PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Cartagena, 15 de septiembre de 2025

Señor (a)
CAROLINA PAOLA ARGUMEDO GUEVARA
SUPERVISOR CONTRATO No. **7505471**
Cargo del supervisor Profesional G02
SENA Centro para la Industria Petroquímica
Cartagena

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes julio del año 2025

Referencia: No **7505471** del año 2025

Andres Camilo Zamora Castaño, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.032.382.286 de Bogotá D.C., en mi calidad de Contratista del SENA, en la coordinación de programas especiales como Instructor de caracterización de elementos del marketing, 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 de **CUARENTA Y CUATRO MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y CUATRO PESOS M/CTE ($44.768.574)**. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un pago inicial por el mes de febrero 2025, por valor de **UN MILLÓN QUINIENTOS TREINTA Y TRES MIL CIENTO SETENTA PESOS M/CTE ($1.533.170),** nueve pagos mensuales iguales por los meses de marzo a noviembre del 2025, por valor de **CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4.599.511)** cada uno, y un pago final por 12 días del mes de diciembre del 2025, por valor de **UN MILLÓN OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS CUATRO PESOS M/CTE (1.839.804)**.

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2025.

OBJETO:

Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral, que programe el centro de formación en sus diferentes niveles en modalidad FORMACION TITULADA - COMPLEMENTARIA, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente en los programas: CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el PROGRAMA del objeto contractual.	Concentración con las poblaciones a atender en el mes de noviembre para la formación de POSICIONAMIENTO SEM - POSICIONAMIENTO DEL SEO - WHATSAPP BUSINESS, Se solicitaron las aperturas de esta ficha para este mes ya concertado.	Fotos de evidencias de formación presencial, Municipio Santa Rosa del Sur - Bolívar, grupos de WhatsApp, aplicación Meet.
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos por el PROGRAMA objeto del contrato.	FICHAS: 3267091 - POSICIONAMIENTO SEM; 3267092 - POSICIONAMIENTO DEL SEO; 3267097 - WHATSAPP BUSINESS. SECRETARIA DE EDUCACION, SANTA ROSA DEL SUR - BOLIVAR. LA FORMACIÓN SE DESARROLLO DE MANERA PRESENCIAL, UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y WHATSAPP, PLATAFORMA MEET	Fotos evidencias de formación presencial en Municipio Santa Rosa del Sur – Bolívar, víctimas desplazadas, grupos de WhatsApp y plataforma MEET.
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo	FICHAS: 3267091 - POSICIONAMIENTO SEM; 3267092 - POSICIONAMIENTO	Evaluación resultados de aprendizaje correspondientes,

	con los procedimientos, plazos, herramientas tecnológicas que la entidad defina.	DEL SEO; 3267097 - WHATSAPP BUSINESS. SECRETARIA DE EDUCACION, SANTA ROSA DEL SUR - BOLIVAR. LA FORMACIÓN SE DESARROLLO DE MANERA PRESENCIAL, UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y WHATSAPP, PLATAFORMA MEET	FICHAS: 3267091 - POSICIONAMIENTO SEM; 3267092 - POSICIONAMIENTO DEL SEO; 3267097 - WHATSAPP BUSINESS. SECRETARIA DE EDUCACION, SANTA ROSA DEL SUR - BOLIVAR.
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del PROGRAMA objeto del contrato	Impartir formación profesional Integral en los programas y cursos de: FICHAS: 3267091 - POSICIONAMIENTO SEM; 3267092 - POSICIONAMIENTO DEL SEO; 3267097 - WHATSAPP BUSINESS. SECRETARIA DE EDUCACION, SANTA ROSA DEL SUR - BOLIVAR. En la plataforma Sofia Plus FICHA	Firma en el formato de asistencia entregada para tal fin. Guías de aprendizaje, aplicación de instrumentos de evaluación evidenciados en los aplicativos Sofia Plus, así como las evidencias de las actividades de aprendizaje y demás formatos FPI.
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento, y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación diseñados y evidenciados en el aplicativo Sofia Plus. FICHAS: 3267091 - POSICIONAMIENTO SEM; 3267092 - POSICIONAMIENTO DEL SEO; 3267097 - WHATSAPP BUSINESS. SECRETARIA DE EDUCACION, SANTA ROSA DEL SUR - BOLIVAR.	Firma en el formato de asistencia entregado para tal fin. Guías de aprendizaje, aplicación de instrumentos de evaluación evidenciados en los aplicativos

6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en los proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del PROGRAMA objeto del contrato.	No aplica para el periodo objeto del presente informe.	No aplica para el periodo objeto del presente informe.
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados aprendizaje de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Registros de juicio de evaluación en la plataforma Sofia Plus.	No aplica para el periodo objeto del presente informe.
7.1	Entregar los soportes del procedimiento de ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
8	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades:	Registrar en la plataforma Sofia Plus los proyectos, rutas de aprendizaje, juicios de evaluación y registro de inasistencia de los aprendices de las fichas asociadas. Reporte de deserciones de aprendices	Proyectos de Formación, Rutas de aprendizaje, inasistencias registradas en el Sofia Plus, juicios de evaluación. Formatos de informe o quejas

	a) Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b) Registrando juicios evaluativos, ruta de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. c) Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		por faltas disciplinarias presentados ante la Coordinación Académica.
9	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
10	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación	Divulgación del reglamento del aprendiz y manual de convivencia a los aprendices en las actividades de inducción	Evidencias de apropiación del reglamento del aprendiz y manual de convivencia por parte de los aprendices.
11	Apoyar procesos de registro calificado para los programas en nivel tecnológico del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe

12	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Seguridad de Salud en el trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Utilización de formatos que requiere la institución para cumplir con este ítem.	Utilización de formatos que requiere la institución para cumplir con este ítem.
13	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
14	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
15	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Correcta utilización de los elementos de los ambientes de formación y del centro de formación en general, verificando periódicamente con la instancia dispuesta, el correcto uso de estos.	Verificación del buen estado de los bienes utilizados para la formación. Así como registro fotográfico cuando sea necesario.
16	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización.” “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO YNORMATIVO” o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la	Participación en proceso de certificación de la norma de competencia laboral “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA”	Certificado vigente de la norma de competencia laboral “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA”

	norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual.		
16.1	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
17	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del centro de formación	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
18	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe

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.	50925	SAN PABLO – BOLIVAR	2025-06-12	2025-06-26
2.	X	X	X	X

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, los desplazamientos realizados y la planilla de pago aportes en línea No. 9488840046 mes de junio de 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites").

Evidencias en (4) folios.

Cordialmente,



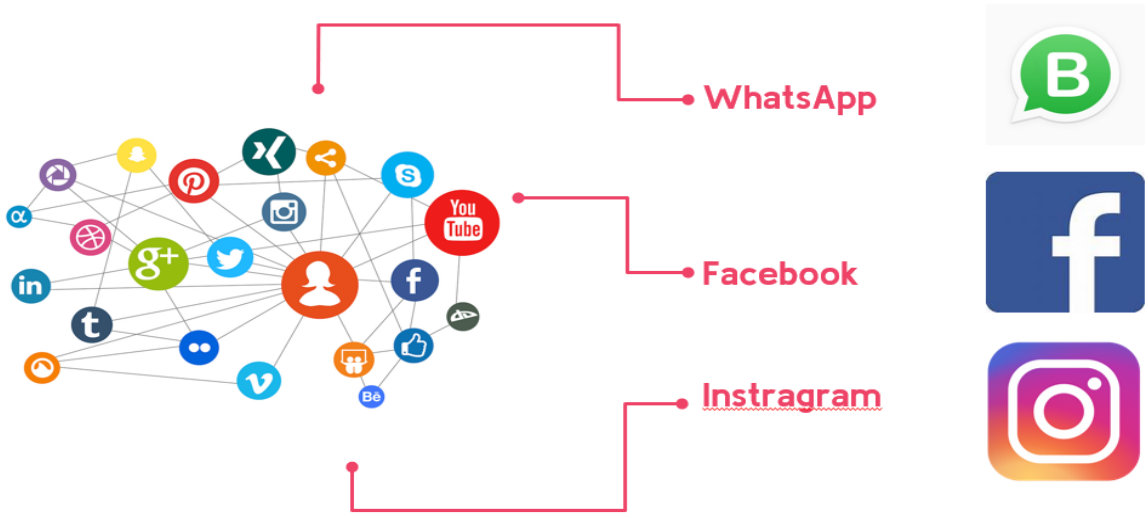
Andrés Camilo Zamora Castaño
C.C. No. 1.032.382.296
Contratista

Recibí a satisfacción:

Firma
Carolina Paola Argumedo Guevara
Supervisor(a) Contrato 7505471 de 2025
Profesional G02 Firma

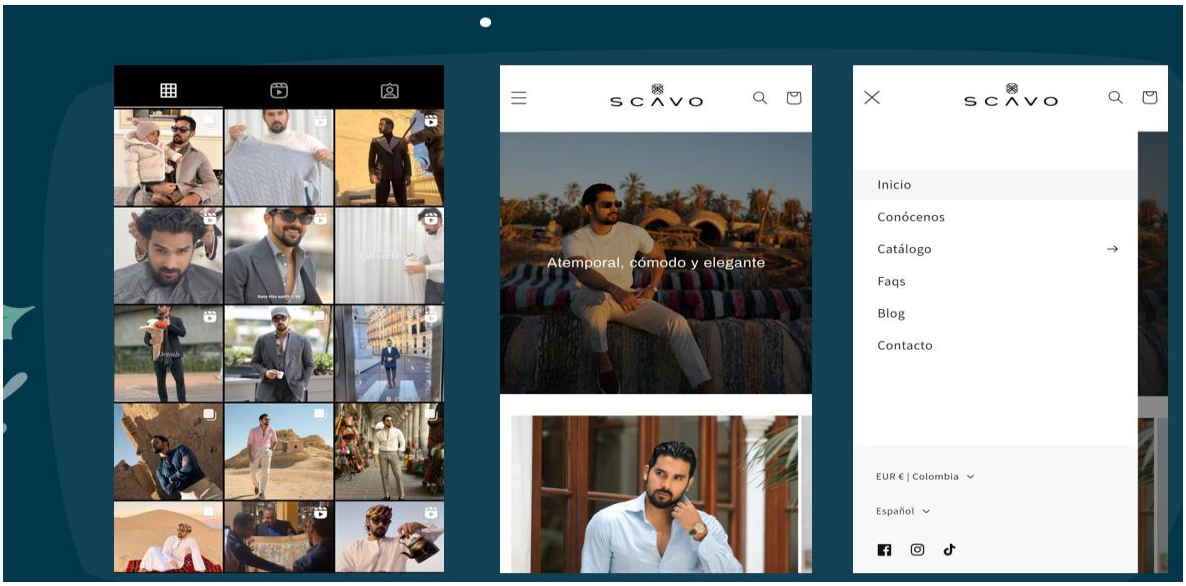
EVIDENCIAS DE FORMACIÓN ANDRÉS CAMILO ZAMORA CASTAÑO MES DE JULIO DE 2025 CORRESPONDIENTES A LAS FICHAS 3267091 - 3267092 – 3267097 MODO PRESENCIALIDAD Y HERRAMIENTAS VIRTUALES.






Estrategias de Contenido y Social Media
El contenido es el rey en el ámbito digital


Ejemplos de contenido relevante
EDUCATIVO
ENTRETENIDO
INSPIRADOR
EMOCIONAL


SCAVO
Atemporal, cómodo y elegante
SCAVO
Inicio
Conócenos
Catálogo
Faqs
Blog
Contacto
EUR € | Colombia
Español






SEO
Posicionamiento SEO -
Cómo destacar entre tus
competidores.

Índice

Introducción	**03.**
¿Qué es el posicionamiento SEO?	**04.**
Cómo hacer una estrategia SEO	**07.**
Casos de éxito SEO	**11.**
Conclusiones	**12.**

¿Qué es el SEO?

El SEO es una **estrategia de marketing** digital fundamental **para que una pyme destaque** entre otras. Consiste en una serie de técnicas para la **optimización de los recursos** de la empresa para que el **buscador identifique su web como relevante**, situándola de las primeras en su motor de búsqueda.



El posicionamiento SEO se conforma por dos grandes bloques principales:

1. **SEO On Page** **2.** **SEO Off Page**

Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Definición de objetivos

Es el primer paso a la hora de desarrollar la estrategia SEO de una pyme. **¿Por qué llevarla a cabo?**

> **Aumentar el número de visitas** o tráfico en tu página web.

> Generar un **mayor número de oportunidades de venta**.

> Obtener un **mayor número de ventas**.

> **Reducir el esfuerzo** de convertir potenciales clientes en clientes.

> **Aumentar la notoriedad** de la marca de una pyme.



Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Utilización de palabras clave

Habiendo definido el buyer persona y con una herramienta SEO, lo que separa al comprador de tu producto son las palabras clave, aquellas palabras que harán que la web de tu pyme esté en los primeros puestos de los motores de búsqueda. Para elegir las palabras clave, existe un proceso:

> Se debe considerar **qué quiere destacarse** o vender.

> **Identificar las palabras clave** que se puedan utilizar para que los usuarios accedan a este producto o servicio que se quiere vender.

> Se debe **analizar si el volumen de búsqueda de las palabras clave es contundente**.

> Por último, tras el análisis, debe **crearse una base de datos con las mejores palabras clave**.





Introducción



Cuando se **busca un producto o servicio** en internet (por ejemplo, en Google) se activa de inmediato una búsqueda y rápidamente se obtienen resultados. Por norma, en la parte superior, **aparecen webs de forma destacada o patrocinadas**. El motivo de que estén ahí es que esas marcas o empresas han apostado por una **estrategia SEM** y, con ello, logran que las personas usuarias cliquen antes en ellas, logrando así una ventaja competitiva respecto al resto ofertas similares en todo el universo digital.

Las **estrategias SEM** se basan en crear los anuncios que aparecen cuando se **buscan palabras clave o se dirigen a un segmento de público objetivo** cuidadosamente seleccionados para dar a conocer el negocio o conseguir atraer al público objetivo a la web o, incluso, a la tienda física.

¿Qué es una estrategia SEM?

- SEM son las siglas de "Search Engine Marketing" (Marketing en Motores de Búsqueda). Consiste en una **estrategia de marketing digital de pago para promocionar un sitio web**, aumentando su visibilidad en los resultados de búsqueda de, por ejemplo, Google, Bing o Yahoo.



¿Cómo funciona el SEM?

- El SEM se basa en un **modelo de pago por clic (PPC),** lo que significa que los anunciantes pagan únicamente cuando alguien hace clic en su anuncio
- Las campañas funcionan gracias al "**machine learning**" que lleva a cabo un **sistema de "pujas"**. Los anunciantes eligen las palabras clave por las cuales quieren que su página web aparezca cuando se buscan dichas palabras y establecen un precio máximo que están dispuestos a pagar para aparecer en los primeros resultados

¿Qué diferencia hay entre estrategia SEM y SEO?

- Los conceptos de SEO y SEM se confunden habitualmente porque, por norma, van unidos. Sin embargo, son estrategias distintas que al complementarse, **mejoran el posicionamiento y el alcance digital de las empresas**.

SEM

- "Search Engine Marketing": marketing en Motores de Búsqueda
- Se enfoca de forma directa en la buena segmentación de las audiencias gracias al uso de palabras clave
- Enfocado a la acción (clic)
- Los objetivos se alcanzan a corto plazo
- De pago

SEO

- "Search Engine Optimization": optimización de motores de búsqueda
- Conjunto de técnicas y estrategias utilizadas para mejorar la visibilidad y el posicionamiento "orgánico" de un sitio web
- Enfocado en generar contenido de alto valor (reconocimiento)
- Los objetivos se alcanzan a medio y largo plazo
- Gratuita

Ventajas de una estrategia SEM





TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANDRES CAMILO ZAMORA CASTAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

FECHA INICIAL: 01/07/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3270978 - POSICIONAMIENTO SEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ubicar contenido según requerimientos del plan de comunicación y técnicas de posicionamiento

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3270977 - POSICIONAMIENTO SEM

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ubicar contenido según requerimientos del plan de comunicación y técnicas de posicionamiento

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3267092 - POSICIONAMIENTO SEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ubicar contenido según requerimientos del plan de comunicación y técnicas de posicionamiento

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3267091 - POSICIONAMIENTO SEM

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ubicar contenido según requerimientos del plan de comunicación y técnicas de posicionamiento

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3267097 - WHATSAPP BUSINESS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Administrar comunidades virtuales de acuerdo con requerimientos comunicativos y estrategias de social media

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3270979 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	288,00

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: ANDRES CAMILO ZAMORA CASTAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA