



**PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO**  
**FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**  
**CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

**Generalidades:**

1. El objetivo del formato es para que el supervisor de acuerdo con el manual de supervisión de la Entidad emita un informe de ejecución y evaluación del contrato de prestación de servicios.
2. El formato se encuentra relacionado con el GTH-P-013 Procedimiento Contratación de servicios personales diferentes a instructor.
3. Este formato lo debe diligenciar el supervisor que sea designado por el ordenador del gasto durante la ejecución de los contratos de prestación de servicios.
4. Este formato debe ser diligenciado cada vez que finalice un contrato de prestación de servicios.
5. El trámite que surte el formato una vez diligenciado deberá ser firmado por el supervisor con el fin de ser publicado en la plataforma SECOP II
6. Este formato no requiere impresión debe ser firmado digitalmente
7. El formato debe ser cargado en la Plataforma SECOP II.



**PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO**  
**FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**  
**CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

**CONTRATO No.** CO1.PCCNTR.5862494 del 01 de febrero de 2024

**NOMBRE DEL CONTRATISTA:** JHON FABIO RICO LÓPEZ

**IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA:** C.C. 10.020.515

**OBJETO DEL CONTRATO:** Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional.

**OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:** (Específicas del Contrato)

1. Participar en las transferencias, foros, seminarios, reuniones y cualquier otro tipo de evento en cumplimiento del objeto contractual.
2. Hacer seguimiento y cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento
3. Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.
4. Realizar los entrenamientos y bootcamps a usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.
5. Formular los planes de negocio de los usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.
6. Acompañar y orientar a los emprendedores de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de creación de empresa.
7. Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha.
8. Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial.
9. Programar y participar en eventos de divulgación o actividades de fomento del Centro de Desarrollo Empresarial o la regional de acuerdo con los Lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento.
10. Promover el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción por cada uno de los usuarios atendidos.



## PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

#### CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

11. Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad.
12. Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA).
13. Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades.
14. Gestionar alianzas con actores territoriales, nacionales e internacionales que permitan el logro de los objetivos de Emprendimiento de la Regional.

**LUGAR DE EJECUCIÓN:** Para todos los efectos legales y fiscales, las partes fijan como domicilio contractual la ciudad de Pereira y para efectos de notificación se entenderá como domicilio del CONTRATISTA la dirección de residencia y teléfono, los datos reportados y validados en el aplicativo SIGEP.

**PLAZO DE EJECUCIÓN:** Once (11) meses

**FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO:** **01 DE FEBRERO DE 2024**  
(Día) (Mes) (Año)

**FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO:** **31 DE DICIEMBRE DE 2024**  
(Día) (Mes) (Año)

**VIGENCIA DEL CONTRATO:** Hasta el 30 de abril 2025.

*(Indicar plazo incluidos los meses que tiene para liquidar según cláusula del contrato)*

**VALOR DEL CONTRATO:** Se fija como valor total para el contrato la suma de CINCUENTA Y TRES MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL PESOS MCTE (\$53.735.000).

*(Discriminar su valor inicial, incluidas las adiciones una a una)*

**SUPERVISOR:** CARLOS ARTURO VERGARA GARAY

**IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR:** CÉDULA DE CIUDADANÍA 92.510.040

*(tipo de identificación: indicar si es cedula de ciudadanía, de extranjería o el que le corresponda, más el número de identificación)*

**SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN:** SI \_\_\_\_ NO X



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

**BALANCE FINANCIERO:**

Valor total del contrato	\$57.735.000
Valor Ejecutado	\$57.735.000
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	\$0
Saldo a liberar	\$ 0

**PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS** (Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo

50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)

<b>6 planes de negocio formulados</b> , el indicador obtuvo un porcentaje de cumplimiento del 118,18%
<b>6 planes de negocio viabilizados</b> , el indicador obtuvo un porcentaje de cumplimiento del 200%
<b>3 empresas creadas de fondo emprender con recursos aprobados</b> , el indicador obtuvo un porcentaje de cumplimiento del 33%. NOTA: Se espera resultado de la convocatoria para personas en condición de discapacidad y reunión del CDN para aprobación de recursos de diferentes convocatorias.
<b>4 empleos directos de FE</b> , el indicador obtuvo un porcentaje de 40%. NOTA: Se espera resultado de la convocatoria para personas en condición de discapacidad y reunión del CDN para aprobación de recursos de diferentes convocatorias.
<b>3 empresa asignada FE en puesta en marcha</b> , el indicador obtuvo un porcentaje de 150%.
<b>909 Emprendedores orientados al emprendimiento</b> , el indicador obtuvo un porcentaje de cumplimiento de 101%.
<b>209 personas entrenadas</b> , El indicador obtuvo un porcentaje cumplimiento de 104.5%.



## PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

#### CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

<b>8 planes de acción de fortalecimiento formulados</b> , El indicador obtuvo un porcentaje cumplimiento de 114%.
<b>8 empresas en fortalecimiento empresarial</b> , El indicador obtuvo un porcentaje cumplimiento de 114%.

#### IMPACTOS Y LOGROS:

##### OFF

##### MOVIMIENTO ALPHA S.A.S.

Mediante las asesorías realizadas, se logró la formulación del plan de negocios de la empresa, esto ayudó a tener un panorama acerca del negocio que estaba próximo a comenzar, posteriormente se logra la formalización de la empresa, constituyéndose como S.A.S. En la cámara de comercio de Dosquebradas, esto consolidó la estructura legal y administrativa, asegurando el cumplimiento de requisitos normativos. Este proceso permitió registrar la empresa correctamente, facilitando su acceso a oportunidades comerciales y a recursos de apoyo empresarial. durante los acompañamientos en puesta en marcha se realiza inicialmente una sensibilización al empresario sobre la importancia de la seguridad social en el marco de la Ley 100 de 1993, garantizando la afiliación de los empleados a salud, pensión y riesgos laborales. Esto no solo cumple con la legislación, sino que también mejora la percepción de la empresa como un empleador responsable y atractivo. De igual manera se ofrecieron herramientas clave para implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), indicando como puede contar con el apoyo técnico de la ARL, fortaleciendo la gestión de riesgos laborales. Estos logros mejoran la competitividad y reducen riesgos legales y operativos.

##### TERRITORIUM, REMODELACIÓN Y ACABADOS

Mediante las asesorías realizadas, se logró la formulación del plan de negocios de la empresa, esto ayudó a tener un panorama acerca del negocio que estaba próximo a comenzar, posteriormente se logra la formalización de la empresa, constituyéndose como persona natural, En la cámara de



## PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

#### CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

comercio de Pereira, esto consolidó la estructura legal y administrativa, asegurando el cumplimiento de requisitos normativos. Este proceso permitió registrar la empresa correctamente, facilitando su acceso a oportunidades comerciales y a recursos de apoyo empresarial. durante los acompañamientos en puesta en marcha se realiza inicialmente una sensibilización al empresario sobre la importancia de la seguridad social en el marco de la Ley 100 de 1993, garantizando la afiliación de los empleados a salud, pensión y riesgos laborales. Esto no solo cumple con la legislación, sino que también mejora la percepción de la empresa como un empleador responsable y atractivo. De igual manera se ofrecieron herramientas clave para implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), indicando como puede contar con el apoyo técnico de la ARL, fortaleciendo la gestión de riesgos laborales. Estos logros mejoran la competitividad y reducen riesgos legales y operativos.

#### PUESTA EN MARCHA FE

#### PRODUCTOS PA LIMPIAR

Recursos ejecutados	\$42.213.317,74
% Ejecución	52,77%
Meta empleos	6
Empleos contratados	6
Empleos validados	2
% Ejecución	33,33%
Meta contrapartidas	5
Contrapartidas realizadas	3
% Ejecución	60,00%
Meta ventas	\$186.259.800,00
Ventas ejecutadas	\$0,00
% Ejecución	0,00%
Meta producción	9.750
Producción ejecutada	0
% Ejecución	0,00%
Meta eventos de mercadeo	10
Eventos realizados	6
% Ejecución	60,00%

#### FRUTOS DE CABAL

Recursos ejecutados	\$36.266.452,00
---------------------	-----------------



## PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

#### CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

% Ejecución	39,00%
Meta empleos	5
Empleos contratados	5
Empleos validados	1
% Ejecución	20,00%
Meta contrapartidas	5
Contrapartidas realizadas	2
% Ejecución	40,00%
Meta ventas	\$87.199.000,00
Ventas ejecutadas	\$8.000.000,00
% Ejecución	9,17%
Meta producción	6.800
Producción ejecutada	80
% Ejecución	1,18%
Meta eventos de mercadeo	13
Eventos realizados	0
% Ejecución	0,00%

#### AZAHAR COFFEE

Recursos ejecutados	\$1.200.000,00
% Ejecución	1,29%
Meta empleos	5
Empleos contratados	0
Empleos validados	0
% Ejecución	0,00%
Meta contrapartidas	5
Contrapartidas realizadas	3
% Ejecución	60,00%
Meta ventas	\$132.758.000,00
Ventas ejecutadas	\$0,00
% Ejecución	0,00%
Meta producción	16.200
Producción ejecutada	0
% Ejecución	0,00%
Meta eventos de mercadeo	5
Eventos realizados	0
% Ejecución	0,00%

#### PORCICOLA MAXICERDOS

Con acta de interventoría número 1 del día 12 de junio de 2024, durante varios meses estuvo dedicado a la búsqueda del predio para la ejecución de su actividad económica, que contara con la



## PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

#### CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

infraestructura requerida y los permisos necesarios, renuncia a los recursos el día 07 de octubre de 2024, después de no poder encontrar el lugar de operaciones para su actividad económica, cabe anotar que el emprendedor tuvo el lugar de operaciones pero lo perdió por la demora para iniciar la ejecución de recursos, toda vez que la constitución de la empresa se realizó el día 05 de febrero de 2024 y solo hasta el 12 de junio se realizó la interventoría inicial.

#### **FORTALECIMIENTO:**

##### **Laboratorios Anny S.A.S.**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Introducción al análisis financiero, aplicación de herramientas de análisis financiero, análisis de costos y rentabilidad, proyección financiera y presupuestaria, análisis del capital de trabajo y gestión de liquidez, inducción en riesgos financieros.

Con estas asesorías, la empresa logrará una comprensión más profunda de su estructura de costos y rentabilidad, lo que permitirá tomar decisiones informadas sobre precios y productos, optimizando los márgenes de ganancia. La implementación de presupuestos detallados y proyecciones financieras precisas facilitará una planificación efectiva, mejorando la capacidad de anticipar necesidades y tomar decisiones estratégicas basadas en datos. Además, la optimización del capital de trabajo y la gestión de liquidez garantizarán una mayor eficiencia en el manejo de cuentas por cobrar y pagar, mejorando la posición de caja y reduciendo riesgos financieros asociados con la falta de liquidez.

##### **Abrigos de Colombia S.A.S.**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Conceptos fundamentales del marketing, desarrollo y optimización de estrategias de promoción, estrategias de distribución y canales de venta, segmentación de mercado y creación de perfiles de cliente, planificación y ejecución de estrategias de marketing digital.

Con estas asesorías la empresa logrará una mejora integral en las estrategias de marketing, distribución y segmentación de mercado de la empresa, fortaleciendo su capacidad para captar



## **PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO**

### **FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**

#### **CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

clientes y optimizar sus procesos. La revisión y desarrollo de canales de distribución permitirán mejorar la cobertura del mercado y la eficiencia logística, con planes concretos para optimizar la cadena de suministro y explorar nuevos canales, como ventas en línea y asociaciones estratégicas.

#### **RUTA 29**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Aplicación de herramientas y técnicas de análisis financiero, estrategias para la mejora de la liquidez y gestión del capital de trabajo, evaluación y gestión de costos, desarrollo de proyecciones financieras y presupuesto.

Con estas asesorías, la empresa podrá mejorar significativamente su estabilidad financiera al optimizar el capital de trabajo y gestionar eficazmente el flujo de caja, lo que permitirá mantener una liquidez adecuada y evitar problemas de solvencia. La implementación de políticas de crédito y cobranza ayudará a reducir los riesgos de impagos, asegurando un flujo de efectivo más predecible. Además, se logrará una mayor eficiencia en la producción y una mejora en la rentabilidad a través del análisis y control de los costos, identificando áreas en las que se puede reducir gastos sin comprometer la calidad. Las herramientas para evaluar la rentabilidad de productos o servicios permitirán ajustar las estrategias de precios y costos, asegurando que los recursos se asignen de manera eficiente a las líneas de mayor rendimiento. Finalmente, con la elaboración de presupuestos anuales y la capacidad de realizar análisis de variaciones, la empresa podrá anticipar necesidades financieras y ajustar su planificación según los resultados obtenidos, lo que contribuirá a una mayor previsibilidad y control sobre su situación económica, permitiendo tomar decisiones más informadas y mejorar su rentabilidad a largo plazo.

#### **ANANA FRESCO Y NATURAL**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Estandarización de procesos mediante manuales y procedimientos, desarrollo de procedimientos operativos específicos, mejora continua y optimización de procesos, control de calidad.



## **PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO**

### **FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**

#### **CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

Se espera que la implementación de las estrategias desarrolladas en las sesiones de asesoría genere mejoras significativas en la eficiencia operativa, la calidad de los productos y la sostenibilidad empresarial. La documentación de procedimientos detallados en áreas críticas, acompañada de la capacitación del personal, permitirá un desempeño más estructurado y eficiente. Los indicadores clave de desempeño (KPI) facilitarán la identificación de cuellos de botella y la optimización de procesos. Asimismo, la introducción de controles de calidad garantizará que el mayor porcentaje de los productos cumplan con los estándares establecidos, con una reducción esperada en reprocesos. Estos resultados promoverán una operación más competitiva, una mejor percepción por parte de los clientes y una base sólida para el crecimiento sostenido de la empresa.

#### **ANANA ART JUICE**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Ajuste de estrategias de producción, Investigación de mercado y análisis de tendencias, análisis competitivo, desarrollo y ajuste de estrategias comerciales.

Se espera que las acciones derivadas de las sesiones de asesoría conduzcan a una mayor precisión en las estrategias comerciales, un mejor entendimiento del mercado y una ventaja competitiva sostenible. La implementación de métodos de investigación de mercado permitirá identificar con mayor claridad las necesidades de los consumidores y las tendencias emergentes, optimizando las decisiones estratégicas.

Finalmente, el desarrollo y ajuste de estrategias comerciales alineará las capacidades internas con las dinámicas del mercado, resultando en una propuesta de valor más clara y atractiva. La implementación de estas estrategias, mediante un plan detallado de recursos y cronograma, permitirá consolidar el posicionamiento de la empresa, incrementar su participación de mercado y mejorar su competitividad en el largo plazo.

#### **COMO EN CASA HBT S.A.S.**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Diagnóstico financiero, desarrollo de una estrategia financiera, planificación financiera y presupuesto, introducción riesgos financieros.



## **PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO**

### **FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**

#### **CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

Se espera que la implementación de las estrategias desarrolladas en las sesiones de asesoría financiera impulse la estabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa. La definición de objetivos financieros claros permitirá un enfoque estratégico en la mejora de la rentabilidad, proyectando un aumento del margen de ganancia. Las estrategias para optimizar ingresos, reducir costos y gestionar eficientemente el capital contribuirán a fortalecer el flujo de caja y garantizar una asignación de recursos alineada con las prioridades estratégicas.

#### **JACKMAN STORE**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Evaluación de herramientas de investigación de mercados, desarrollo de un plan de investigación de mercados, análisis de datos de mercado.

Se espera que las estrategias diseñadas en las sesiones de asesoría fortalezcan la capacidad de la empresa para obtener y analizar información de mercado, mejorando significativamente su toma de decisiones estratégicas. La evaluación y mejora de herramientas actuales permitirá identificar brechas en los métodos existentes y adoptar soluciones avanzadas para estudios de mercado, como software especializado y técnicas modernas de recopilación de datos. Esto optimizará la precisión y profundidad de los análisis.

El análisis de datos permitirá aplicar técnicas como modelado predictivo y segmentación avanzada para interpretar patrones de mercado y anticipar comportamientos de clientes. La presentación clara de los hallazgos facilitará la toma de decisiones basadas en datos, posicionando a la empresa para responder con agilidad a cambios en el mercado y consolidar su ventaja competitiva.

#### **EL QUIMICO S.A.S.**

En las asesorías realizadas se tocaron los siguientes temas: Evaluación de herramientas digitales para marketing, introducción al CRM, estrategias de marketing digital.



## PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

#### CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Se espera que la implementación de las estrategias diseñadas durante las sesiones de asesoría impulse significativamente la eficiencia en marketing y ventas, mejorando el alcance y la gestión de los clientes. La evaluación de herramientas digitales permitirá identificar y seleccionar las soluciones más adecuadas para las necesidades específicas de la empresa, como sistemas CRM, plataformas de email marketing y herramientas de análisis web. Esto establecerá una base sólida para modernizar las actividades comerciales.

#### OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

El orientador dio cumplimiento de indicadores y generó los de resultados esperados gracias a la calidad del trabajo realizado, y una productividad basada en el uso eficiente del tiempo y los recursos

SANCIONES: SI \_\_\_ NO X

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI X NO \_\_\_

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE X BUENO \_\_\_ REGULAR \_\_\_ INSUFICIENTE \_\_\_

Atentamente,

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

Revisó:

Diana Paola Ballesteros Riveros- Profesional de Seguimiento Regional- SENA Risaralda

#### 8. Control de cambios

VERSION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENTE	NATURALEZA DEL CAMBIO
V03	Octubre	Cambio imagen institucional y generalidades