PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barrancabermeja, 19 de agosto 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 Agosto 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 la 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 del CIDT 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” y “Como crear empresa en Colombia” para el fortalecimiento de la unidad productiva. Se apoya en la participación de la Rueda de Negocios “Compra Rural Santander” a 3 UP que cumplian requisitos para esto: Piscicola Los Acevedos, Porcicola Cirales y Cocineritas la Y de Betulia.	EVIDENCIA DOCUMENTAL / y en la DRIVE en la carpeta IV. Fortalecimiento Gestora 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 Rueda de Negocios COMPRA RURAL SANTANDER	Formato de estructura integrada en el seguimiento al plan de acción en el drive SER REGIONAL
5	Realizar el análisis y prospectiva de las oportunidades de negocios regionales como insumo para la oferta regional de proyectos, presentando avances al profesional de Apoyo Regional - SER mensualmente.	Se realizo envío de evidencias a la profesional de apoyo, según los requerimientos del momento.	EVIDENCIA DOCUMENTAL / y en la DRIVE en la carpeta IV. Fortalecimiento Gestora Rural
6	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 y programación de asesorías
7	Analizar y presentar informe del estado de los indicadores de cada unidad productiva y empresa atendida, arrojado por la herramienta de diagnóstico establecida por el SENA.	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 Lider Regional y Lider Misional
8	Diagnosticar las necesidades de formación y de asesoría técnica de las unidades productivas y empresas creadas, para determinar el apoyo de instructores y/o plan de formación complementaria	Se seleccionan las UP a fortalecer para Ciclo II, se les realizara el respectivo diagnostico II a la estructura de seguimiento integrada y posteriormente se le informa al Lider Misional de las necesidades formación y asesoría técnica de las UP acorde a este. Acorde a las necesidades de formación evidenciadas en el fortalecimiento realizado a UP para Ciclo I, se actualizan el material de formación creado por los gestores para esto y se agregan 4 temas más para completar el ciclo formativo.	Formato de diagnostico II de la estructura integrada y Acta 01 con la respectiva solicitud de formación y asesoría técnica por parte de los integrantes de la UP en el drive SER REGIONAL

9	Concertar, socializar y hacer acompañamiento a la implementación de los planes de acción que se deban ejecutar en cada unidad productiva de acuerdo al diagnóstico realizado.	Se realiza plan de acción y seguimiento a la implementación de los mismos a ejecutar en cada UP de acuerdo al diagnositco realizado. Acorde a las necesidades de formación evidenciadas en el fortalecimiento realizado a UP para Ciclo I, se actualizan el material de formación creado por los gestores para esto y se agregan 4 temas más para completar el ciclo formativo.	Formato de plan de acción y seguimiento de la estructura integrada en el drive SER REGIONAL
10	Definir con el emprendedor los indicadores que permitan medir la evolución de la empresa durante el proceso de acompañamiento dado por el SENA enfocado especialmente en crecimiento en ventas, generación de empleo y trabajo decente, acceso a mercados, presentación a fuentes de financiación entre otros.	Se definen los indicadores que permitan medir la evolución de la UP en proceso de acompañamiento. Se empieza a organizar la estructura de seguimiento integral para las UP a trabajar en ciclo II.	Formato de plan de acción y seguimiento de la estructura integrada en el drive SER REGIONAL
11	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 fotográfica de viodeconferencia con los lideres misionales de cada centro y la profesional de apoyo regional SER. Evidencia de correo electrónico
12	Elaborar el informe integral de cierre de la asesoría de las unidades productivas fortalecidas	No aplica para la presentación de este informe	No aplica para la presentación de este informe
13	Presentar oportunamente informes a la 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. Se participa en las reuniones programadas para la	Informes mensuales en el drive SER REGIONAL

		realización de seguimiento a las unidades productivas.	
14	Garantizar la adecuada y oportuna alimentación de los sistemas de registro, trazabilidad y seguimiento de la información de la ejecución del programa, tales COMPROMISO y otros dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA, informando a los supervisores de contrato la falta de esta información por el contratista.	Se alimentan los sistemas de registro, trazabilidad y seguimiento en forma adecuada y oportuna.	Se alimenta el drive SER REGIONAL
15	Apoyar la formulación de planes de negocio para Fondo Emprender cuando se requiera dentro del plan de acción de la unidad productiva a fortalecer.	No aplica para la presentación de este informe	No aplica para la presentación de este informe
16	Asistir mensualmente a los comités de planeación y seguimiento citados por el Profesional de Apoyo Regional - 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
17	Presentar mensualmente agenda y cronograma de prestación de servicios.	Se realizo envío de información a la profesional de apoyo, según los requerimientos del momento.	EVIDENCIA CORREO ELECTRONICO a la Profesional de Apoyo Regional y Lider Misional
18	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.	Participación en la Videoconferencia: Programa Virtual Visual Merchandising y Vitrinismo de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, Capacitación en El rol de la logística en el aumento de la productividad y competitividad de su empresa en época de Covid-19 de Colombia Productiva, Capacitación en Rotulado Nutricional de Alimentos por parte del INVIMA, Capacitación de orientaciones y lineamientos para participar	Asistencia a videoconferencia

		en la Rueda de Negocios “Compra Rural Santander”, Capacitacion en Marketing Digital y Uso de Redes Sociales en Negocios Verdes de la Camara de Comercio de Bucaramanga, Conferencia de Mesas Sectoriales de Negocios Verdes del SENA, Webinar Lanzamiento y Presentación de Compra Rural Santander, Capacitación en Tecnicas de Negociación para la comercialización de Negocios Verdes de la Cámara de Comercio de Bogotá en asocio con Mentoring Business School, Entrenamiento en Emprendimiento Verde e Inclusivo del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.	
19	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: Programa Virtual Visual Merchandising y Vitrinismo de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, Capacitación en El rol de la logística en el aumento de la productividad y competitividad de su empresa en época de Covid-19 de Colombia Productiva, Capacitación en Rotulado Nutricional de Alimentos por parte del INVIMA, Capacitación de orientaciones y lineamientos para participar en la Rueda de Negocios “Compra Rural Santander”, Capacitacion en Marketing Digital y Uso de Redes Sociales en Negocios Verdes de la Camara de Comercio de Bucaramanga, Conferencia de Mesas Sectoriales de Negocios Verdes del SENA,	Evidencia fotográfica , EVIDENCIA DOCUMENTAL

		Webinar Lanzamiento y Presentación de Compra Rural Santander, Capacitación en Tecnicas de Negociación para la comercialización de Negocios Verdes de la Cámara de Comercio de Bogotá en asocio con Mentoring Business School, Entrenamiento en Emprendimiento Verde e Inclusivo del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.	
20	Realizar el registro oportuno y con calidad de las actividades realizas en las plataformas y/o herramientas establecidas por la entidad	Se presentan informes en los formatos y plazos establecidos de forma oportuna.	Informes mensuales en el drive SER REGIONAL
21	Realizar la gestión para la inscripción de empresas rurales y unidades productivas en el aplicativo establecido para promover la inserción laboral rural	No aplica para la presentación de este informe	+No aplica para la presentación de este informe
22	Asistir y participar en los foros, seminarios, transferencias metodológicas, cursos virtuales, comités de trabajo, reuniones y cualquier otro tipo de evento al que sean convocados por la dirección regional y la coordinación nacional de emprendimiento	Participación en la Videoconferencia: Programa Virtual Visual Merchandising y Vitrinismo de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, Capacitación en El rol de la logística en el aumento de la productividad y competitividad de su empresa en época de Covid-19 de Colombia Productiva, Capacitación en Rotulado Nutricional de Alimentos por parte del INVIMA, Capacitación de orientaciones y lineamientos para participar en la Rueda de Negocios “Compra Rural Santander”, Capacitacion en Marketing Digital y Uso de Redes Sociales en Negocios Verdes de la Camara de Comercio de Bucaramanga, Conferencia de Mesas Sectoriales de Negocios Verdes del SENA,	Asistencia a videoconferencia

		Webinar Lanzamiento y Presentación de Compra Rural Santander, Capacitación en Tecnicas de Negociación para la comercialización de Negocios Verdes de la Cámara de Comercio de Bogotá en asocio con Mentoring Business School, Entrenamiento en Emprendimiento Verde e Inclusivo del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.	
23	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
24	Articular con el equipo SBDC para la formalización de unidades productivas, la presentación de planes de negocio a las convocatorias fondo emprender así como la identificación de otras fuentes de financiación disponibles para los diferentes tipos de unidades productivas a su cargo.	No aplica para la presentación de este informe	No aplica para la presentación de este informe
25	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. 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 comerciales Evidencias de eventos de fortalecimiento Estructura organizacional. Informe final por cada	Fortalecimiento virtual a las UP 89915, 89886, 89889, 89891, 89892, 89894, 89912, 95356, 95365, 95368, 95373, 95377, 95383 adscritas al Centro Industrial y de Desarrollo Tecnologico (Barrancabermeja).	Formatos de inscripción al servicio de asesoría, registro de asesoría, actas, estructura de seguimiento integrada (diagnostico II- plan de acción y seguimiento)

	unidad productiva Otros determinados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.		
26	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” y “Como crear empresa en Colombia” para el fortalecimiento de la unidad productiva.	Carpeta “Modulos de Formación” en la Drive del CIDT y CASA
27	Presentar al profesional de apoyo misional de centro las necesidades de asistencia técnica de las unidades productivas en fortalecimiento a fin de articular el desarrollo del plan de asistencia técnica con AGROSENA	Se le manifiesta al profesional de apoyo msional de centro las necesidades de asistencia técnica de las UP.	Actas
28	Participar en las reuniones de seguimiento convocadas por el Subdirector de Centro, Coordinador Académico, líder de red SBDC.	Reunión con el Director Regional para la socialización del Protocolo de Bioseguridad	Pantallazo de videoconferencia

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 (**4346269160)** expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de agosto de 2020 . (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

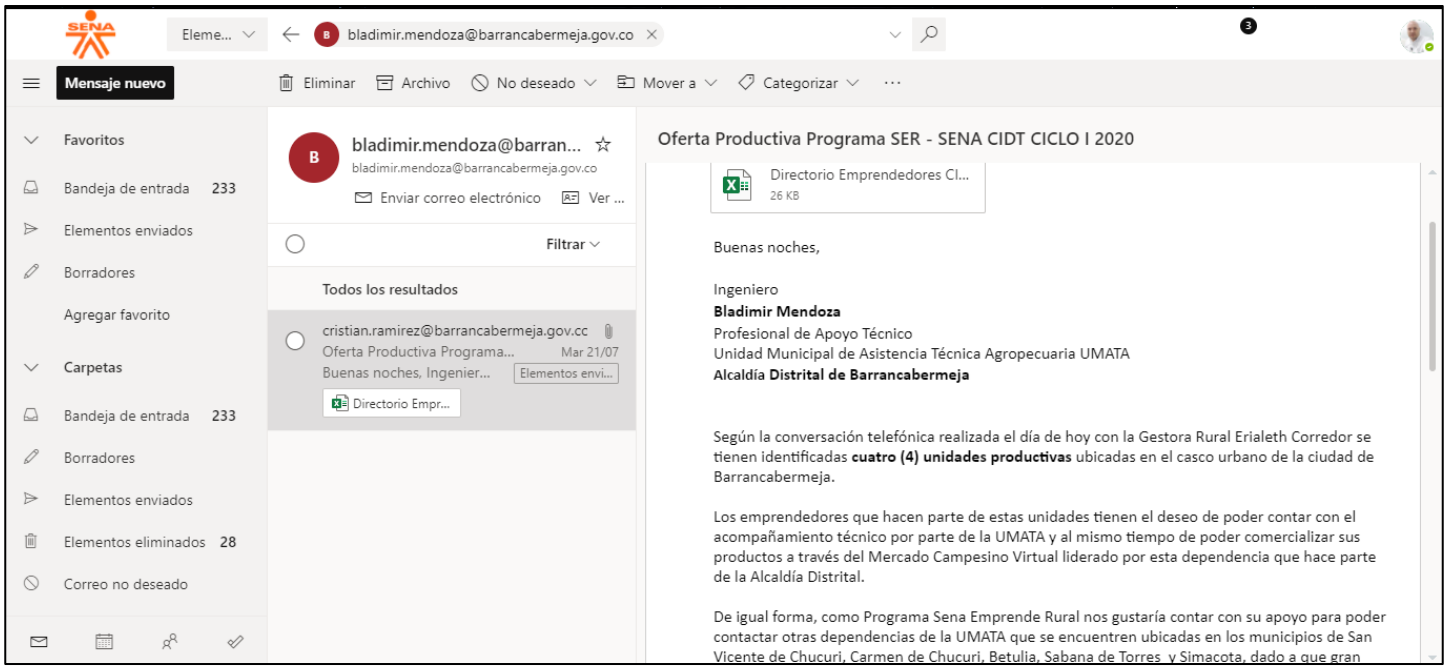
Firma
ARMANDO JOSE ANAYA MARMOL
Contratista
C.C. No. 91.532.456/ Bga

Recibí a satisfacción:

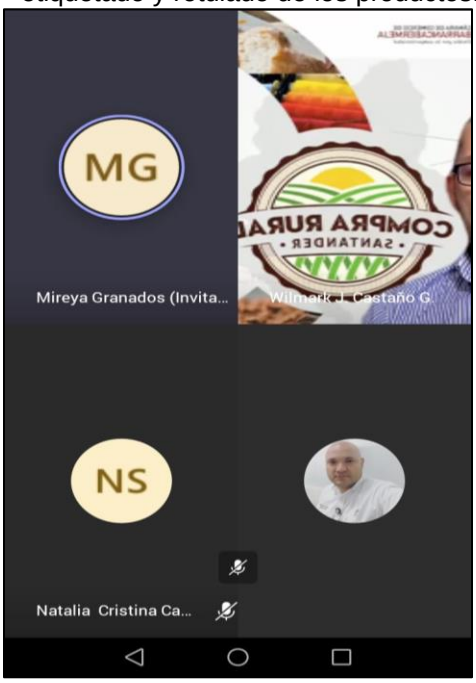
Firma
DOLLY MAYERLY VALENZUELA SUAREZ
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.1337222 de 2020
Cargo
Coordinadora de Formación Profesional

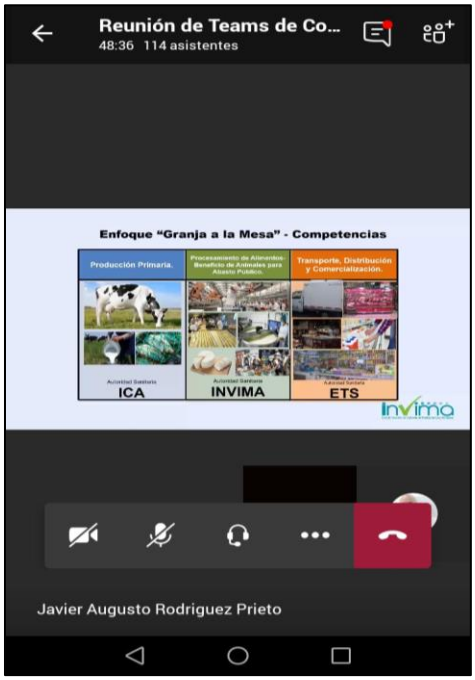
EVIDENCIAS DOCUMENTALES DE AGOSTO DE 2020

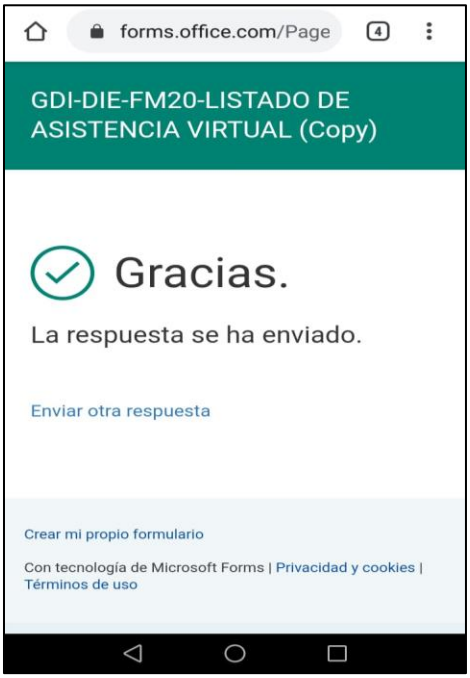
- **GESTION OFERTA PRODUCTIVA PROGRAMA SER CIDT- UMATA.** Se envía correo al Ingeniero Bladimir Mendoza, Profesional de Apoyo Técnico de la UMATA Barrancabermeja para dar a conocer la oferta productiva de las Unidades productivas que pueden aplicar a participar en el Mercado Campesino Virtual y obtener el apoyo del acompañamiento por parte de ellos en fortalecimiento técnico.



- **INDUCCION RUEDA DE NEGOCIOS "COMPRA RURAL SANTANDER",** orientaciones para la participación por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Durante este espacio hubo intervención por parte del INVIMA sobre etiquetado y rotulado de los productos.







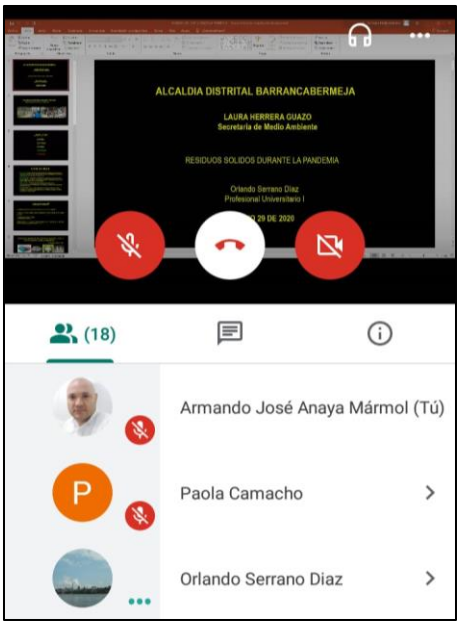
- **PARTICIPACIÓN EN EL WEBINAR DEL LANZAMIENTO DE NUEVAS INICIATIVAS DE SENA INNOVA**

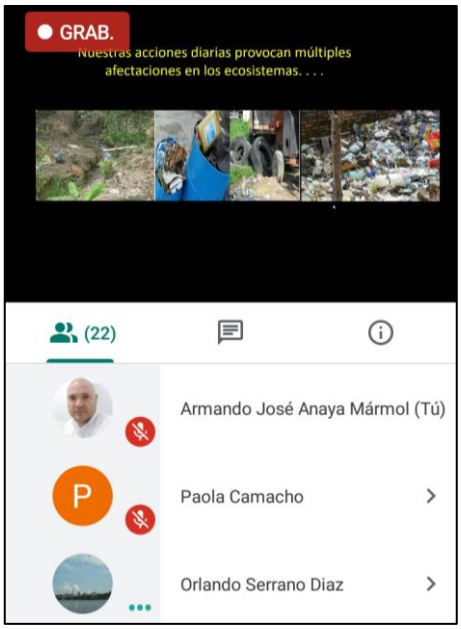




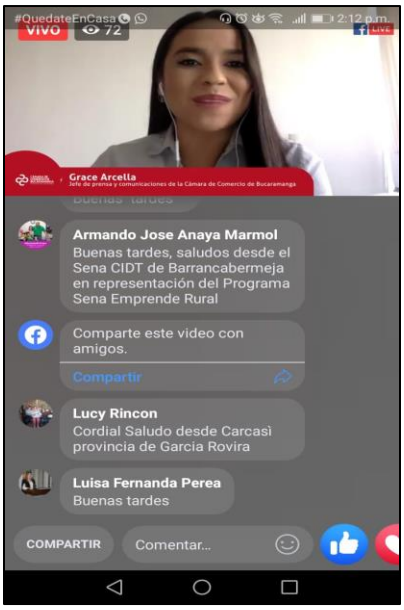
- **PARTICIPACIÓN EN LA CAPACITACION SOBRE MANEJO DE RESIDUOS SOLIDOS POR PARTE DE LA ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA Y LA CAMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA**



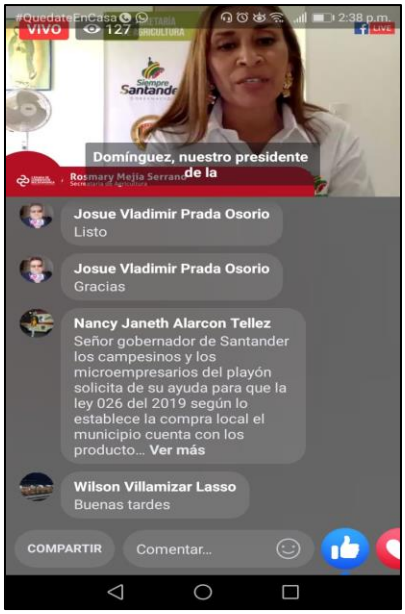




- **PARTICIPACIÓN LANZAMIENTO OFICIAL DE LA RUEDA DE NEGOCIOS “COMPRA RURAL SANTANDER”.** En alianza con la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Cámara de Comercio de Barrancabermeja, Sena entre otras instituciones.



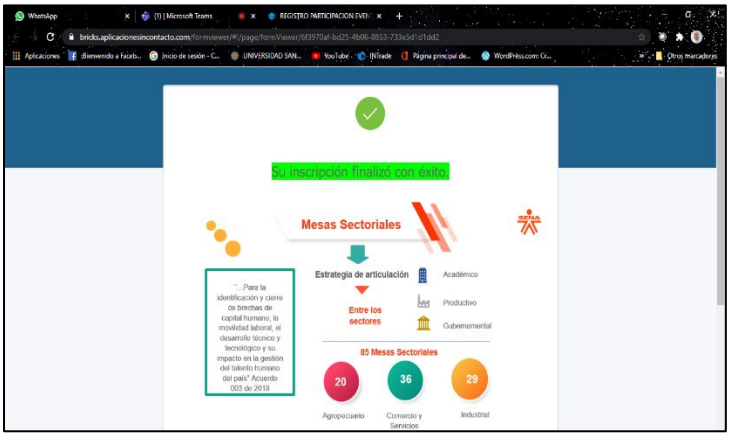




- **PARTICIPACIÓN CHARLA SOBRE NEGOCIOS VERDES (SECTOR AGROPECUARIO, AGROINDUSTRIAL Y FORESTAL)** en el marco del Programa de Negocios Verdes del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.



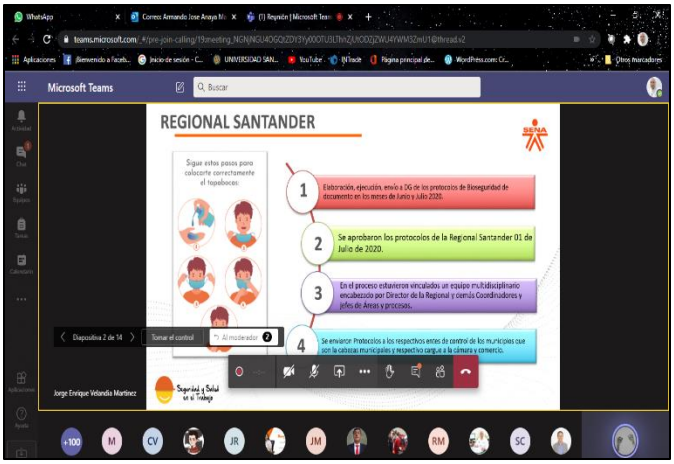


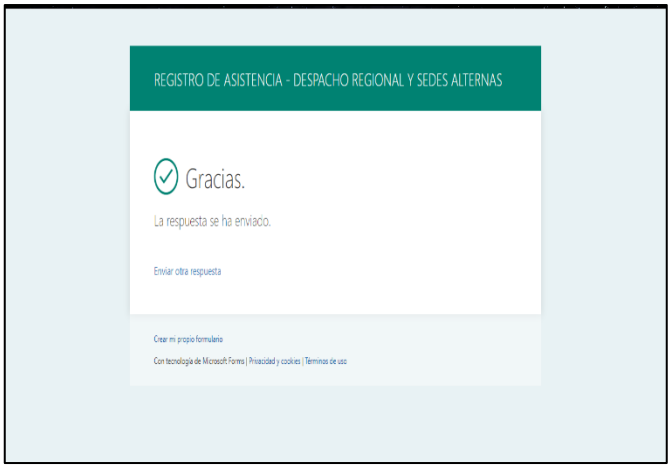


- **PARTICIPACION REUNION CON EL DIRECTOR REGIONAL DR ORLANDO ARIZA ARIZA PARA LA SOCIALIZACION DE PROTOCOLO DE BIOSEGURIDAD A IMPLEMENTAR EN LOS CENTROS PARA LA REACTIVACION DEL TRABAJO EN FORMA PRESENCIAL.**

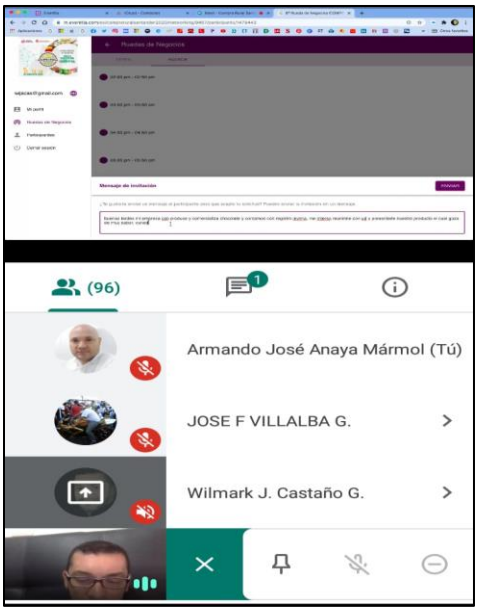


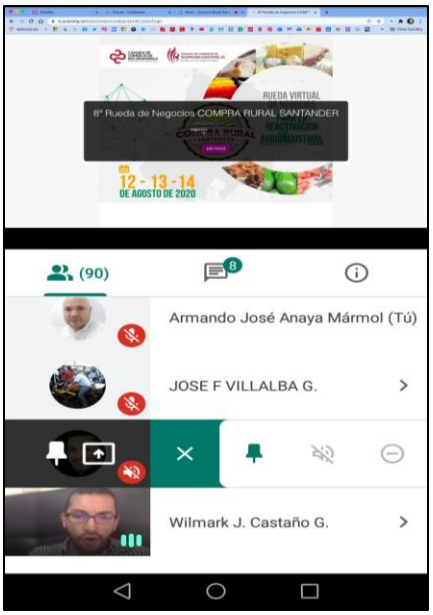


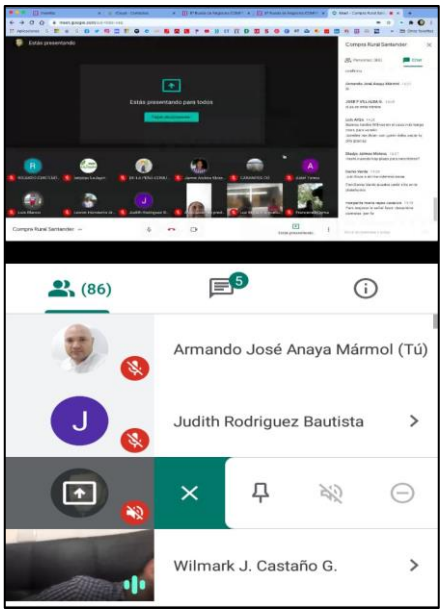




- **REUNION EQUIPO DE GESTORES DE APOYO A LA RUEDA DE NEGOCIOS "COMPRA RURAL SANTANDER".** Se realizan reuniones para solución de interrogantes, indicaciones, apoyo a la gestión, orientaciones sobre la plataforma con respecto a las inscripciones y agendamiento de citas.







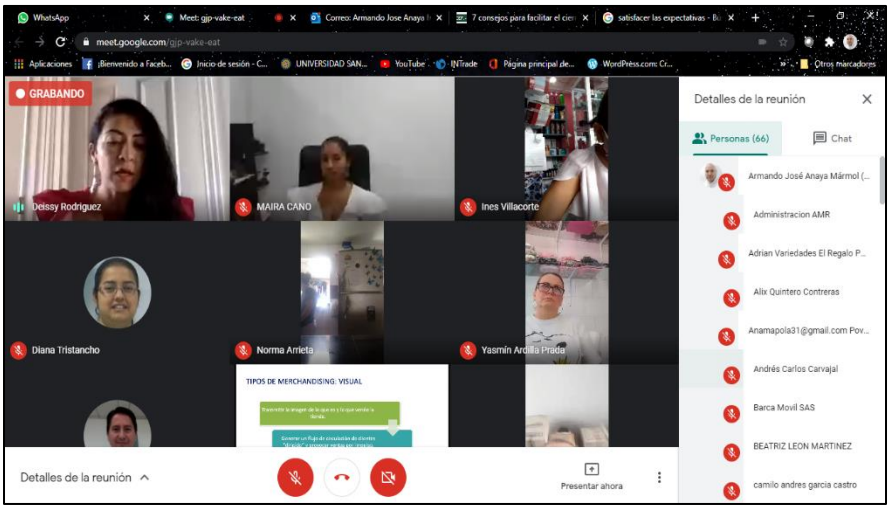
- **PARTICIPACIÓN EN CHARLA SOBRE TECNICAS DE NEGOCIACION PARA LA COMERCIALIZACION DE NEGOCIOS VERDES.** Capacitación de la Cámara de Comercio de Bogotá en asocio con Mentoring Business School.





- **PARTICIPACION EN LA CAPACITACIÓN DEL PROGRAMA VIRTUAL VISUAL MERCHANDISING Y VITRINISMO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA.**

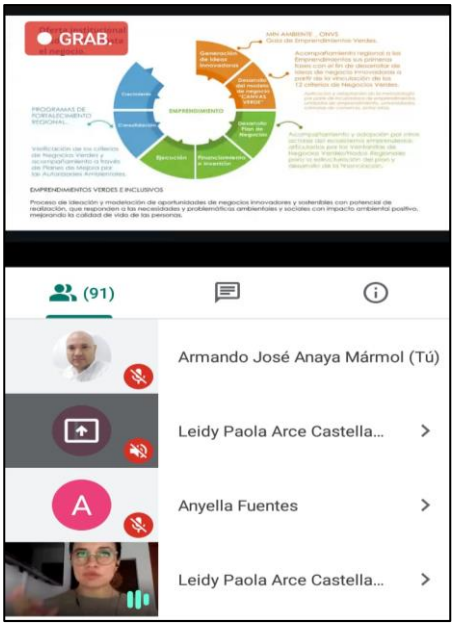








- **PARTICIPACIÓN EN ENTRENAMIENTO EN EMPRENDIMIENTO VERDE E INCLUSIVO DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL.** Conocer la metodología y guía de metodológica para el Emprendimiento Verde e Inclusivo.

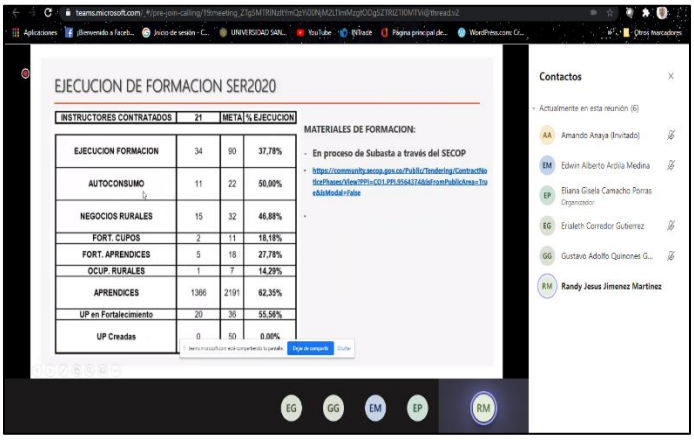






- **REUNIÓN DE SEGUIMIENTO A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CIDT.** Reunión realizada con el Líder de Nodo, Profesional de Apoyo, Líder Misional, Coordinador Académico y Gestores.





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