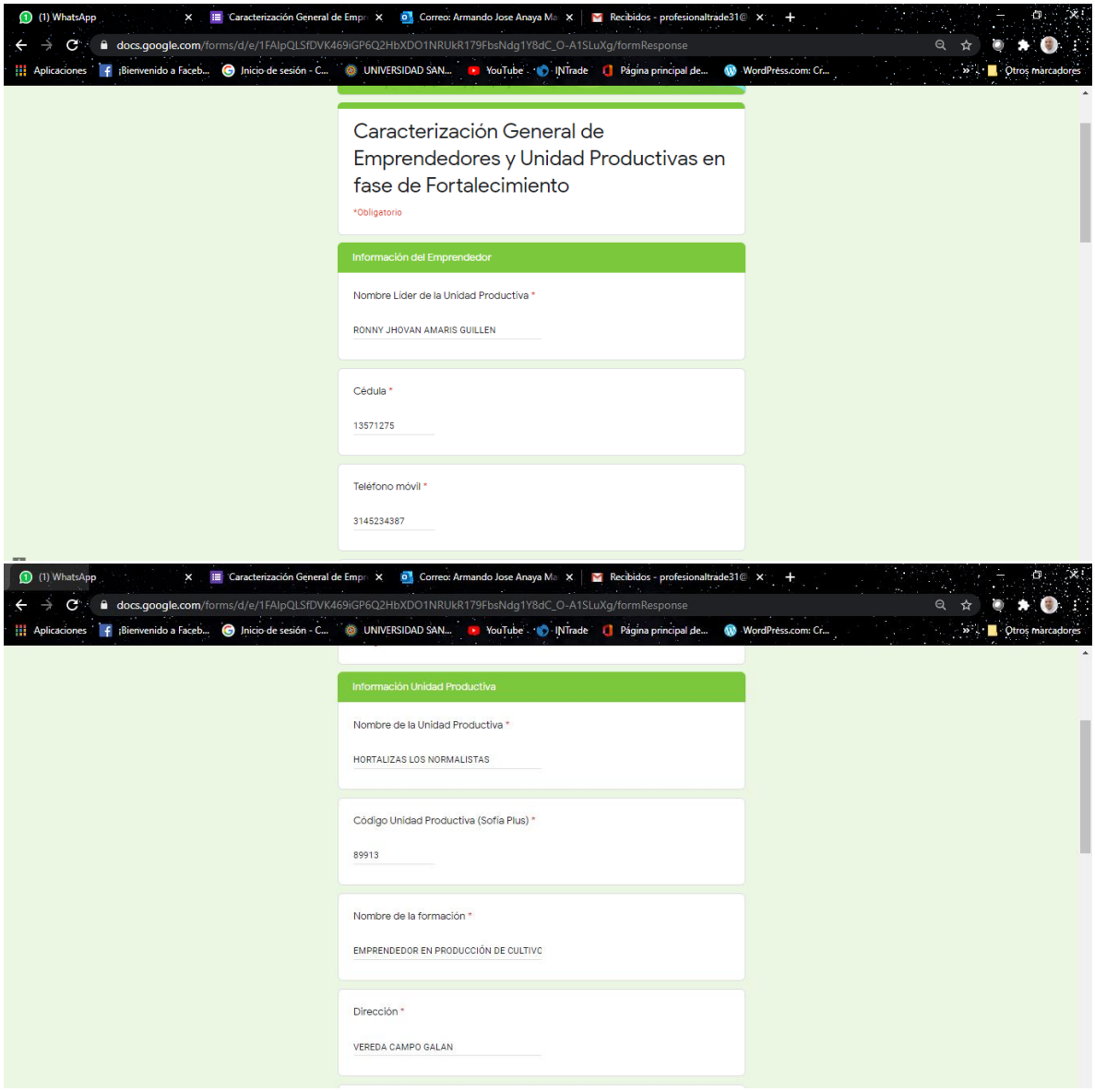








- **EVIDENCIA DILIGENCIAMIENTO CARACTERIZACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS CIDT CICLO II 2020**




_____

**ARMANDO JOSE ANAYA MARMOL**
**C.C. 91.532.456 DE BUCARAMANGA**
**CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1337222**