PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 26 de junio de 2025

Señor (a)
JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.7548026**
PROFESIONAL G08
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
Montería

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

Referencia: CO1.PCCNTR.7548026 del año 2025

ROBERTO JIMENEZ URUETA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 73.078.969 de Cartagena, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba, 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 para el contrato la suma CUARENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y TRES PESOS M/CTE ($43.695.353) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de marzo de 2025 por valor de CUATRO MILLONES CIENTO TREINTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($ 4.139.559), b) ocho (8) pagos iguales por los meses de abril a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($4.599.511) cada uno. c) un (1) pago por el mes de diciembre de 2025 por valor de DOS MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS SEIS PESOS M/CTE. ($2.759.706).

Plazo: Será hasta el 18 de Diciembre de 2025

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Ejecución de las formaciones: ATENCION AL CLIENTE EN CANALES BPO ficha Nº 3259404; FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS ficha Nº 3259386; SERVICIO AL CLIENTE ficha Nº 3259402	Lista de asistencia, FOTOGRAFIAS, FICHA CARACTERIZACIÓN
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Se elaboraron las guías de aprendizaje para las formaciones evidenciadas.	Guías de aprendizaje
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se crearon las rutas de aprendizaje, y la asociación de aprendices a las fichas matriculadas en el tiempo correspondiente.	Evidencia presentada
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A

	la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.		
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A

	productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas		
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Se ha cumplido con la obligación en el presente mes anexando los documentos correspondientes solicitados.	GTH-F-062-FORMATOINFORMENSUALDEEJECUCIONCONTRACTUALv02 y GF
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A
14	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato	Hasta el momento no se ha realizado esta actividad.	N/A

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.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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. **4610042062** de la planilla, operador Bancoomeva y periodo **mayo**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (8) folios

Cordialmente,



Firma
ROBERTO JIMENEZ URUETA
Contratista
C.C. No. 73.078.969

Recibí a satisfacción:

Firma
JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA
PROFESIONAL G08
Supervisor(a) Contrato Nº **CO1.PCCNTR.7548026** de 2025
Coordinador Académico

EVIDENCIAS MES DE JUNIO

1. **EJECUCION DE LA FORMACION BASICO EN CONTABILIDAD, COSTOS Y PRESUPUESTO FICHA Nº 3235112**



2. **ATENCION AL CLIENTE EN CANALES BPO FICHA Nº 3233688**

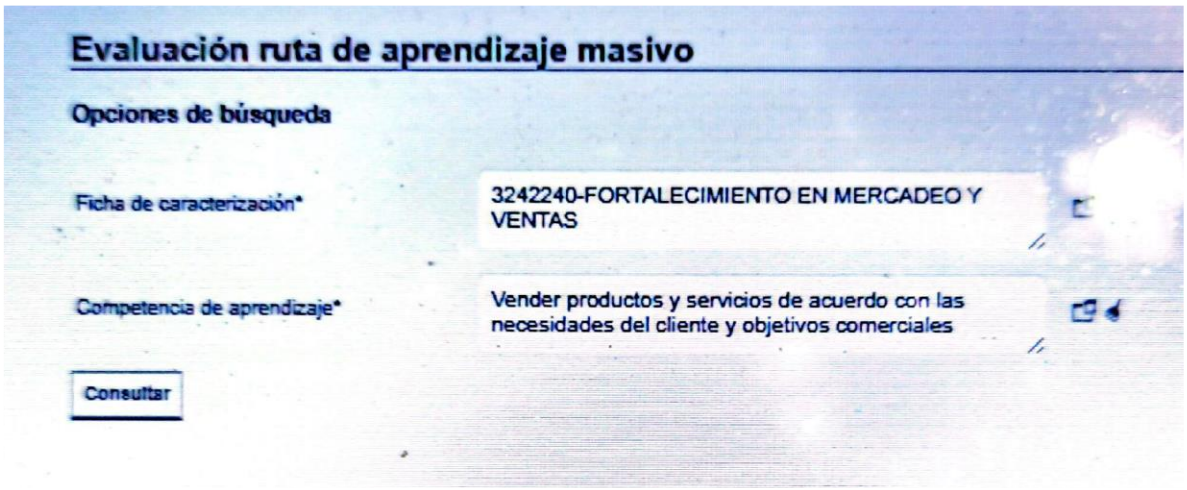


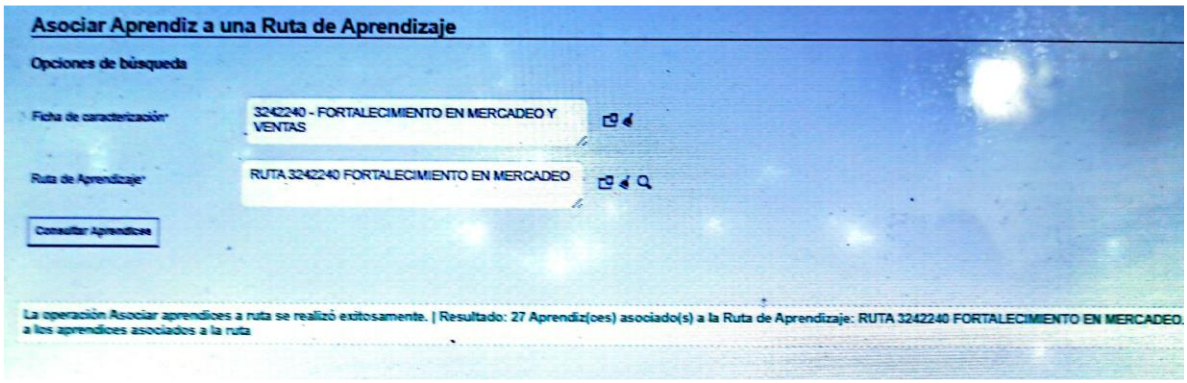


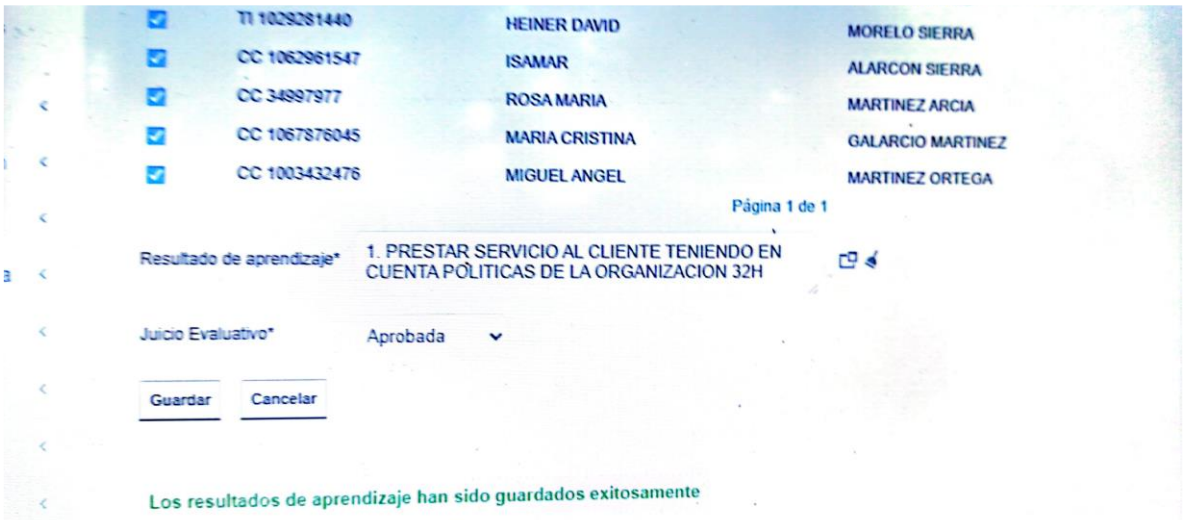
3. EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES FICHA Nº 3218480



4. SOFIA PLUS: RUTA DE APRENDIZAJE, ASOCIACIÓN DE APRENDICES Y EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES







5. LISTA DE ASISTENCIA DE LAS FORMACIONES

Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	ATENCIÓN AL CLIENTE EN BPO		
FICHA No.			
Municipio:		Lugar:	
Instructor:		Nº. Doc. Identidad	
FECHA:	13/06/2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	Almanza M	Danna	1.067.864.709	3165464813	Danna Almanza.
02	Julio Alcala	Vanessa	1.062.434864	3148640357	Vanessa J. A.
03	Vivanco Yanez	Jose	1003 338 419	317 454 65 93	Vivanco Yanez
04	Mercado saez	Diego andres	1061861183	3002371065	Diego
05	Ortega polo	Valentina paola	1.062.962.353	3226326732	Valentina Ortega
06	Yanez Gonzalez	Anri paola	1.048.142.504	3192[illegible]4071	Anri Yanez
07	Florez Hernandez	Dina marcela	1.067879508	3001260767	Dina Florez.
08	Aparicio Hailme	Lina Marcela	1733795900	3127765174	Lina Aparicio
09	Jabara	Barrios Gulin	1066736757	3502665143	Jabara Barrios
10	Daira Tapia	Daira Tapia	1073982793	3117914183	Daira Tapia.
11	Andreinz Anyz B	Andreinz	1233 339 889	3233603459	Andreinz Anyz B
12	Pucne Hernandez	Santiago		3126532769	Santiago pucne
13	Diánis Gutierrez	Dianis	1003407049	3148474657	Diánis Gutierrez
14	GUTIERREZ POSTRANA	CRISTINA ISABEL	1067897113	3135841313	CRISTINA G.
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	EMPRENDIMIENTO Y CONSTRUCCION		
FICHA No:			
Municipio:		Lugar:	
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	16/06/2015	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Valencia Sierra	Darlys Maria	1067281783	
02	NOLIS NORIEGA PEÑA	NOLIS DEL CARMEN	50'916.883	NOLYS NORIEGA P.
03	Flores de la Rosa	Yuri Mariano	1507364	
04	TOPIA AROLLO	Daira Saudith	1073982793	Daira Tapia.
05	Juliana Del Carmen	Bucuru Salcedo	1066738754	Juliana Salcedo
06	Aparicio Martinez	Lina Marcela	1133795900	Lina Aparicio
07	(Jaidy) Morales	Jaidy Luz	50928065	Jaidy Morales
08	Yenis Almanza	Yenis Almanza	50895409	Yenis Almanza
09	Gerardo Martinez	Gerardo Ortega	3008931	
10	Edith Hernandez	Adrian Rincon	25801920	edith.
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO UNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Mercadeo y Ventas
FICHA No:
Municipio:
Instructor:
Lugar:
Nº. Doc. Identidad:
FECHA: 10-06-2015
HORARIO:

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01					
02	Cortes Beltran	Elian Jose	1003265748	322317 4206	Elián Cortés
03	Jarava cardona	Estefany	1003423018	3146041181	Estefany.
04	Puche Hernandez	Santiago		3126532689	Santiago
05	Arduna Anaya B	Andreina	1235 329 739	323 360 3459	Andreina Anaya.
06	Sotelo Parra	Yurelys Marcela	1073548233	3127027684	Yurelys Sotelo
07	Ortega Polo	Valentina Paola	1.066.762.355	3507038375 x2	Valentina Ortega.
08	Martinez Murillo	Melissa Esther	1067873499	3122593910	Melissa Martinez
09	Causil Florez	Kelly Yohana	1138076436	3016284362	Kelly Causil
10	Florez Conde	Jesús David	1.067.876.609	3243843731	Jesús Florez
11	Calvera Rivero	Teresa	50910636	3113860044	Teresa Calvera
12	Vargas alvarez	Valeria	1066438610	3019182626	Valeria Vargas
13	Sahara del Carmen	Barrios Galindo	1066138151	3502665143	Sahara Barrios
14	Mendoza Martinez	Estefany	1064977906	3116405380	Estefany.
15	~~Valeria~~				
16	Galindo Contreras	Valeria Valentina	1138079663	3234040379	Valeria
17	Erika Galan	D AYANA	1067832328	3113269008	Erika Galan
18	Angel Arroyo	Yuranis Carina	1148436048	3017546643	Yuranis Angel
19	Tordecilla Echenique	Katherine Sofia	1068527922	3122063177	Katherine Tordecilla
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					

FIRMA DEL INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

SENA	**GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL** **PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR** **ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Y AUTOCONTROL

Guía de Aprendizaje para el Programa de Formación titulada

GUÍA DE APRENDIZAJE No.13

Versión: 01

.

Denominación del Programa de Formación; VICTIMAS

Código del Programa de Formación:

COMPETENCIA: 240201529- GESTION DE PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: 01 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

DURACION DE ESTA GUIA: 12 HORAS

INTRODUCCION:

Desde hace algunos años, el gobierno nacional ha venido implementando medidas y programas para fomentar el emprendimiento en Colombia, entendiendo que el número de pequeñas empresas en el país son motor y el eje fundamental para el desarrollo económico de nuestro país, teniendo en cuenta que la generación de empleo delas pequeñas y medianas empresas mitigan la necesidad de empleo, ayudando a bajar los indicadores de desempleo.

Para ser un emprendedor de éxito, hay que ponerle pasión y amor a lo que se hace, la mejor forma para sacar adelante tu idea de negocios, es mostrar una propuesta de valor que satisfaga una necesidad en el mercado objetivo.

Esta guía te mostrará la importancia que tiene el emprendimiento en Colombia y porque vale la pena emprender. Una vez termines esta guía, ESTARAS LISTO PARA FORMULAR IDEAS DE NEGOCIOS QUE ADEMAS DE GENERAR PRDUCTOS O SERVICIOS RENTABLES,

aporten beneficios al consumidor que es el objetivo final (satisfacción de necesidades) para que tu negocio y tu producto Gocen de un largo ciclo de vida, porque solo así lograras la fidelización de tus clientes que son la parte más importante de tu negocio.



1. ¿Qué es emprendimiento?

Se conoce como **emprendimiento** a la **actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades**. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos
El emprendimiento tiene su origen en el inicio de la humanidad, ya que el hombre se caracteriza por asumir riesgos con el objetivo de generar oportunidades de crecimiento económico que le pueda brindar una mejor calidad de vida a él, a sus colaboradores, a su familia y a su comunidad.

El emprendimiento es esencial en las sociedades, pues permite a las empresas buscar nuevas formas de mostrar lo mismo que otro puede mostrar, pero siempre marcando un factor diferencial, innovaciones en el producto o servicio; transformar conocimientos en nuevos productos. Es el inicio de una actividad que exige esfuerzo, trabajo, dedicación, constancia, disciplina, responsabilidad, empatía, amor por lo que se hace, responsabilidad, autoconfianza, resiliencia, análisis, carácter, trabajo en equipo, conocimiento pleno de tu producto o servicio.

FRASE PARA RECORDAR:

“LA RESILIENCIA NO TEME AL CAMBIO; LO ABRAZA COMO UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER”

"El emprendimiento requiere estar dispuesto a tomar riesgos relacionados con el tiempo, el dinero, y el trabajo arduo"

2. ¿Por qué un país como Colombia, debe fomentar la cultura del emprendimiento?

En Colombia se hacen inminentes esfuerzos por apoyar el emprendimiento, es asi como nace la ley 1014 y otras normas concordantesque buscan fortalecer la política nacional de emprendimiento y una cultura que

promueva la creación y fortalecimiento empresarial en el país, de acuerdo con el registro único empresarial (RUES), en Colombia se crearon durante el primer semestre de 2023, 164.435 empresas, frente a un número similar en el mismo periodo del año anterior. Entre enero y marzo de 2023 las microempresas representaron el 95.3% del tejido empresarial del país, las pequeñas empresas el 3.5%, las medianas empresas, el 0.9% y las grandes, solo el 0.3% del total nacional. El sector servicios y el sector comercio sumaron el 81.6%.

Consulte como se clasifican las pequeñas, medianas y grades empresas por su número de empleados y activos totales.

ACTIVOS: Conjunto de bienes, que la empresa utiliza para funcionar y derivar utilidades directa o indirectamente. (efectivo, dineros por cobrar a sus clientes, mercancías, muebles, inversiones en bancos o en otras empresas, edificios, vehículos, maquinaria)

3. ¿A qué se refiere el concepto de economía naranja, que promueve el gobierno actual?

4. **La Economía Naranja en Colombia** no es más que una forma local para referirse a la Economía Creativa. Es una herramienta de desarrollo cultural, social y económico. Se diferencia de otras economías por el hecho de fundamentarse en la creación, producción y distribución de bienes y servicios, cuyo contenido es de carácter cultural y creativo y se puede proteger los derechos de propiedad intelectual.
5. Es un modelo productivo utilizado en Colombia, en dodne los bienes y servicios que se comercializan tienen un valor intelectual que surge de las ideas y conocimiento de sus creadores y merece ser patentada y valorada.

6. ¿Qué industrias y sectores se integran a la economía naranja?

La **economía naranja** agrupa las **industrias** creativas, artes y patrimonios y las industrias culturales teniendo en cuenta los diferentes sectores:

- El sector de la publicidad , sector de la Arquitectura, el sector del Arte, el sector de las artesanías,
- El sector de Diseño, el sector de la moda, l sector de la cinematografía, el sector de la música
- El sector de las artes escénicas, el sector editorial, el sector Investigación y desarrollo
- El sector del Software. el sector de Juguetes y Juegos, el sector de la Radio y televisión
- El sector de los Videojuegos.

7. ¿Para usted porque es importante el emprendimiento, como ruta de fortalecimiento para la economía de su país o municipio?

El emprendimiento es importante porque fortalece la economía en los niveles de vida de un grupo o persona buscando así la estabilidad económica para poder brindarle ayuda a otros elevando el nivel de empleo y en lo personal, una estabilidad económica personal y familiar.

El **emprendimiento individual** o autónomo es una persona física que realiza tradicionalmente por cuenta propia sin dirección de otra persona, una actividad profesional, con el fin de obtener ganancias vendiendo o comercializando productos o servicios, y que puede o no ocupar trabajadores. Es una forma frecuente y habitual de hacer empresa..

PARA EMPRENDER UN NEGOCIO CON EXITO:

Descubre tus habilidades, desarrolla una idea de un producto o servicio pensando siempre en las necesidades del cliente.

mira a tu alrededor y pregunta que negocio no existe en tu región o entorno que las personas necesitan (aprovecha la oportunidad de negocio); si el negocio existe cerca al lugar donde deseas desarrollar la idea de negocios, entonces analiza cuales son las fallas de ese negocio existente y diseña un negocio similar, pero mejorado incluyendo o agregando valor al de la competencia para hacer más atractivo tu producto o servicio.

Ventajas de Emprender: Estabilidad, autonomía, independencia, satisfacción personal, Luchar por algo propio, ingresos consecuentes con tus esfuerzos, prestigio social, mayor dedicación. Abandonar el ocio.

negocios que puedes empezar desde la casa con poco dinero

negocios desde casa que puedes empezar hoy mismo.

- Negocio articulares o tareas dirigidas.
- Diseño de páginas web y blogs.
- Entrenador personal.
- Fotógrafo de eventos.
- Diseñador gráfico.
-

Observa el video de apoyo **MODELO CANVAS**, haciendo click en este link

ACTIVIDADES DE LA GUIA:

1) porque cree usted como emprendedor que el modelo canvas es útil para quienes quieren formular una idea de negocios

2) INVESTIGUE QUE ES EL FONDO EMPRENDER
3) PIENSE EN UNA IDEA DE NEGOCIOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE CONSUMO DIARIO, TOME LAPIZ Y PAPEL, CALCULE Y ESCRIBA CUANTO INVIERTE, CUANTO GASTA. CUANTA UTILIDAD LE DEJA ESE NEGOCIO.
4) Envie

"BIENVENIDO ENTONCES AL MUNDO DE LA INNOVACION Y DEL EMPRENDIMIENTO "

ROBERTO JIMENEZ URUETA

INSTRUCTOR

CENTRO DE INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA