PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, 31 Marzo del 2021

Señora
ANGELA MARCELA SUAREZ RAMIREZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2151340**
Profesional G02
Emprendimiento
Villavicencio

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Marzo del año 2021

Referencia: Contrato No. **CO1.PCCNTR.2151340** del 2021

LEIDI VIVIANA LADINO LEÓN, identificado con la cédula de ciudadanía No. 40.340.122 de VIllavicencio, en mi calidad de Contratista del SENA, en SENNOVA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Marzo.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para la contratación la suma de Cincuenta y Seis Millones Seiscientos Cincuenta Mil Pesos ($ 56.650.000) COP. Los cuales estarán amparados en el CDP 2021 de 15 de enero de 2021 dependencia 953283 CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META – EXTENSIONISMO TECNOLOGICO, posición de catalogo del gasto C-3605-1300-2-0-3605007-02 ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS - SERVICIO DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA ORIENTADOS A LA COMPETITIVIDAD DEL MERCADO DEL TRABAJO - IMPLANTACIÓN DE PROGRAMAS PARA LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO A NIVEL NACIONAL. Esta suma será pagada por el SENA a cada contratista de la siguiente manera: a) Once (11) pagos iguales por los meses de Febrero a Diciembre de 2021 por valor de Cinco Millones Ciento Cincuenta Mil Pesos ($5.150.000) COP, cada uno o por fracción de mes.

Plazo: Once (11) Meses), en todo caso sin exceder del 31 de diciembre de 2021.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales en la estrategia Extensionismo Tecnológico del Ecosistema Sennova, para liderar las actividades relacionadas con la asesoría especializada a las empresas bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico de

acuerdo con la cobertura nacional asignada al Centro de Industria y Servicios de la Regional Meta.

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora a las empresas asignadas por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA. Por cada empresa asignada debe evidenciar, Acta de inicio proceso de consultoría GD-F-007 V.02	Durante el mes de marzo, se llevo a cabo la actividad de implementación conforme a lo indicado en la ruta metodológica de la estrategia Mi Pyme Se Transforma. Es pertinente indicar que en la actividad de implementación se desarrolla lo concertado con el empresario en los planes de mejora, es decir se lleva a cabo el cumplimiento de las actividades y estrategias que permitan mejorar los grados de madurez digital de los empresarios, los mismos redundan en el cumplimiento de los indicadores concertados con cada una de las empresas. De acuerdo a lo anterior, se llevo a cabo el desarrollo de las implementación con las doce empresas de la siguiente manera: 1. **Prevenir Ltda**. Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de Seguridad y Salud en el trabajo, con esta empresa se definió con el empresario la implementación de los siguientes canales digitales: Pagina Web, Redes sociales y Whats App Bussines. De igual forma se llevaron a cabo actividades de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.	Captura de Imagen de las actividades con cada uno de los empresarios

		En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: **a.** Webinario Plan de Marketing **b.** Taller Práctico Como hacer campañas para generar ventas en Facebook **c.** Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, por ende se implemento la aplicación del WA Bussines en la empresa con la creación del perfil y la estructuración del catalogo virtual, así mismo se realizó revisión de la pagina WEB y selección de administrador de contenidos por WordPress. 2. **Fruticrem.** Es una empresa dedicada a la comercialización de desayunos, almuerzos, ensaladas de fruta y relacionados; se encuentra ubicada en la ciudad de Villavicencio, frente a la Clinica Meta; con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales y la gestión de una proveedor para implementar un software en el área de operaciones, estrictamente en el procedimiento de toma de pedidos y facturación por mesa. Para este alcance ser han realizado actividades de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:	

		a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Webinario Plan de Marketing c. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook d. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, con esto se realizó la implementación de la aplicación de Whats App Bussines y la apertura de Google Mi Negocio. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. 3. **GeotopCol.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios complementarios en la ingeniera civil, entre los servicios que suministran estan: topografía, proyectos de arquitectura y proyectos de ingeniería, con esta empresa se proyecto apropiar conocimiento en el manejo de la herramienta de Adobe Ilustrator, la creación del manual de identidad corporativa y la apertura de canales digitales acordes para la empresa. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.	

		En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Webinario Plan de Marketing b. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, adicionalmente se inicio la implementación de la herramienta Adobe Ilustrator para la optimización de imágenes e igualmente se incio la construcción del manual de identidad corporativa. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. 4. **Climatizar Ingtermec Ltda**. Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de mantenimiento de aires acondicionados, comercialización de aires acondicinados, elaboración de proyectos en instalación de aires acondicionados y otros relacionados. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales	

		consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: **a.** Taller Práctico en Whats App Bussines **b.** Taller Práctico Crear una WEB **c.** Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook **d.** Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, así se realizo la implementación de la aplicación de Whats App Bussines, la creación de usuarios en Redes sociales Facebook e Instagram con su pagina empresa e implementación de medios pagos para la publicidad. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. 5. **Descubrete Spa Emocional**. Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesoría personal y construcción de competencias blandas en equipo de trabajo a nivel corporativo. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se	

		proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre ellas la implementación de Whats App Bussines, la apertura de usuarios en las redes sociales: Facebook, Instagram y LinkedIn, la creación de Fan Page en Facebook y Pagina Empresa en LinkedIn y la revisión de hosting y dominio para la creación del pagina Web. 6. **Rozquetas Villavicencio.** Es una empresa productora y comercializadora de pan de arroz tradicional de los llanos orientales. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales (entre estos la reestructuración de la pagina web), la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico Como hacer campañas para generar ventas en Facebook e Instagram c. Taller Práctico Crear una WEB	

		d. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook e. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre estas se implementaron el Whats App Bussines, la creación de perfiles en las redes sociales de Facebook e Instagram y la articulación entre las tres herramientas. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. 7. **Consultores HSEQ.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios en seguridad y Salud en el trabajo. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la reestructuración de pagina web y la apropiación de conocimiento en Marketing Digital. Para el cumplimiento de estas actividades se han realizado transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. Las actividades grupales en las que participaron son: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Webinario Plan de Marketing	

		c. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook d. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la actividad de Whats App Bussines. 8. **Agnimani.** Es una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de prendas de vestir, ubicada en el departamento de Sucre. Con esta empresa se proyecto la revisión y optimización de canales digitales, apropiación de conocimiento en plan de marketing digital y apertura de canal digital en Red Social LinkedIn. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Webinario Plan de Marketing c. Taller Práctico Crear campañas de Marketing Digital 9. **Agregados y Canteras del Norte.** Es una empresa dedicada a la extracción y comercialización de agregados para la construcción civil, tales como: triturado, base granular, subase granular, arena caliza, entre otros. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de	

		conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico Crear una WEB c. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook d. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre ellos se implemento la aplicación de Whats App Bussines, articulación de las redes sociales y activación del botón de Whats App, revisión de los medios pagos a través de la fan Page de Facebook. 10. **Calzado Garivaldi.** Es una empresa dedicada a la comercialización de zapatos de cuero para hombre y otros accesorios. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.	

		En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre estas se implemento el Whats App Bussines, creación de usuarios en las redes sociales Facebook e Instagram y articulación de las mismas, activación de botón de Whats App. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. 11. **Comercializadora y Productora de Pulpa de Fruta.** Es una empresa a la fabricación y comercialización de pulpas de frutas en el municipio de Sucre. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital, optimización del proceso de toma de pedidos a través de formularios digitales ó el carrito de compras de WA Bussines y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.	

		En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, en la empresa se implemento un formulario digital para la toma de pedidos y la aplicación de Whats App Bussines para la empresa. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. 12. **Lacteos El Llanero.** Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de quesos en el municipio de Guamal en el departamento del Meta. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.	

		En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre estas la implementación del Whats App Bussines, la creación de la Fan Page y del pefil en Instagram, la articulación entre las redes sociales y la activación del botón de Whats App.	
2.	Contactar y sensibilizar al empresario para la ejecución de la estrategia de extensionismo tecnológico en cada ciclo de acompañamiento. Informe de sensibilizaciones realizadas con empresas donde se da a conocer los detalles de la estrategia #Mipymesetransforma	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación.	

	al empresario, se valida la aceptación del servicio con el empresario y se define los compromisos y responsabilidades por parte del empresario que acepta el servicio. GC-F -005 V. 05.		
3	Concertar y medir los indicadores claves de la línea de intervención con el empresario y el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA en cada ciclo de acompañamiento; de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 empresas asesoradas. Por cada empresa asignada se debe evidenciar, Acta de concertación de plan de mejora GD-F-007 V.02, Formato de Priorización de áreas de intervención y/o necesidades (según formato estandarizado), Formato Plan de	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación.	

<table>
<tr><td></td><td>mejora (según formato estandarizado).</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4</td><td>Documentar y consolidar la información del proceso de acuerdo con las solicitudes del dinamizador de extensionismo tecnológico y la Dirección General.

Por cada empresa asignada se debe evidenciar Acta de inicio de intervención o desistimiento GDF-007, Informe de diagnóstico inicial GC-F -005 V. 05, Acta de concertación de plan de mejora GD-F007 V.02, Formato de Priorización de áreas de intervención y/o necesidades (según formato estandarizado), Formato Plan de mejora (según formato estandarizado), Formato de seguimiento (según formato estandarizado), Informe Final Ciclo GC-F -005 V. 05, Acta cierre de intervención GD-F-007</td><td>La información se documento y consolido de acuerdo a las siguientes solicitudes:

✓ Disponer la información en el almacenamiento en la nube One Drive.
✓ Disponer la información en una carpeta por empresa
✓ Incluir dentro de las evidencias un formato que recopile todas las capturas de pantalla de las diferentes actividades realizadas.

Con respecto a lo anterior, las evidencias se han alojado en el repositorio dispuesto por la dinamizadora regional conforme al desarrollo de la ruta metodológica, los cuales corresponden:

✓ Acta de Inicio – Nombre de la Empresa (documento en PDF
✓ Informe Diagnóstico Inicial- Nombre de la Empresa en PDF
✓ Acta de concertación de plan de mejora- Nombre de la Empresa en PDF
✓ Indicadores_Plan de Mejora concertado- Nombre de la Empresa con firmas digitales en PDF
✓ Priorización de Areas de Intervención - Nombre de la Empresa
✓ Acta de selección de indicadores – Nombre de a empresa

Los formatos que correspnden a las evidencias de la ruta metodologicas:

<table><tr><td>Empresa</td></tr><tr><td>Prevenir Ltda</td></tr><tr><td>Fruticrem</td></tr><tr><td>Geotopcol</td></tr></table></td><td>Captura de Pantalla Repositorio One Drive con Evidencia de la Regional Meta</td></tr>
</table>

		Climatizar Ingtermec Ltda Descúbrete Spa Emocional Rozquetas Villavicencio Consultores Hseq Ors Sas Agnimani S.A.S Agregados Y Canteras Del Norte S.A.S. Calzado Garivaldi Comercializadora Y Productora De Pulpa De Frutas Lacteos El Llanero	
5	Diseñar y acompañar la implementación del plan de trabajo para la empresa, a partir de la línea de intervención asignada por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA y la distribución de las horas de servicios de extensionismo, de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 empresas asesoradas. Por cada empresa asignada se debe evidenciar Formato Plan de mejora (según formato estandarizado), Formato de seguimiento (según	Conforme al plan de trabajo concertado con el empresario se definió las siguientes actividades que corresponderán a la implementación en cada uno de los procesos. Es pertinente mencional que esta actividad se realizó con las doce empresas a las que se les brinda asesoría especializada bajo el concepto de extensionismo tecnológico. La concertación de las actividades de implementación corresponde a: a. Creación de canales digitales que le permitan al empresario la comercialización de los productos b. Apropiar conocimientos en transformación digital c. Herramientas tecnológicas para la optimización de procesos En el informe de evidencias se relaciona el cronograma de atención para la semana del 15 al 19 del mes de marzo.	Captura de pantalla de la cronograma de las actividades

<table>
<tr><td></td><td>formato estandarizado). 6 GTH-F-075 V.05 Obligaciones contractuales Producto(s) asociado(s) a las obligaciones contractuales</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>6</td><td>Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de intervención de la línea de servicio.

Entrega de documentos virtuales soporte de ejecución de la estrategia en el repositorio del Centro de Formación, de cada una de las empresas que está acompañando, teniendo en cuenta los direccionamientos y las recomendaciones dadas desde el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico en la Dirección General. Certificación de proceso de consultoría emitido por empresa en documentos con</td><td>Para garantizar la información recolectada se dispuso de carpetas por empresa en el almacenamiento en la nube de Microsoft, One Drive, en donde se han alojado los respectivos documentos que evidencian las actividades de la ruta metodologica los cuales corresponden a:

a. Acta de inicio
b. Informe de diagnostico
c. Formato de priorizacion denecesidades
d. Acta de Conceración de plan de mejora
e. Acta de Selección de Indicadores
f. Plan de Mejora

Estos documentos corresponden a cada una de las empresas asignadas y que firmaron acta de inicio para participar en la estrategia mipymesetransoforma, a continuación relaciono las empresas que ya cuentan con sus respectivos documentos:

<table><tr><th>Empresa</th></tr><tr><td>Prevenir Ltda</td></tr><tr><td>Fruticrem</td></tr><tr><td>Geotopcol</td></tr><tr><td>Climatizar Ingtermec Ltda</td></tr><tr><td>Descúbrete Spa Emocional</td></tr><tr><td>Rozquetas Villavicencio</td></tr><tr><td>Consultores Hseq Ors Sas</td></tr><tr><td>Agnimani S.A.S</td></tr><tr><td>Agregados Y Canteras Del Norte S.A.S.</td></tr><tr><td>Calzado Garivaldi</td></tr></table></td><td>Captura de documentos drive.

Captura de información en Dynamis.</td></tr>
</table>

	imagen corporativa de la empresa.	Comercializadora Y Productora De Pulpa De Frutas Lacteos El Llanero De igual forma se realizó el registro de información en la plataforma dispuesta por la estrategia denominado DYNAMIS, el cual permite hace parte de la consolidación de la información para reportar a nivel nacional. Frente a lo mencionado se registro el cargo de las siguientes actividades: a. Datos iniciales b. Identificación de Necesidades c. Priorización de Indicadores d. Ruta de Actividades e. Indicadores	
7	Aplicar la Evaluación de satisfacción a las empresas acompañadas por cada ciclo de intervención de acuerdo con las orientaciones del Dinamizador de Extensionismo Tecnológico, de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 encuestas aplicadas de empresas asesoradas. Evidenciar gestión (correo electrónico o WhatsApp o mensajes de texto o llamadas) adelantada con los empresarios,	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	N/A

	invitándolos a que diligencien encuesta de satisfacción al finalizar el ciclo de asesoría		
8	Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico de la Dirección General y, a nivel local, con el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico en su región/nodo. Entrega de información, reportes o informes solicitados por el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico de Dirección General, la Regional o el Centro de Formación	Se han adelantado dos (2) reuniones, las cuales se soportan con sus respectivas actas de reuniones, con el fin de socialziar y revisar la metodologia de la estrategia mipymesetransforma con los Empresarios, las mismas se desarrollaron en las siguinetes fechas: REUNIONES SEMANALES Fecha: 1 /3 /2021 Hora: 10:00 AM a 12:00 M Contenido: Se realizan la explicación de los siguientes temas: ✓ Terminar las actas de selección de indicadores para poder recopilar la información y subir el viernes 5 de marzo a Dynamis ✓ Cambiar los valores consignados en la línea base de los indicadores en el acta de selección de indicadores ✓ Realizar los ajustes a los informes de autodiagnóstico para subir al repositorio nacional Fecha: 8 /3 /2021 Hora: 8:00 AM a 10:30 AM Contenido: ✓ Se realiza revisión de la fase de implementación, se hacen las correcciones respectivas ✓ Se orienta en la activación de las licencias LinkedIn Learning ✓ Se orienta en los insumos para alimentar la plataforma Dinamix ✓ Se actualiza el registro de asesoría conjunto	CAPTURA DE ACTAS, LOS PANTALLAZOS DE LA REUNION

		✓ Se agenda actividad de Facebook Live con la regional de Sucre el 12 de marzo y el lanzamiento de la convocatoria 3K ✓ Se agentda Asistencia Conjunta para el día 11 de marzo en horario de 5 a 7 pm.	
9	Participar activamente en las acciones de Extensionismo tecnológico con el equipo Sennova del Centro de Formación y en los espacios que se promuevan en el marco de la estrategia a nivel nacional. Acta de participación en reuniones o eventos programados desde el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico de la Dirección General, la Regional o el Centro de Formación	En el desarrollo de esta obligación se asistió a las siguientes actividades de Nivel: 1. Plataforma Dynamis Fecha: 5/3/2021 Horario: 4:00 pm – 6:00 pm Contenido: ✓ Explicación en cada uno de los ítems dentro de la plataforma ✓ Explicación del cargue de los indicadores ✓ Explicación del cargue del plan de mejora ✓ Explicación de la búsqueda y cargue de información por empresa 2. Socialización Estrategia Regional Sucre Fecha: 11/3/2021 Horario: 9:00 AM a 10:30 Am Contenido: ✓ Se realizó presentación de la estrategia ✓ Se explica el proceso de autodiagnóstico a través de la plataforma Software ✓ Se explica el proceso de inscripción para los demás ciclos de la vigencia 2021 3. Socialización Estrategia Regional Sucre Fecha: 11/3/2021 Horario: 5:00 pm a 6:00 pm Contenido: ✓ Se realizó presentación de la estrategia ✓ Se explica el proceso de autodiagnóstico a través de la plataforma Software	**Captura de imagen de las actividades.**

		✓ Se explica el proceso de inscripción para los demás ciclos de la vigencia 2021	
10	En el contexto del programa/Estrategia #MiPymeSetransforma cada Extensionista Tecnológico tendrá a su cargo al menos 36 empresas en cualquier región, localidad o municipio del país asignados y realizará seguimiento al cumplimiento de los resultados de la intervención con cada empresa. Acta de seguimiento por parte del dinamizador tecnológico del Centro de Formación, como mínimo una mensual. GD-F-007 V.02	Se ha dado cumplimiento a la ejecución de las actividades, en cada una de las Empresas asignadas que corresponden a doce (12) empresas. En este mes se han cargado las respectivas evidencias en one drive dispuesto por el dinamizador Regional y se ha diligenciado diariamente la relación de las actividades ejecutadas con los Empresarios. De igual forma, se han llevado a cabo reuniones semanales con el Equipo de profesionales, con el fin de revisar y socialziar las actividades definidas en la ruta metodologica.	Formato de ejecucion de las activdiades.
11	Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico por cada ciclo de acompañamiento. Entrega de documentos soporte de ejecución de la estrategia en el	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	NA

<table>
<tr><td></td><td>repositorio nacional de Extensionismo Tecnológico, de cada una de las empresas que están siendo acompañadas por el extensionista del Centro de Formación, teniendo en cuenta los direccionamientos y las recomendaciones dadas desde el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico de la Dirección General.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>12</td><td>Cumplir con las metas asignadas por Dirección General al Centro de Formación

Entregar documentos soporte de acompañamiento desarrollado en las empresas, según la metodología de extensionismo tecnológico.</td><td>Se esta dando cumplimiento a las actividades propuestas para el mes referente a este informe, las cuales corresponden a: Sesibilización, diagnostico, identificación de necesidades, seleccione de indicadores y plan de mejora a las doce (12) asignadas durante el I Ciclo de acompañamiento el cual inició a partir del 01 de febrero hasta el 23 de abril de 2021.

Es necesario indicar, que se ha dispuesto y se ha realizado la transferencia de la metodología con cada uno de los Empresarios, los mismos corresponden a:

<table><tr><th>Empresa</th></tr><tr><td>Prevenir Ltda</td></tr><tr><td>Fruticrem</td></tr><tr><td>Geotopcol</td></tr><tr><td>Climatizar Ingtermec Ltda</td></tr><tr><td>Descúbrete Spa Emocional</td></tr><tr><td>Rozquetas Villavicencio</td></tr><tr><td>Consultores Hseq Ors Sas</td></tr><tr><td>Agnimani S.A.S</td></tr></table></td><td>N.A</td></tr>
</table>

		Agregados Y Canteras Del Norte S.A.S. Calzado Garivaldi Comercializadora Y Productora De Pulpa De Frutas Lacteos El Llanero		
13	Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales. Formato de seguimiento (según formato estandarizado).	Se ha garantizado la disponibilidad de tiempo para desarrollar las obligaciones contractuales de 40 horas semanales de acuerdo al cronograma semanal y las actividades del mes de febrero.		N/A

En el mes No se realizó ningún desplazamiento.

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. 9415439074 de la planilla, correspondiente al mes de febrero 2021 a través de Aportes en Línea. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (61) folios

Cordialmente,

Firma
LEIDI VIVIANA LADINO LEÓN
Contratista
C.C. No. 40.340. 122 Villavicencio

Recibí a satisfacción:

Firma
ANGELA MARCELA SUAREZ RAMIREZ
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.2151340 de 2021
Profesional G02 Emprendimiento

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

EVIDENCIAS

LEIDI VIVIANA LADINO LEÓN
C.C.40.340.122

MES: MARZO 2021
CONTRATO: CO1.PCCNTR.2151340

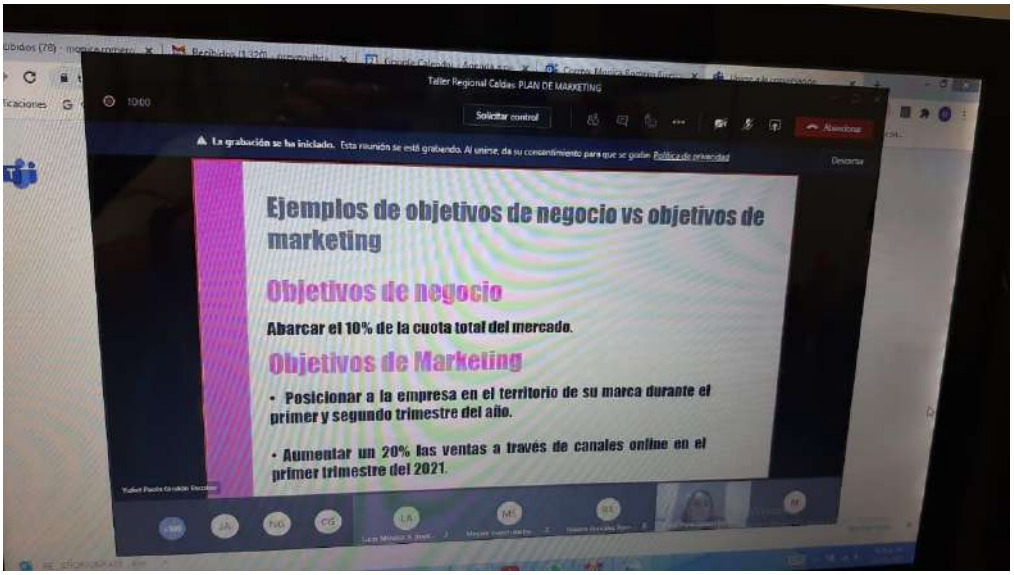
Obligación 1. Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora a las empresas asignadas por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA.

Durante el mes de marzo, se llevo a cabo la actividad de implementación conforme a lo indicado en la ruta metodológica de la estrategia Mi Pyme Se Transforma.
Es pertinente indicar que en la actividad de implementación se desarrolla lo concertado con el empresario en los planes de mejora, es decir se lleva a cabo el cumplimiento de las actividades y estrategias que permitan mejorar los grados de madurez digital de los empresarios, los mismos redundan en el cumplimiento de los indicadores concertados con cada una de las empresas.
De acuerdo a lo anterior, se llevo a cabo el desarrollo de las implementación con las doce empresas de la siguiente manera:

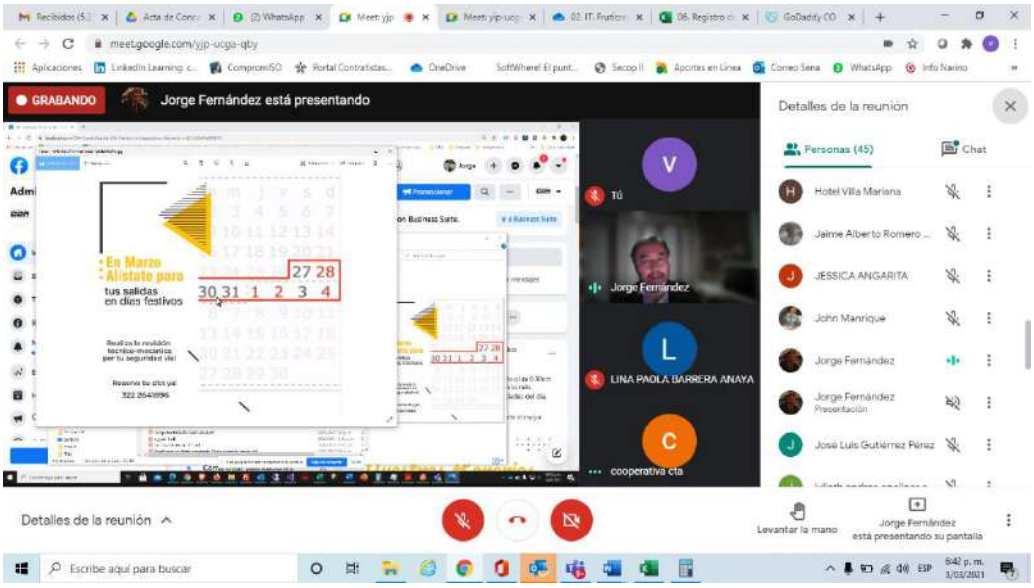
1. **Prevenir Ltda.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de Seguridad y Salud en el trabajo, con esta empresa se definió con el empresario la implementación de los siguientes canales digitales: Pagina Web, Redes sociales y Whats App Bussines. De igual forma se llevaron a cabo actividades de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.

   En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

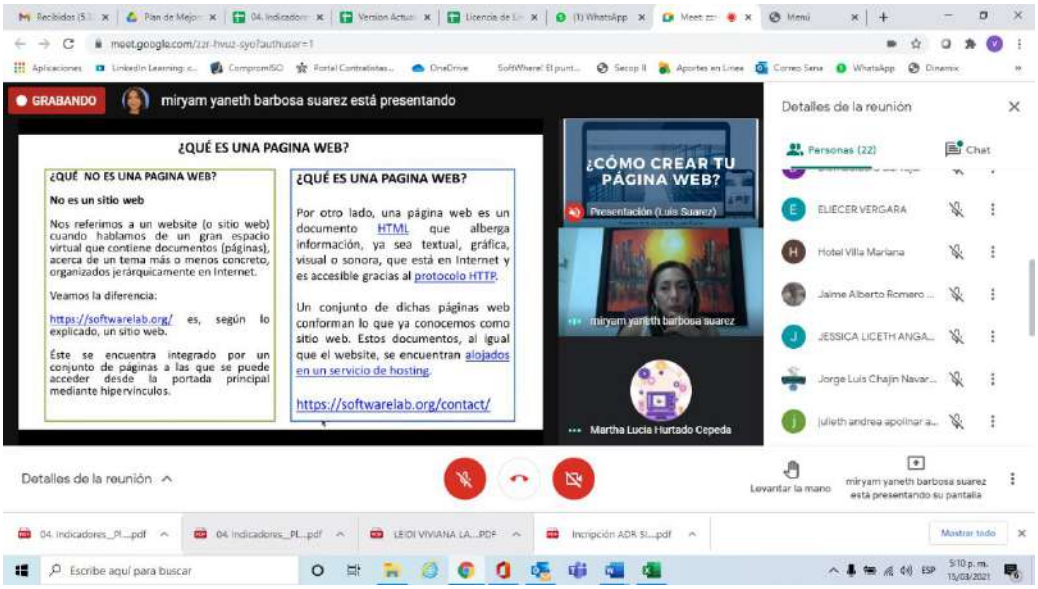
   a. Webinario Plan de Marketing. Por invitación de la seccional Caldas se realizó la transferencia de conocimiento de como elaborar un plan de marketing.



b. Taller práctico Como hacer campañas para generar ventas en facebok e instagram . Por invitación de la seccional Norte de Santander se realizó la transferencia de conocimiento de como elaborar campañas en facebook e instagram.



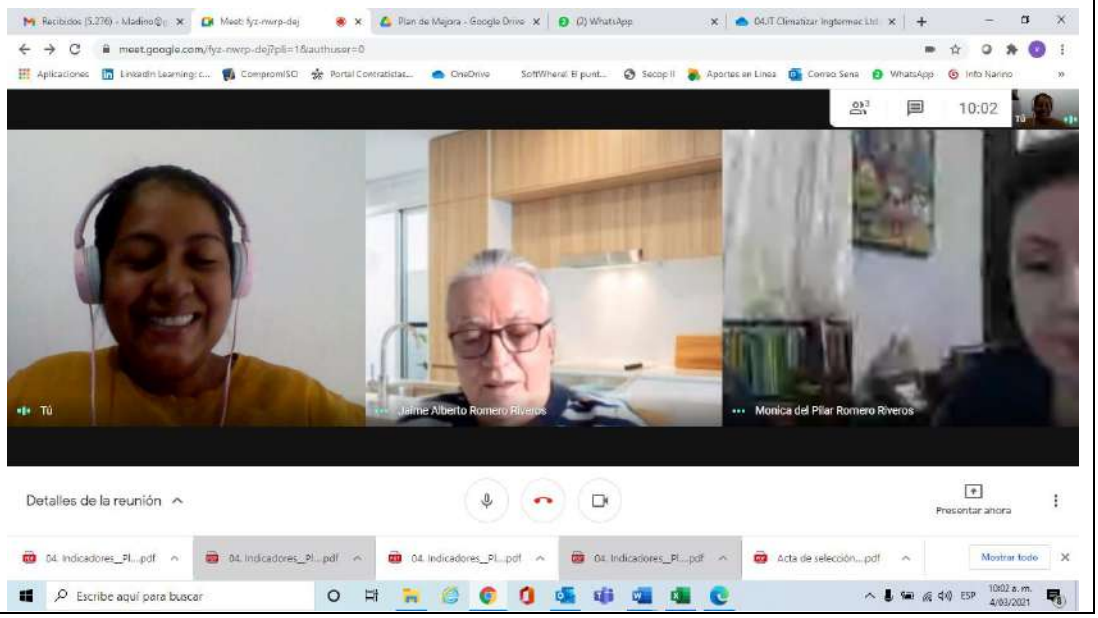
c. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



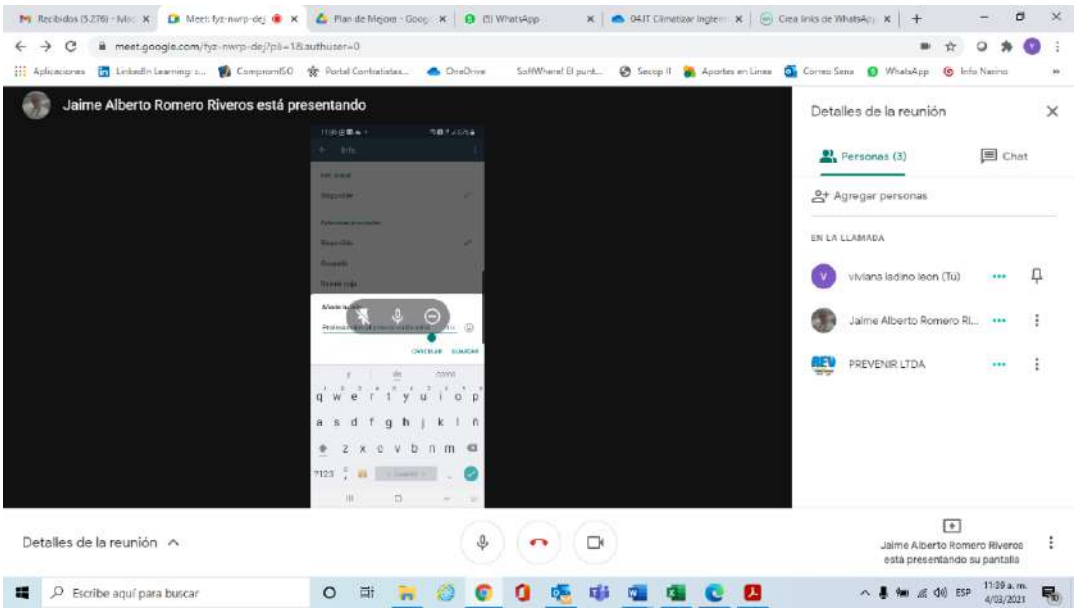
Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales.

Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot

Fecha: 4/3/2021 Horario: 10:00 am – 12:00 m



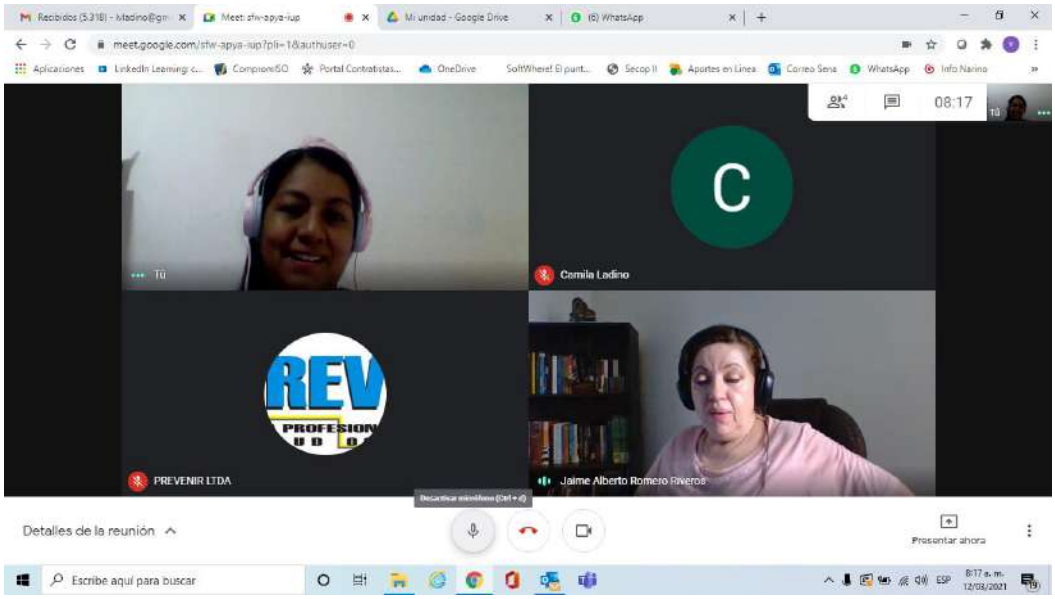
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META



Objetivo: Revisar pagina WEB ya que se encuentra en código cero, iniciar el proceso a través de un manejador de contenidos gratuitos a través de WordPress
Fecha: 11/3/2021 Horario: 8:00 am – 10:00 am



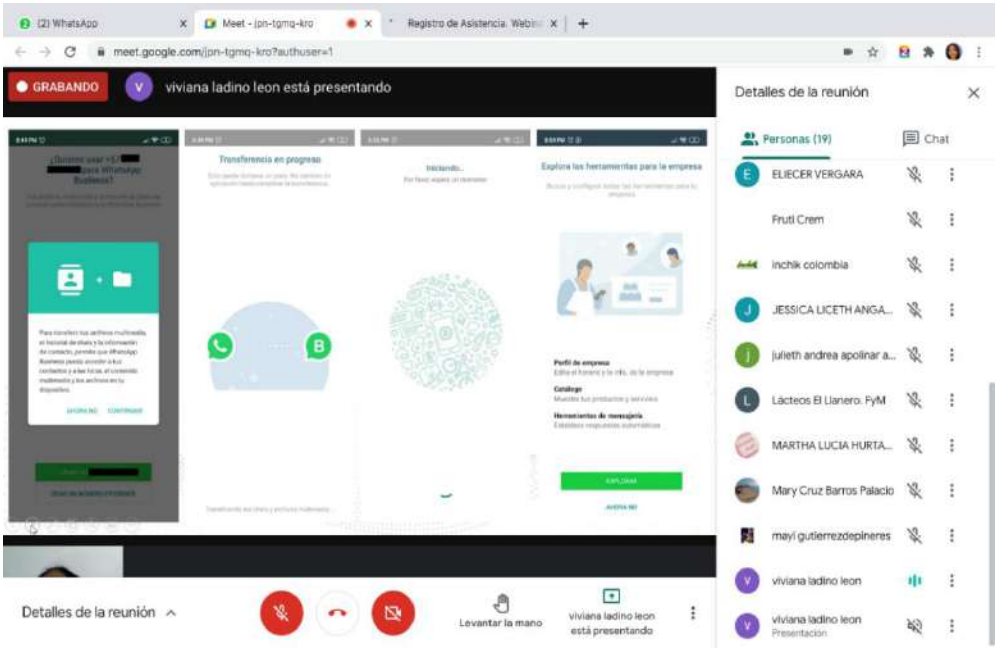
Objetivo: Se escoge el administrador de contenidos y la plantilla acorde para la actividad empresarial. Se presenta problemas en la instalación del administrador.
Fecha: 12/3/2021 Horario: 8:00 am – 9:00 am



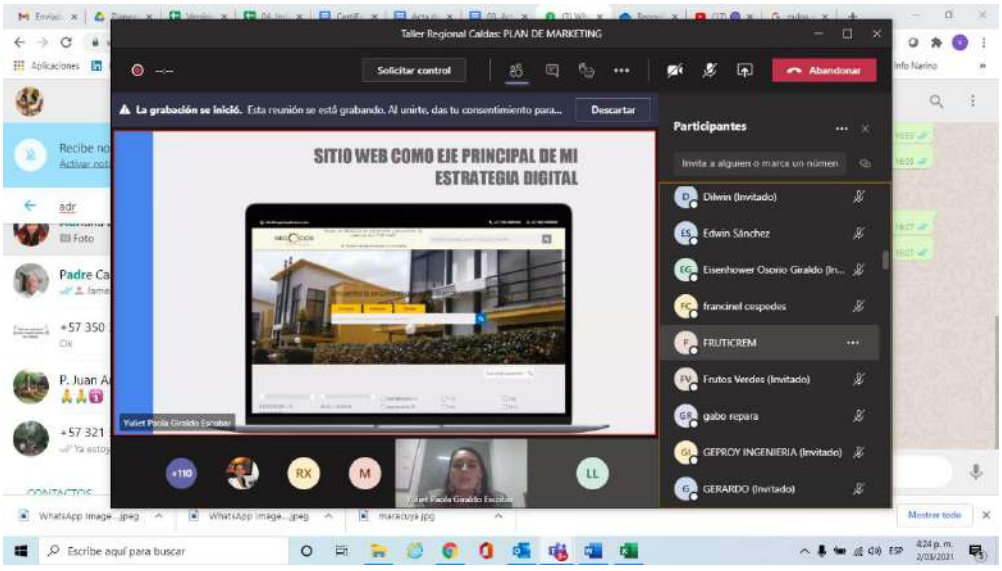
2. **Fruticrem.** Es una empresa dedicada a la comercialización de desayunos, almuerzos, ensaladas de fruta y relacionados; se encuentra ubicada en la ciudad de Villavicencio, frente a la Clinica Meta; con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales y la gestión de una proveedor para implementar un software en el área de operaciones, estrictamente en el procedimiento de toma de pedidos y facturación por mesa. Para este alcance ser han realizado actividades de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.

   En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

   a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.
      Fecha: 1/3/2021 Horario: 8:00 am – 10:00 am

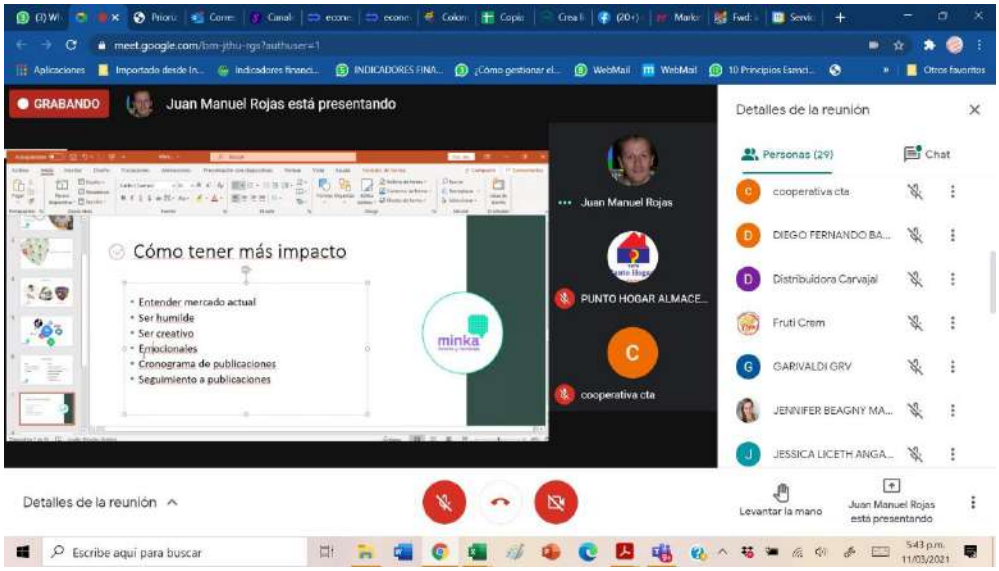


b. Webinario Plan de Marketing. Por invitación de la seccional Caldas se realizó la transferencia de conocimiento de como elaborar un plan de marketing. Fecha: 2/3/2021 Horario: 4:00 pm – 6:00 pm

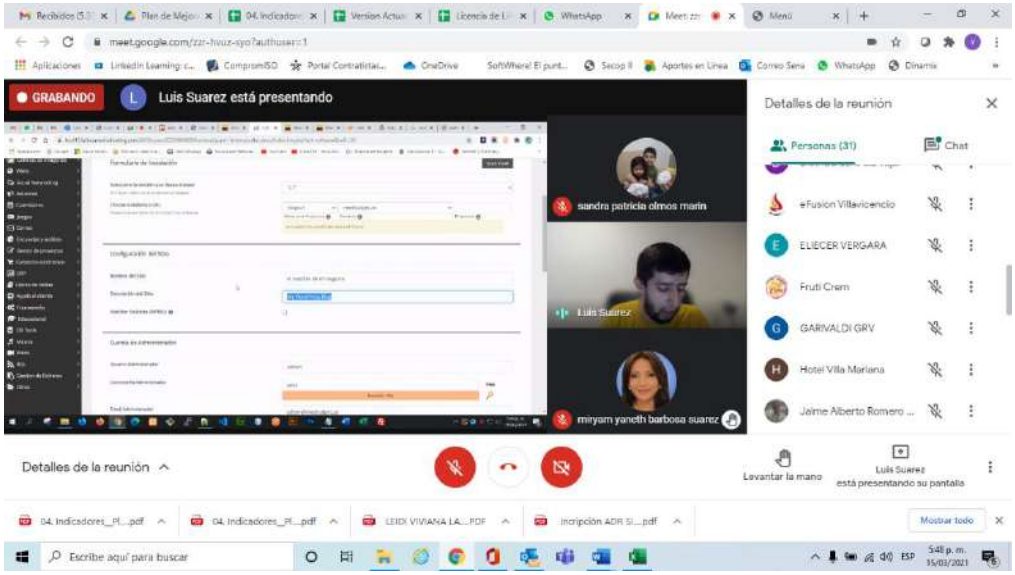


c. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram

Fecha: 11/3/2021 **Horario**: 5:00 pm – 7:00 pm



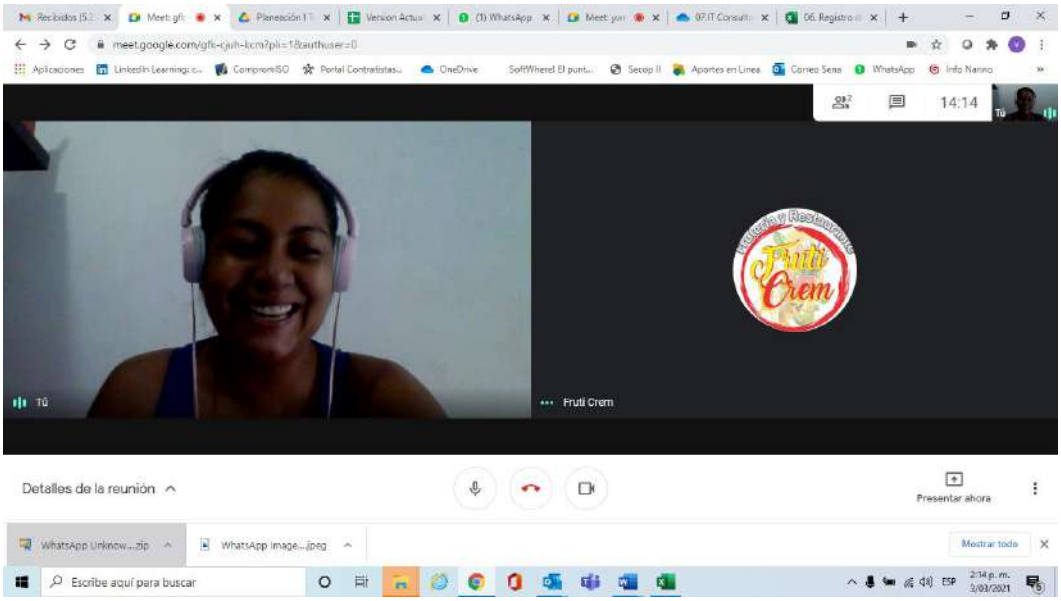
d. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.

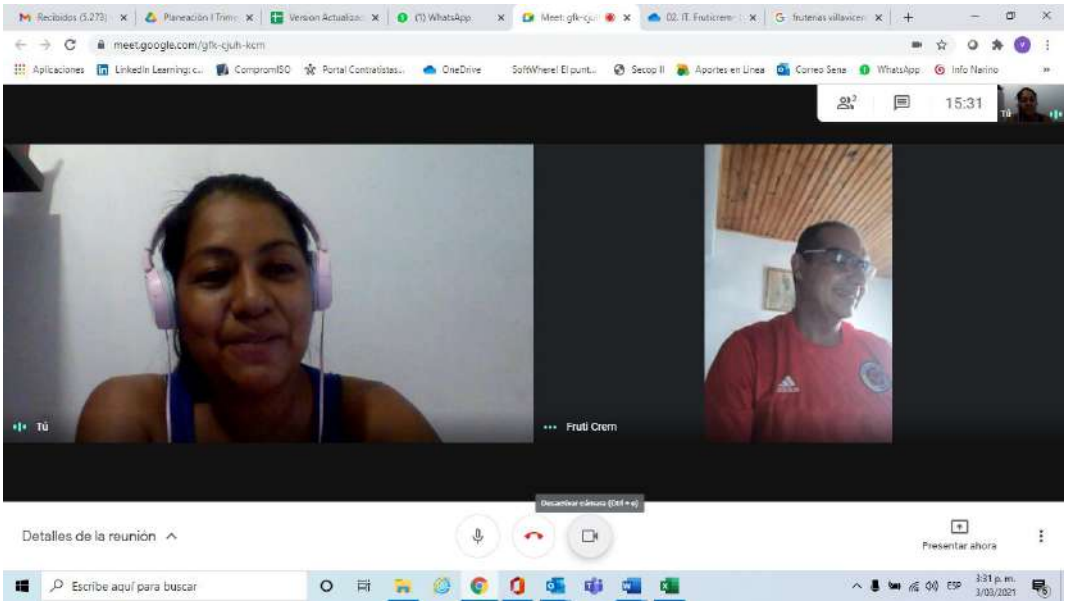


Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y

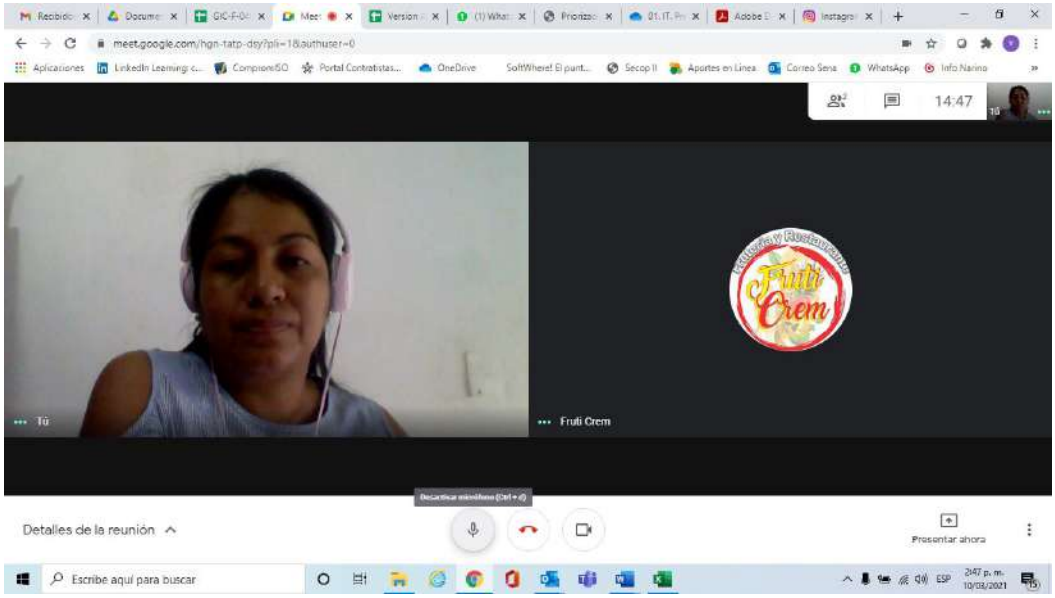
apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa.

Objetivo: Estructurar perfil y catalogo en plataforma Whats App Bussines
Fecha: 3/3/2021 Horario: 2:00 pm – 4:00 pm





Objetivo: Revisión del catalogo en plataforma Whats App Bussines y de las otras herramientas en Whats App Bussines
Fecha: 10/3/2021 **Horario:** 2:00 pm – 4:00 pm



3. **GeotopCol.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios complementarios en la ingeniera civil, entre los servicios que suministran estan: topografía, proyectos de arquitectura y proyectos de ingeniería, con esta empresa se proyecto apropiar conocimiento en el manejo de la herramienta de Adobe Ilustrator, la creación del manual de identidad corporativa y la apertura de canales digitales acordes para la empresa. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.

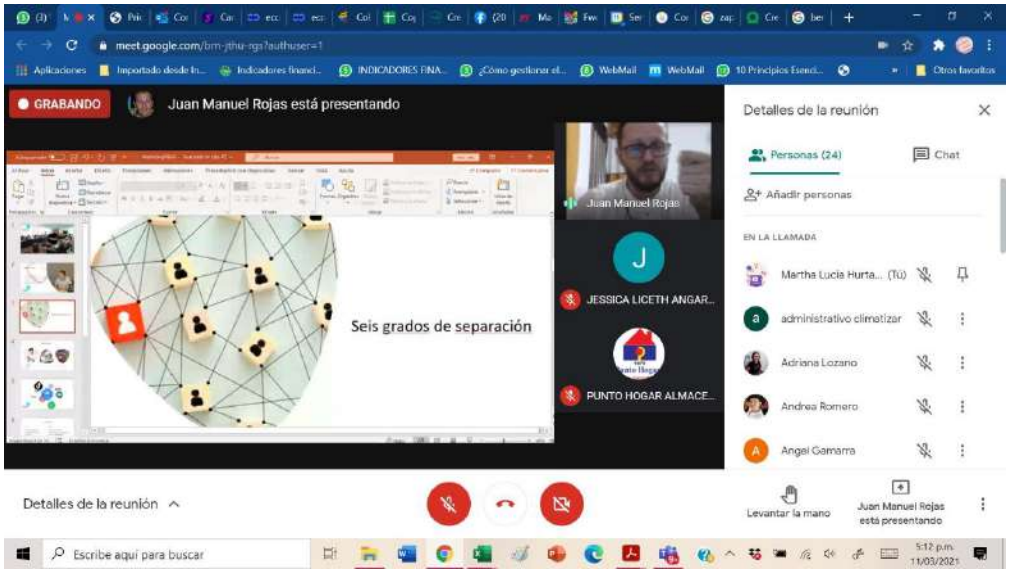
   En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

   a. Webinario Plan de Marketing. Por invitación de la seccional Caldas se realizó la transferencia de conocimiento de como elaborar un plan de marketing.
      Fecha: 2/3/2021 Horario: 4:00 pm – 5:30 pm

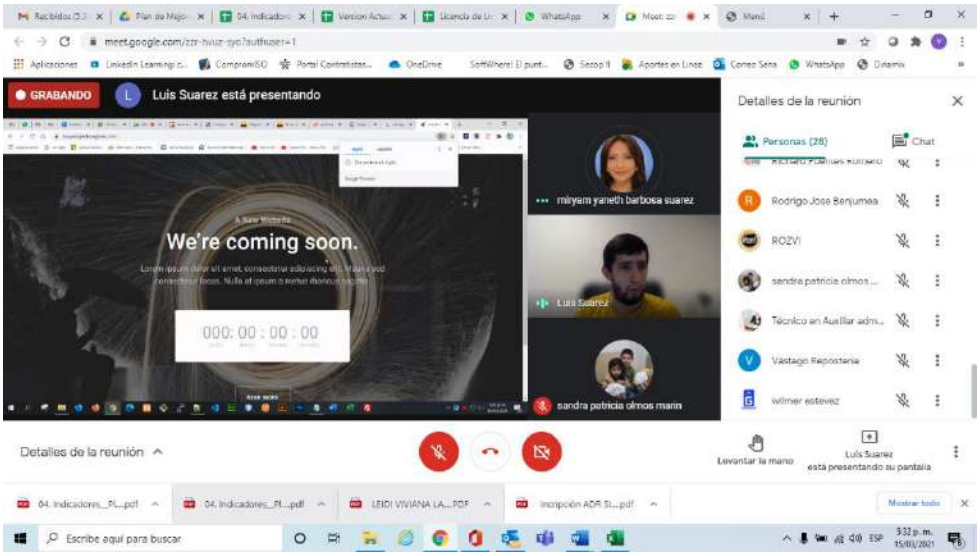


b. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram

Fecha: 11/3/2021 **Horario**: 5:00 pm – 7:00 pm

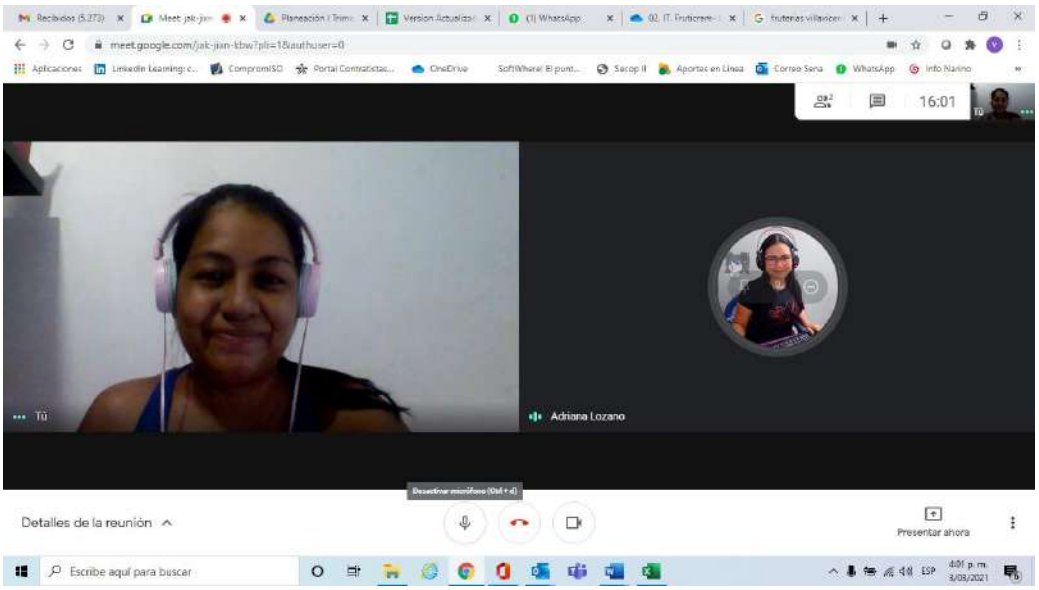


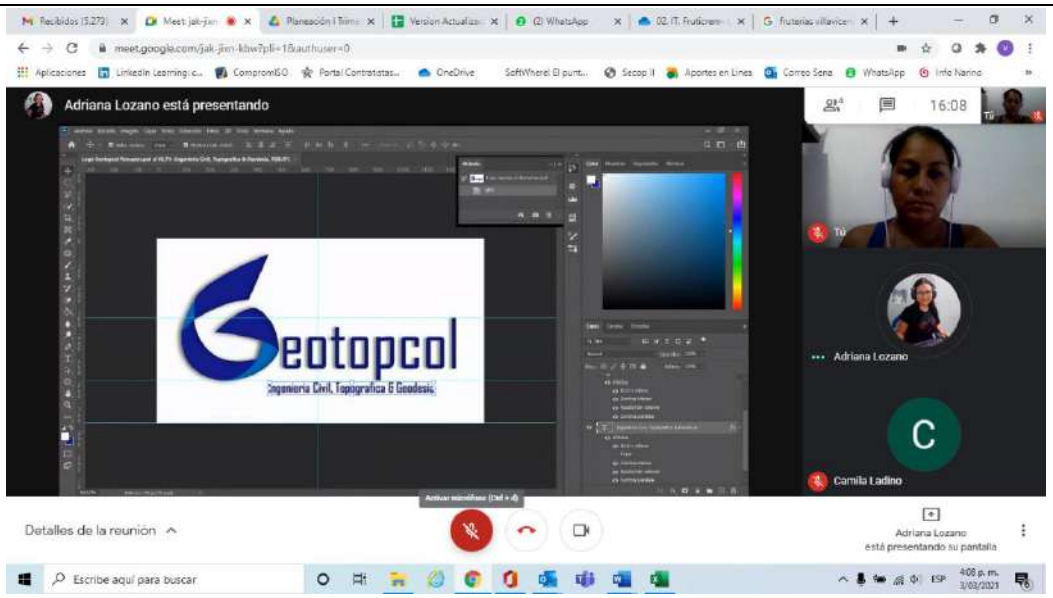
e. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



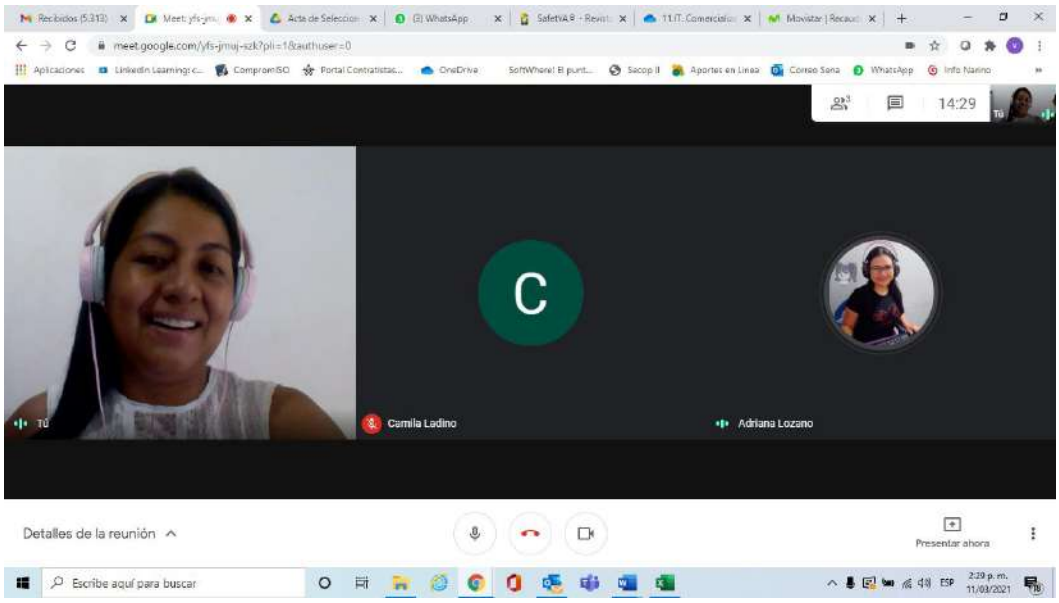
Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa.

Objetivo: Apropiar conocimientos y herramientas en el manejo de la Adobe Ilustrator y construir el manual de identidad corporativa
Fecha: 3/3/2021 Horario: 4:00 pm – 6:00 pm





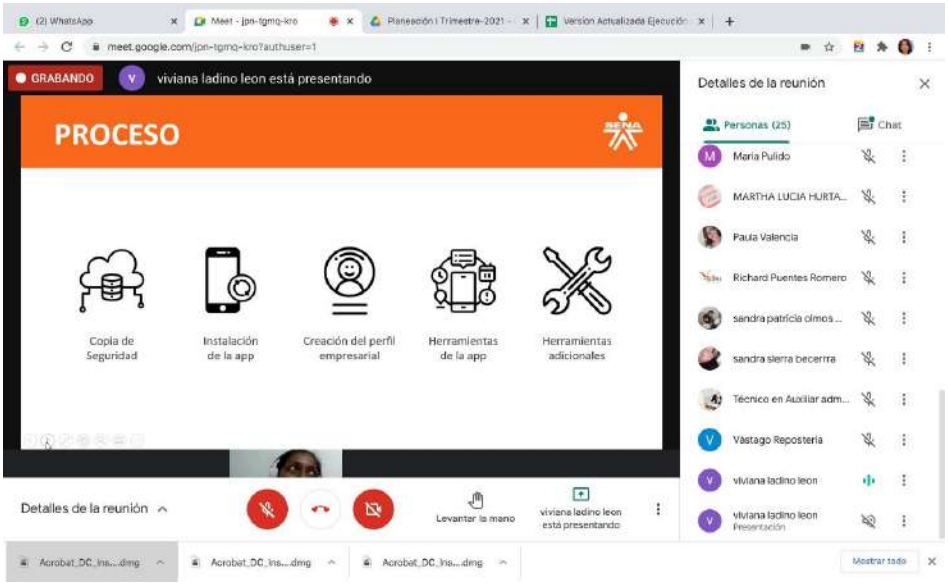
Objetivo: Apropiar conocimientos y herramientas en el manejo de la Adobe Ilustrator y construir el manual de identidad corporativa
Fecha: 11/3/2021 Horario: 2:00 pm – 4:00 pm



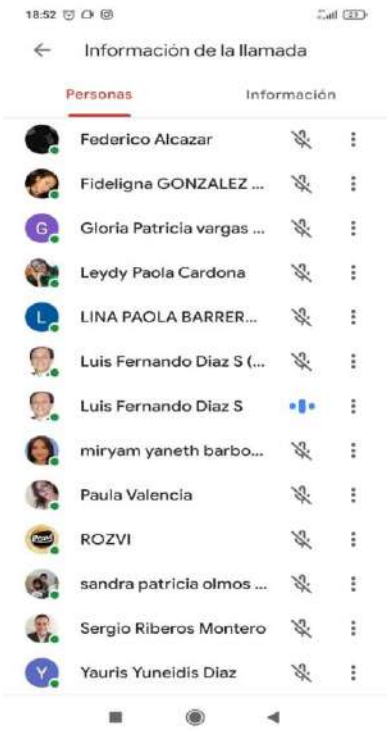
4. **Climatizar.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de mantenimiento de aires acondicionados, comercialización de aires acondicinados, elaboración de proyectos en instalación de aires acondicionados y otros relacionados. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación

de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.
En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

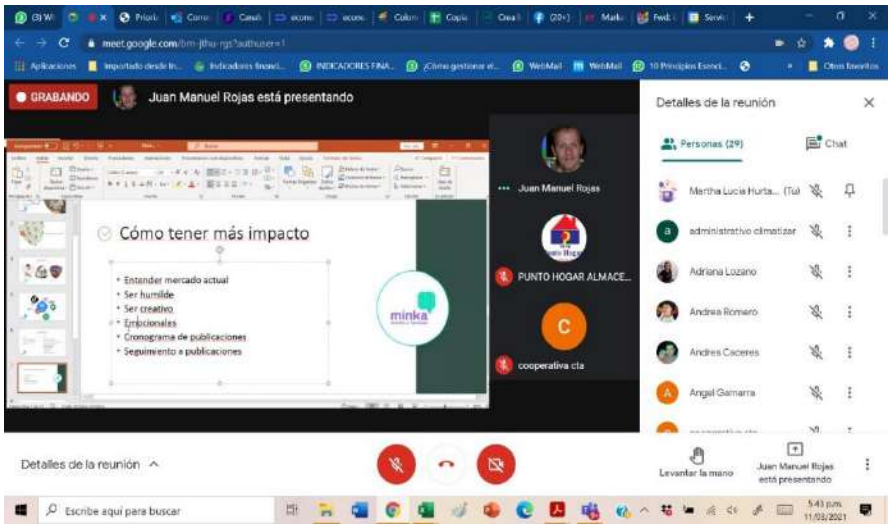
f. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.
Fecha: 1/3/2021 Horario: 5:00 pm – 7:00 pm



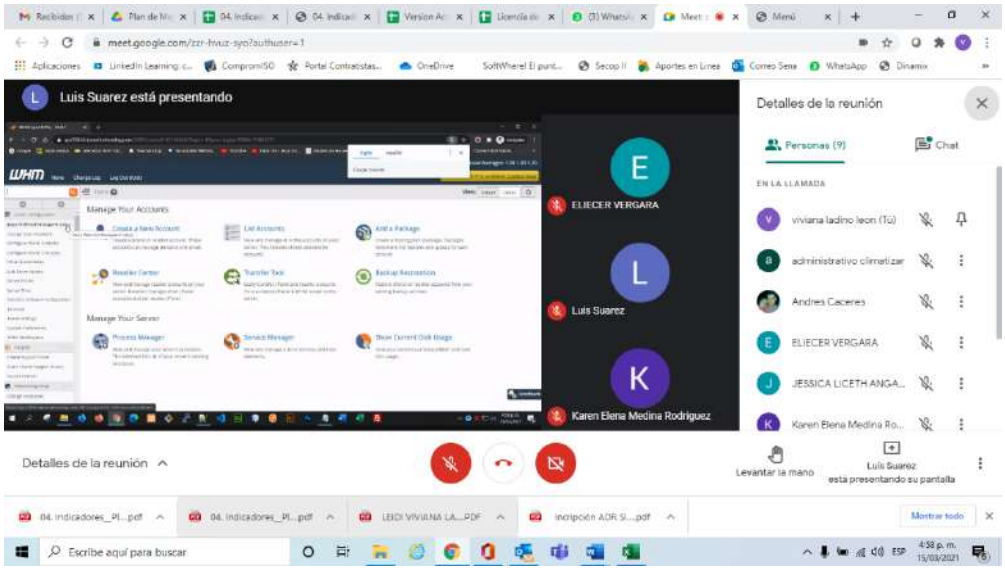
g. Taller Práctico Crear una WEB. Por invitacipon de la Seccional Norte de Santander se realizó transferencia de conocimiento en conceptos basicos en pagina web y puesta en marcha de una web site con Kolau.



h. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram



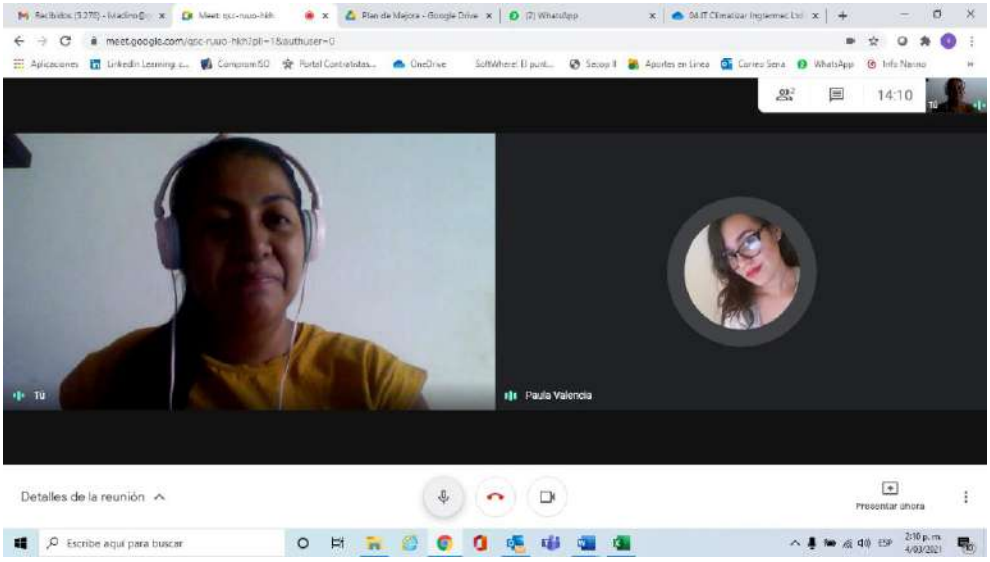
i. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



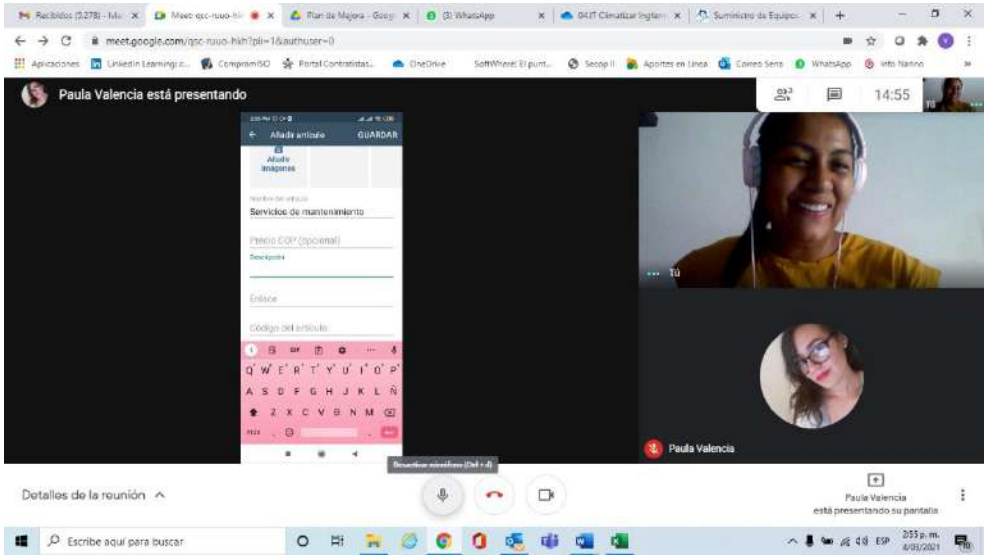
Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa.

Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot

Fecha: 4/3/2021 Horario: 2:00 pm – 4:00 pm

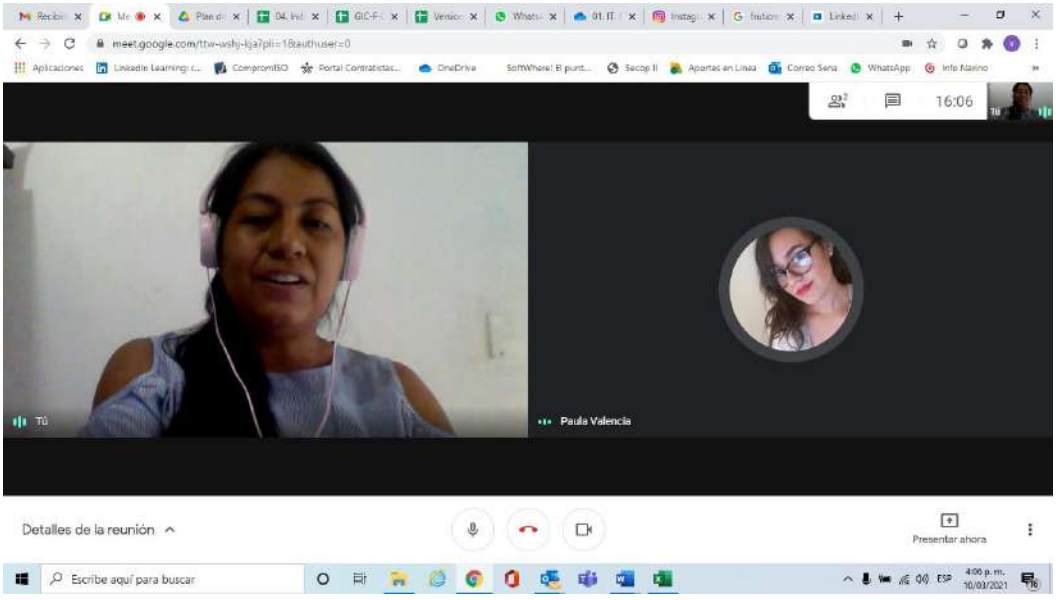


SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META



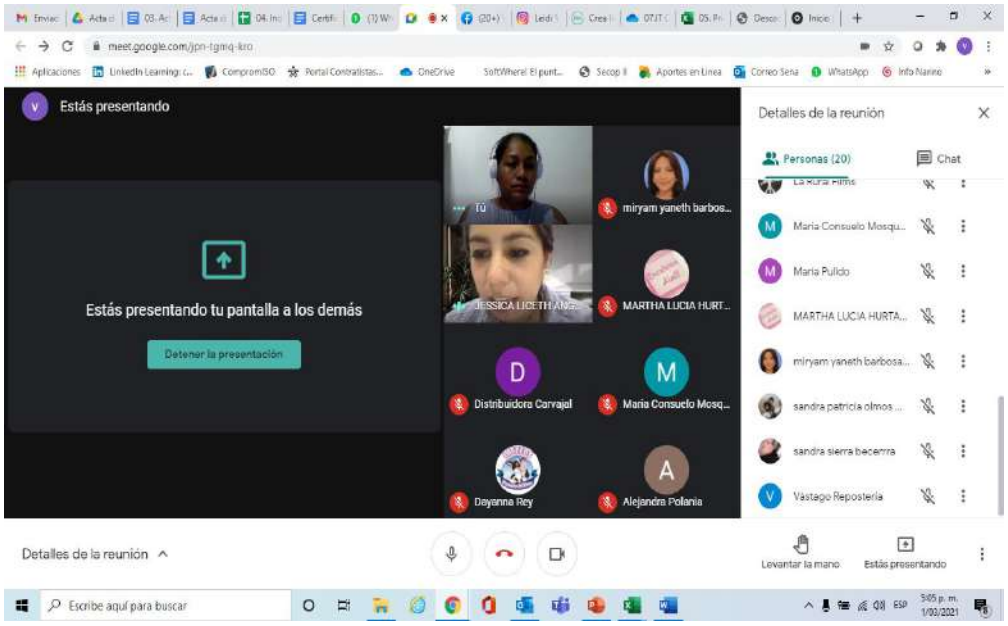
Objetivo: Se realiza verificación de la cuenta en Facebook y programación de una campaña por medios pagos

Fecha: 10/3/2021 Horario: 4:00 pm – 6:00 pm



5. **Descubrete Spa Emocional.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesoría personal y construcción de competencias blandas en equipo de trabajo a nivel corporativo. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.
   En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

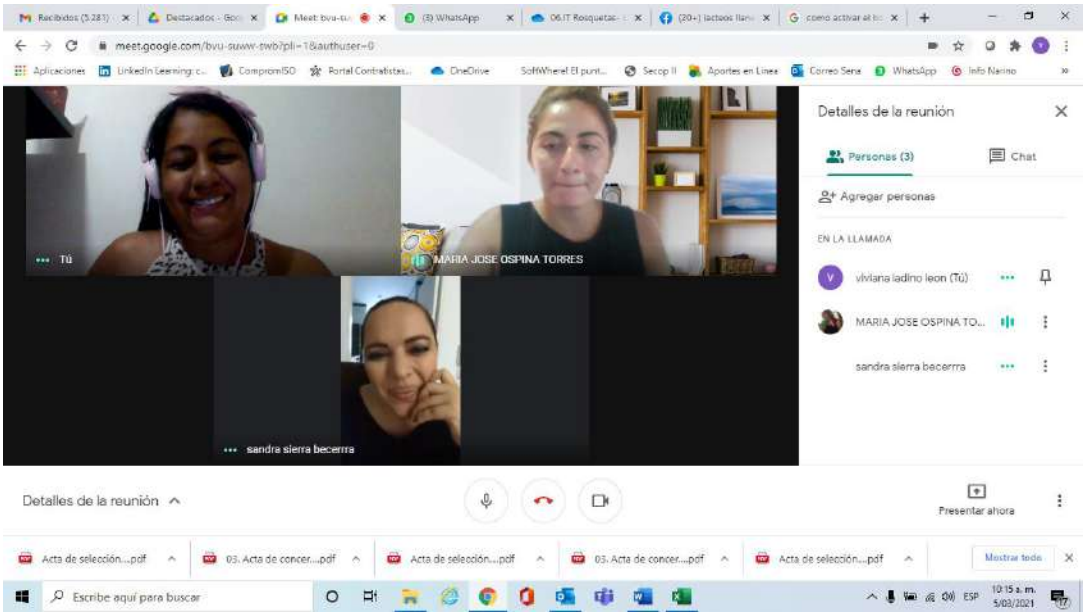
   a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.
   Fecha: 1/3/2021 Horario: 5:00 pm – 7:00 pm

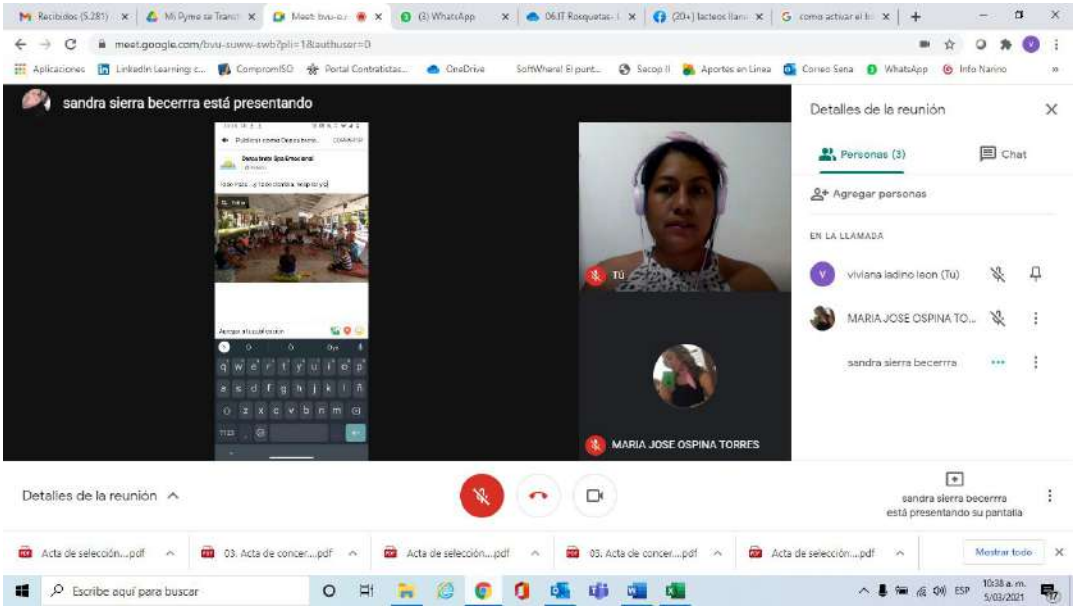


Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales.

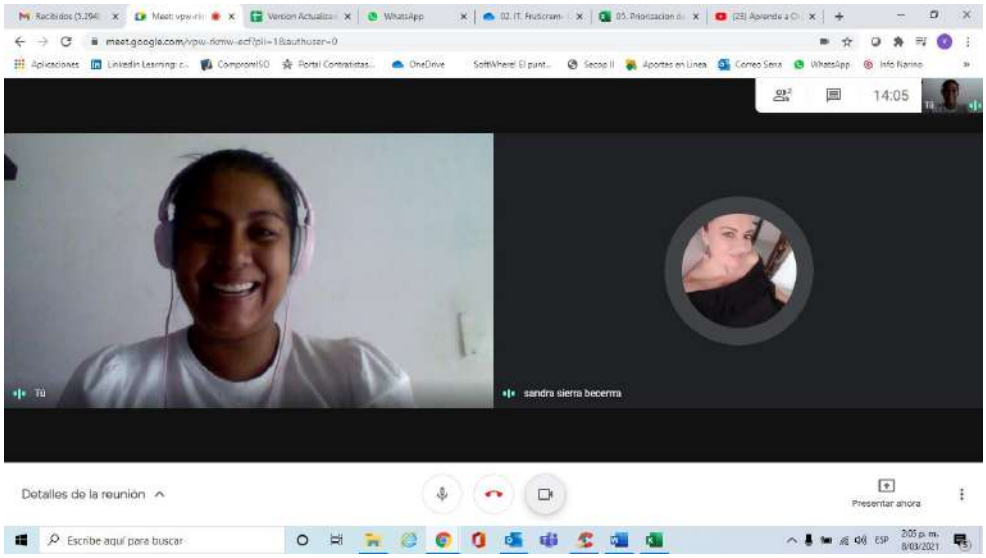
Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot
Fecha: 5/3/2021 Horario: 10:00 am – 12:00 m

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

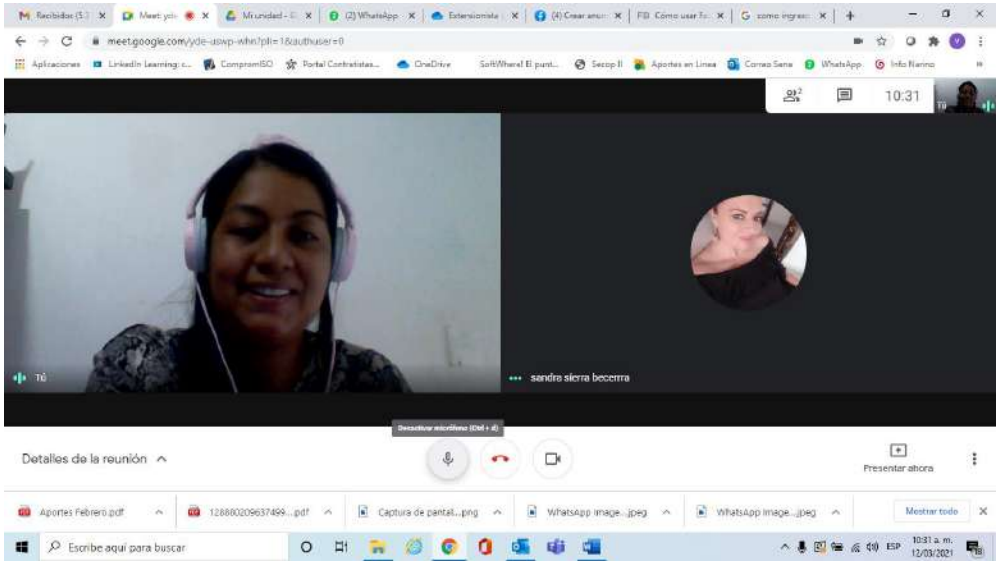




Objetivo: Édición del perfil y catalogo en el Whats App Bussines
Fecha: 8/3/2021 **Horario: 2:00 pm – 3:00 pm**



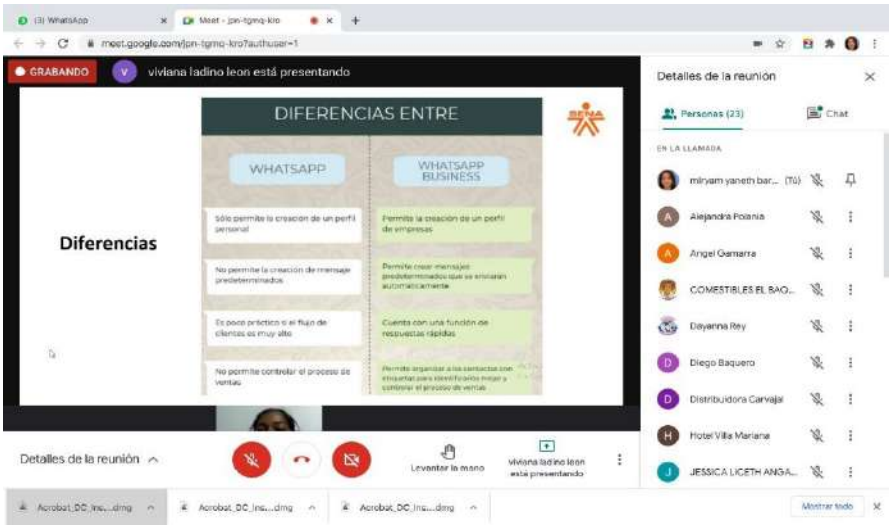
Objetivo: Creación del perfil en LinkedIn y revisión de hosting y dominio de la pagina web
Fecha: 12/3/2021 **Horario:** 10:30 am – 12:30 am



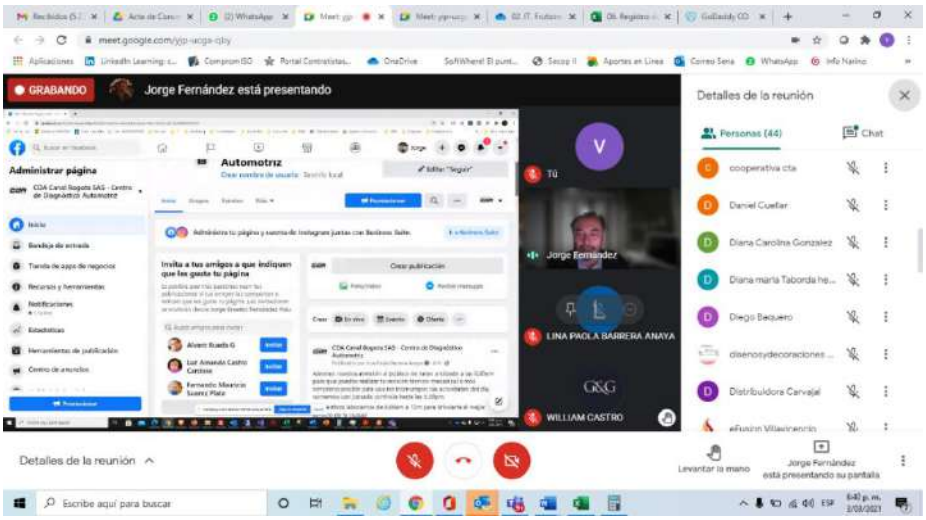
6. **Rozquetas Villavicencio.** Es una empresa productora y comercializadora de pan de arroz tradicional de los llanos orientales. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales (entre estos la reestructuración de la pagina web), la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas,

los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.
En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

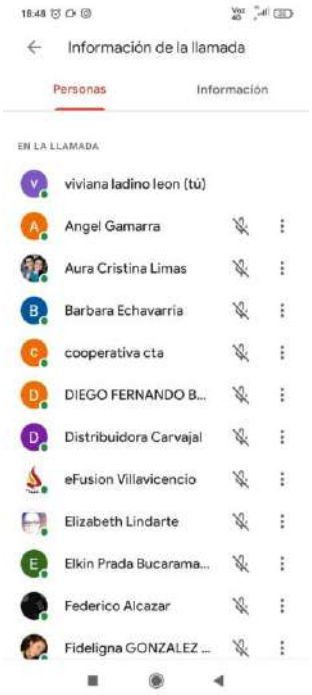
a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.
Fecha: 3 /3 / 2021 Horario: 6:30 pm – 8:30 pm



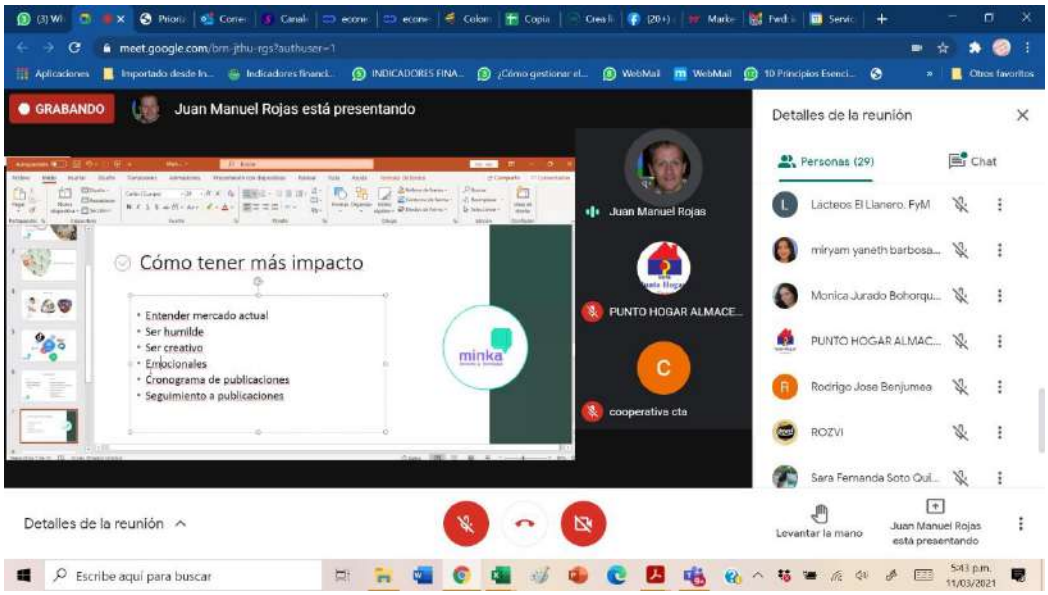
b. Taller práctico Como hacer campañas para generar ventas en facebok e Instagram. Por invitación de la seccional Norte de Santander se realizó la transferencia de conocimiento de como elaborar campañas en facebook e instagram.
Fecha: 3 /3 / 2021 Horario: 6:30 pm – 8:30 pm



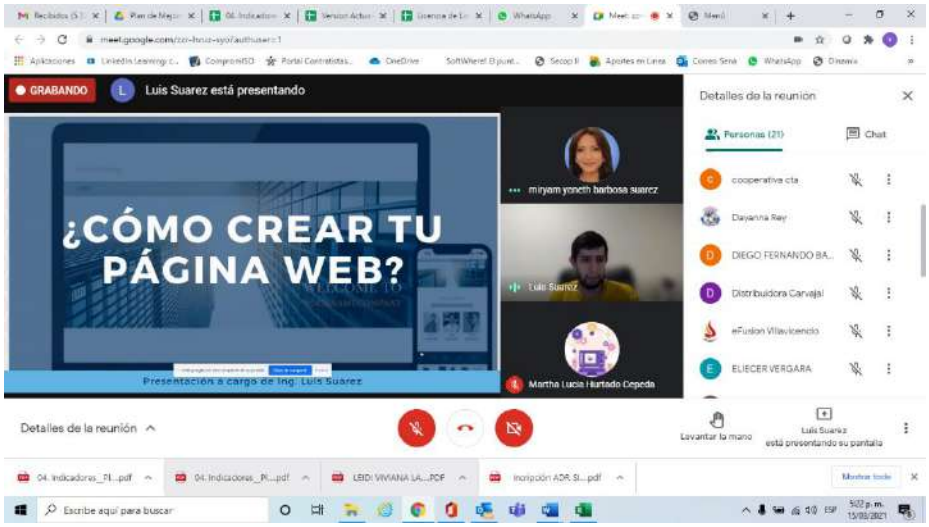
c. Taller Práctico Crear una WEB. Por invitacipon de la Seccional Norte de Santander se realizó transferencia de conocimiento en conceptos basicos en pagina web y puesta en marcha de una web site con Kolau.



d. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram



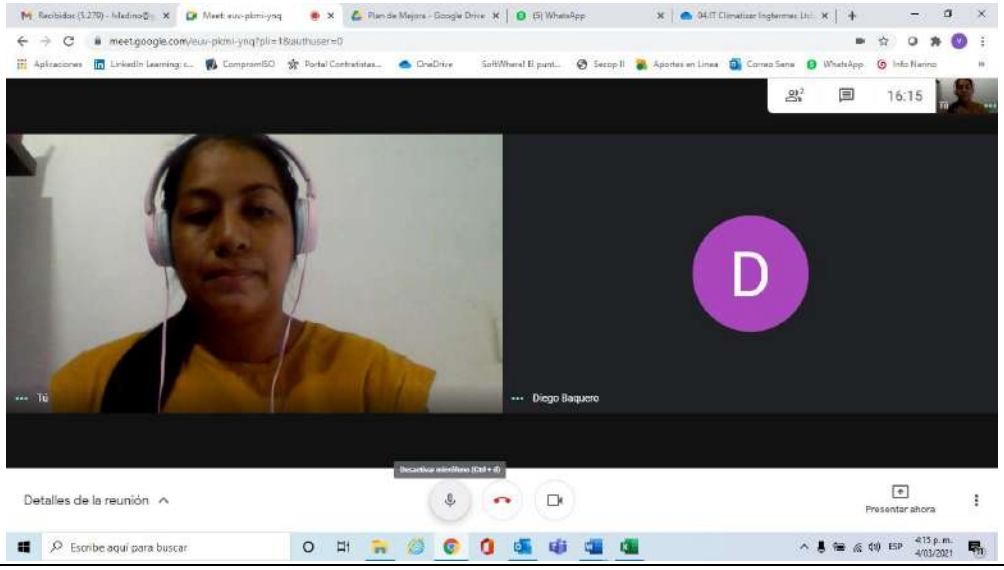
e. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



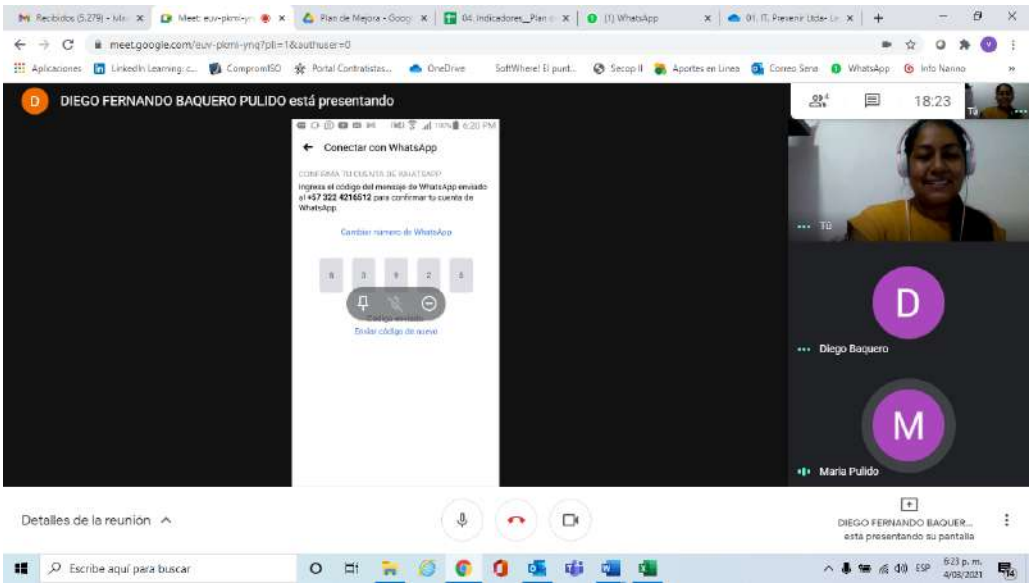
Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa.

Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot

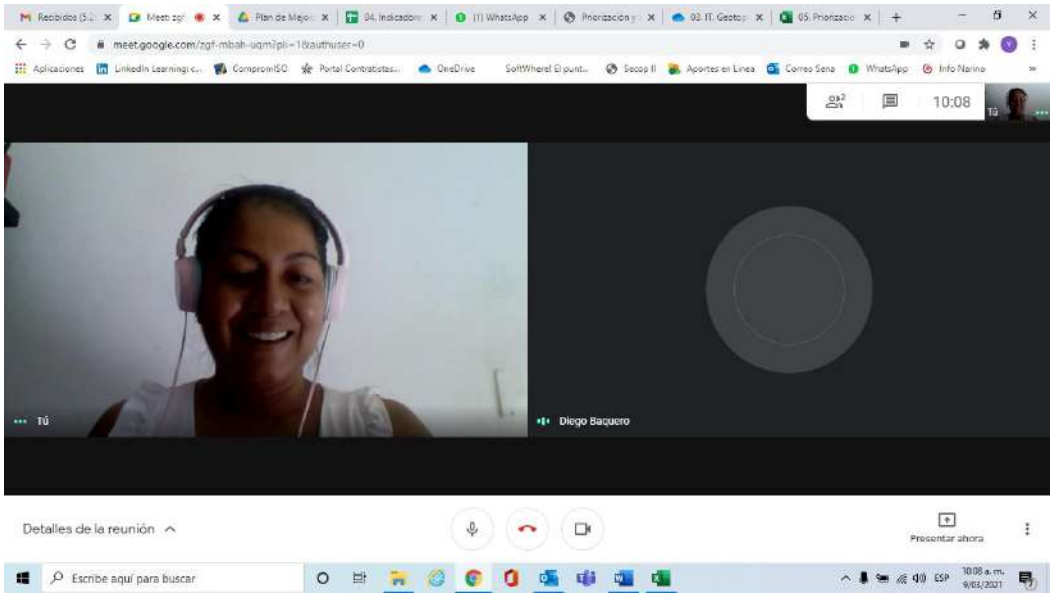
Fecha: 4/3/2021 Horario: 4:00 pm – 6:00 pm

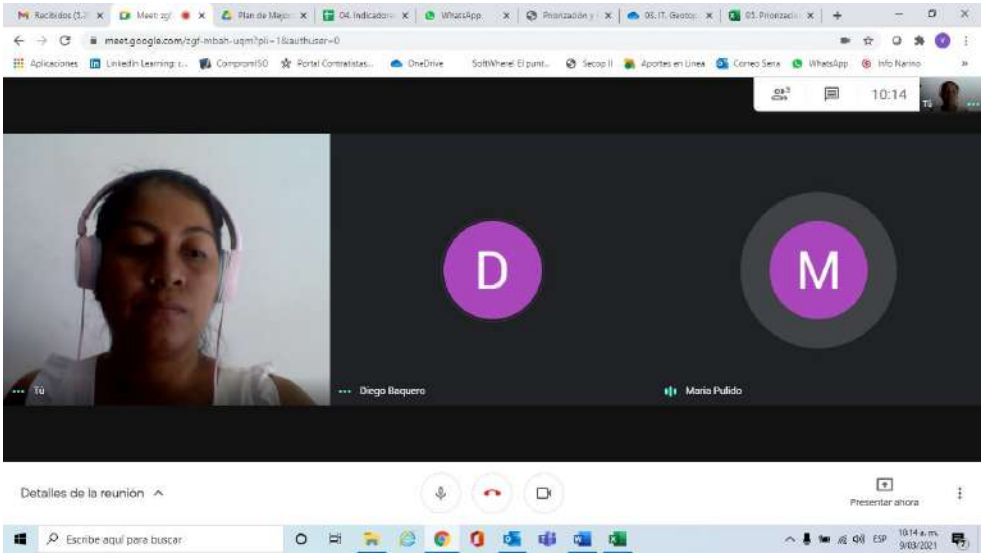


SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META



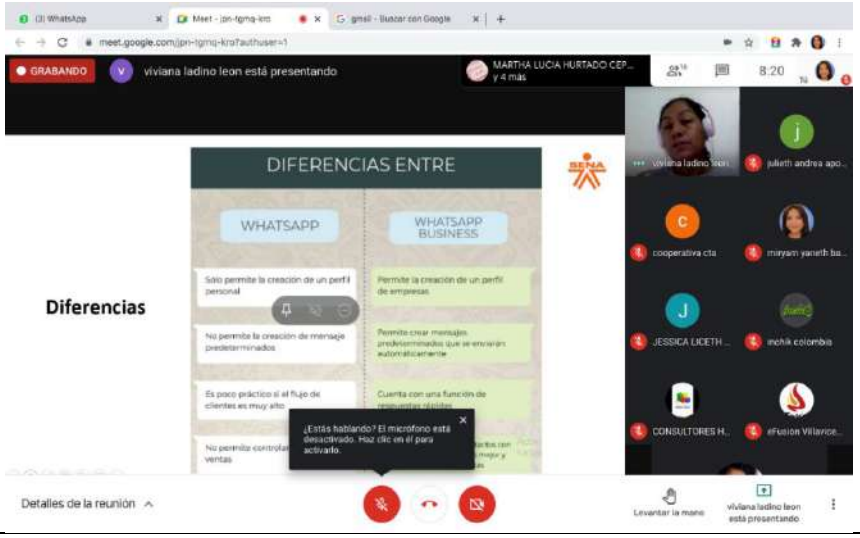
Objetivo: Se realiza revisión de Fan Page, se elimina una ya creada y se articula con Instagram otra adicional, se explica medios pagos en la forma sencilla.
Fecha: 9/3/2021 **Horario:** 10:00 am – 12:00 m



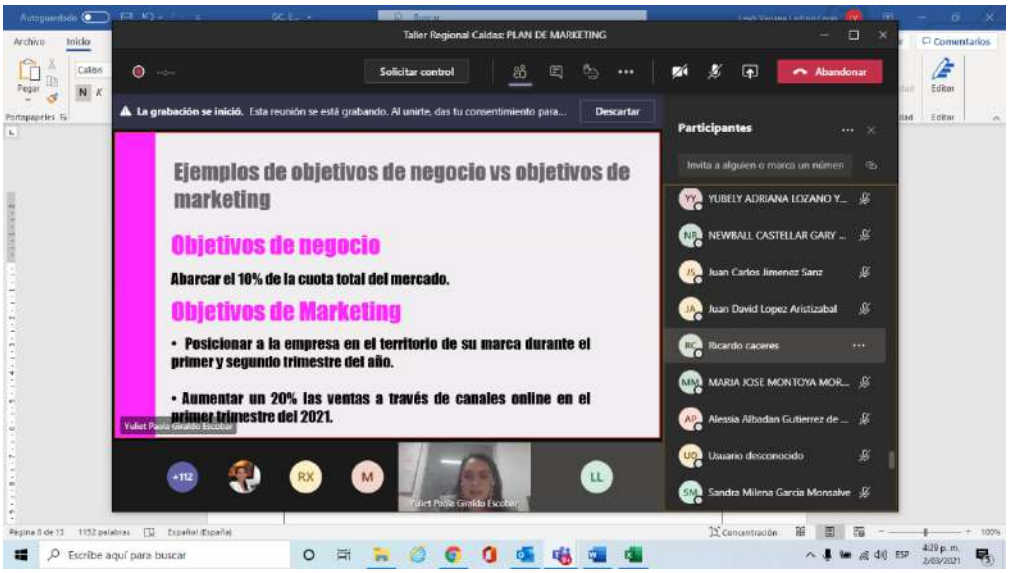


7. **Consultores HSEQ.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios en seguridad y Salud en el trabajo. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la reestructuración de pagina web, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital. Para el cumplimiento de estas actividades se han realizado transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.
   En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

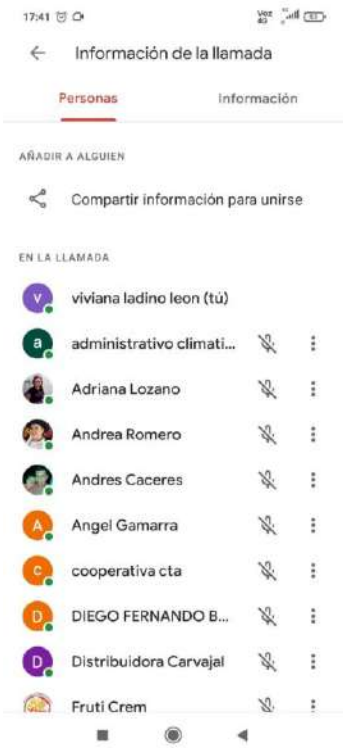
   a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.
   Fecha: 1/ 03/2021 **Hora:** 8:00 Am a 10:00 Am



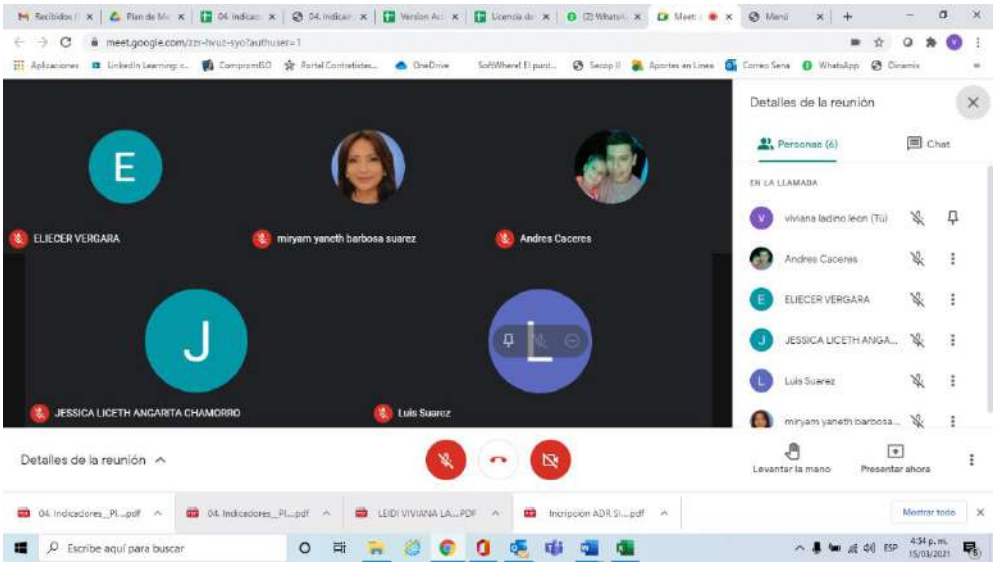
b. Webinario Plan de Marketing. Por invitación de la seccional Caldas se realizó la transferencia de conocimiento de como elaborar un plan de marketing.
Fecha: 2/ 03/2021 **Hora:** 4:00 Am a 10:00 Am



c. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram



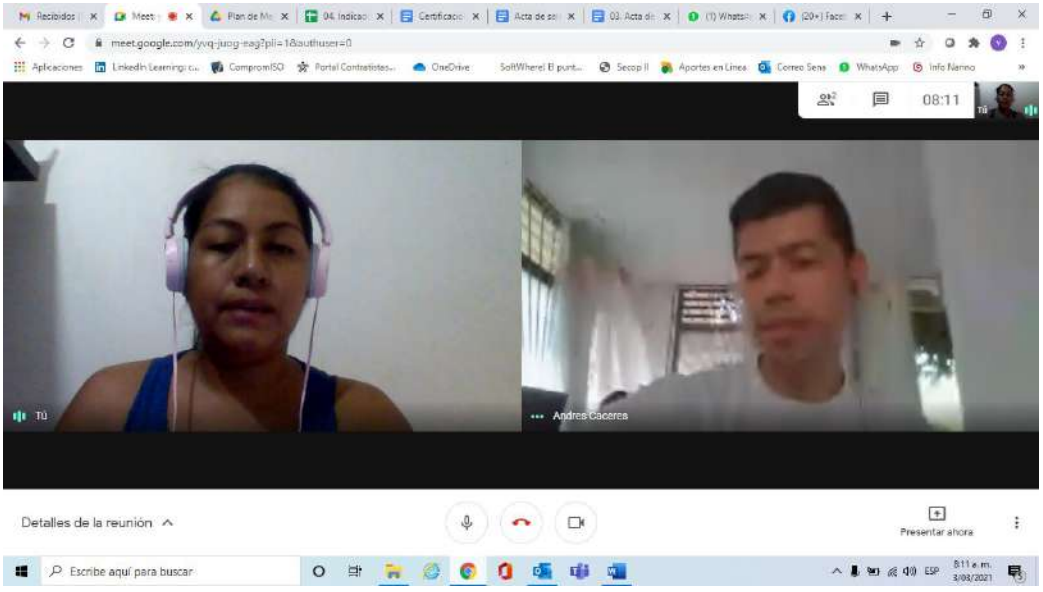
d. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la actividad de Whats App Bussines.

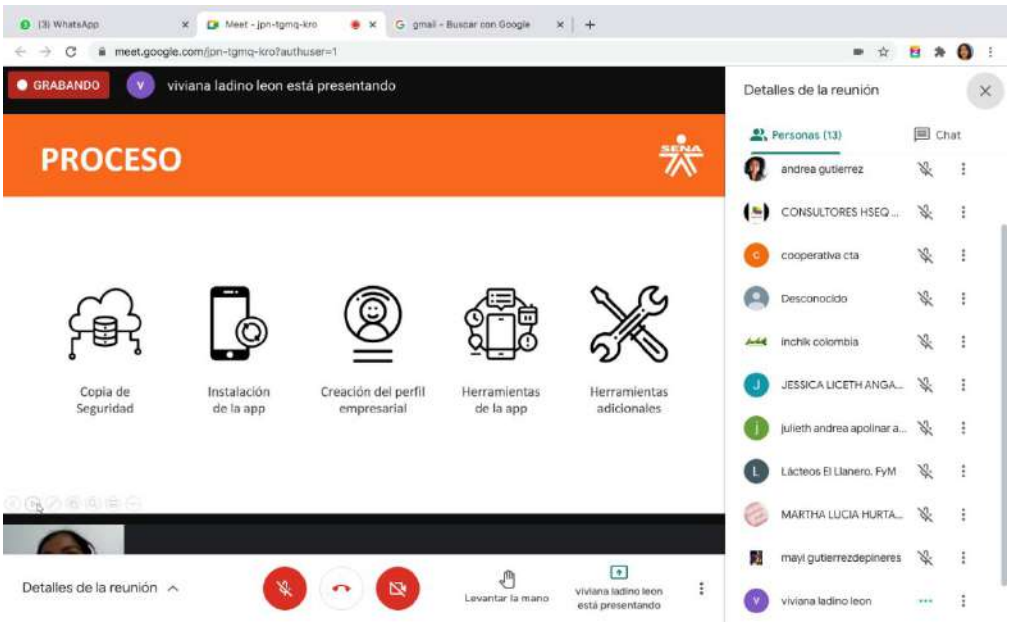
Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot

Fecha: 3/ 02/2021 Hora: 8:00 Am a 10:00 Am

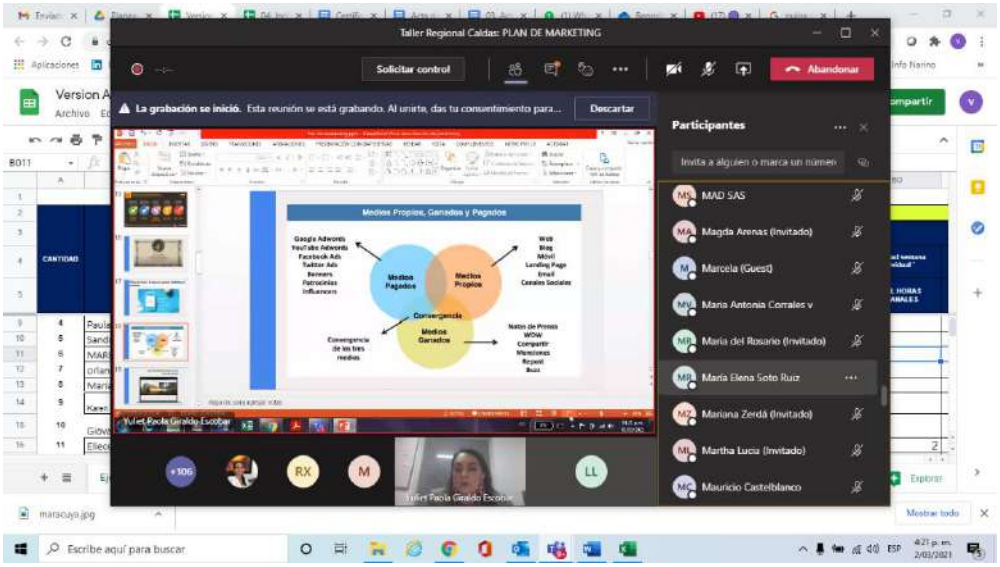


8. **Agnimani.** Es una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de prendas de vestir, ubicada en el departamento de Sucre. Con esta empresa se proyecto la revisión y optimización de canales digitales, apropiación de conocimiento en plan de marketing digital y apertura de canal digital en Red Social LinkedIn. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.
   En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

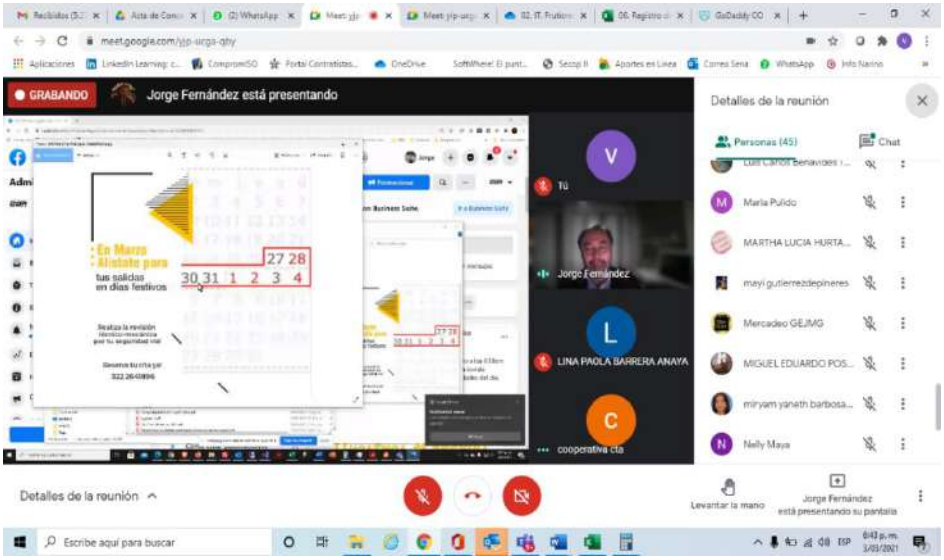
   a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.



   b. Webinario Plan de Marketing. Por invitación de la seccional Caldas se realizó la transferencia de conocimiento de como elaborar un plan de marketing.



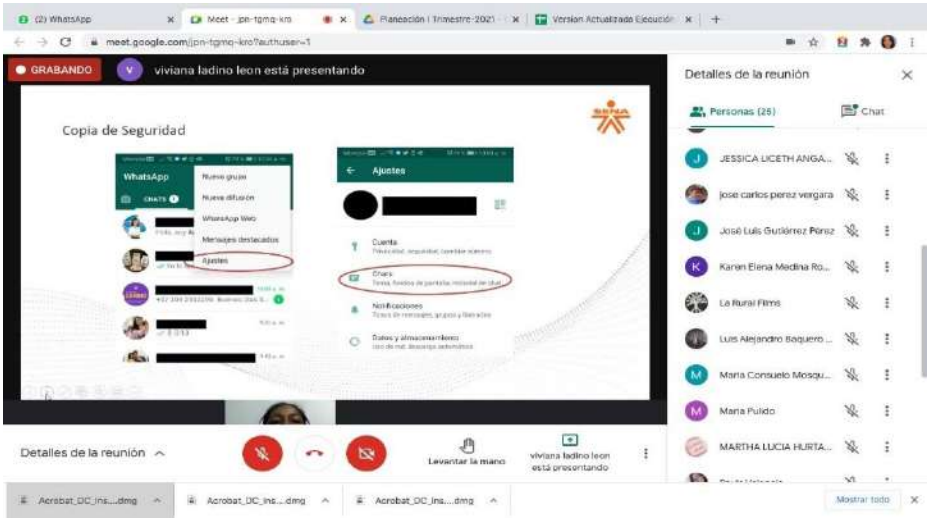
c. Taller Práctico Crear campañas de Marketing. Por invitación de la Regional Santander se realizó transferencia en elaboración de campañas publicitarias a través de medios pagos por la Facebook Suite Bussines



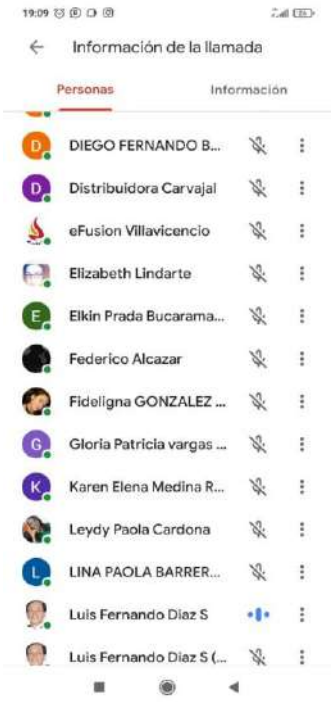
9. **Agregados y Canteras del Norte.** Es una empresa dedicada a la extracción y comercialización de agregados para la construcción civil, tales como: triturado, base granular, subase granular, arena caliza, entre otros. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.

En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

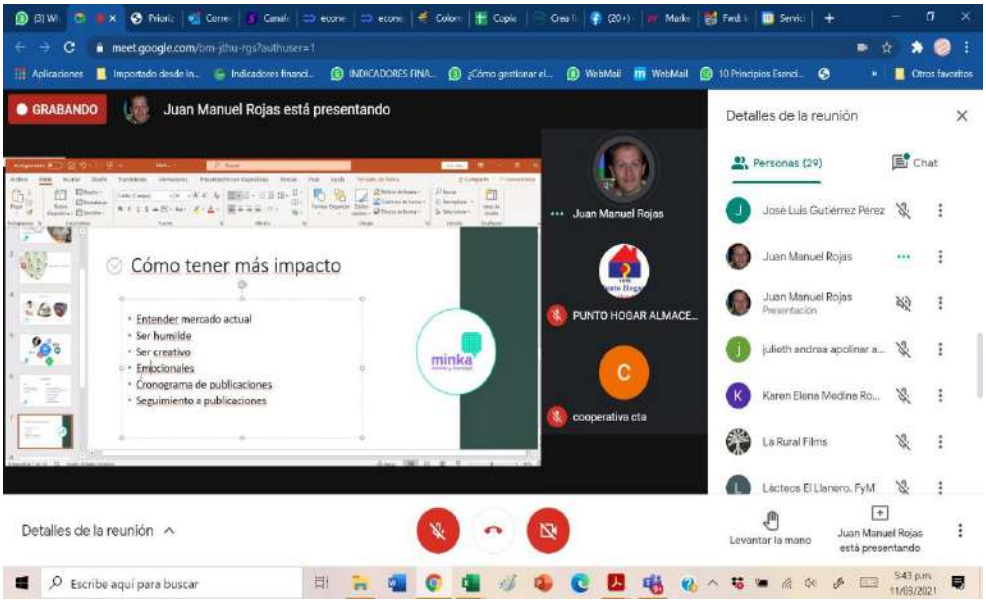
a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.



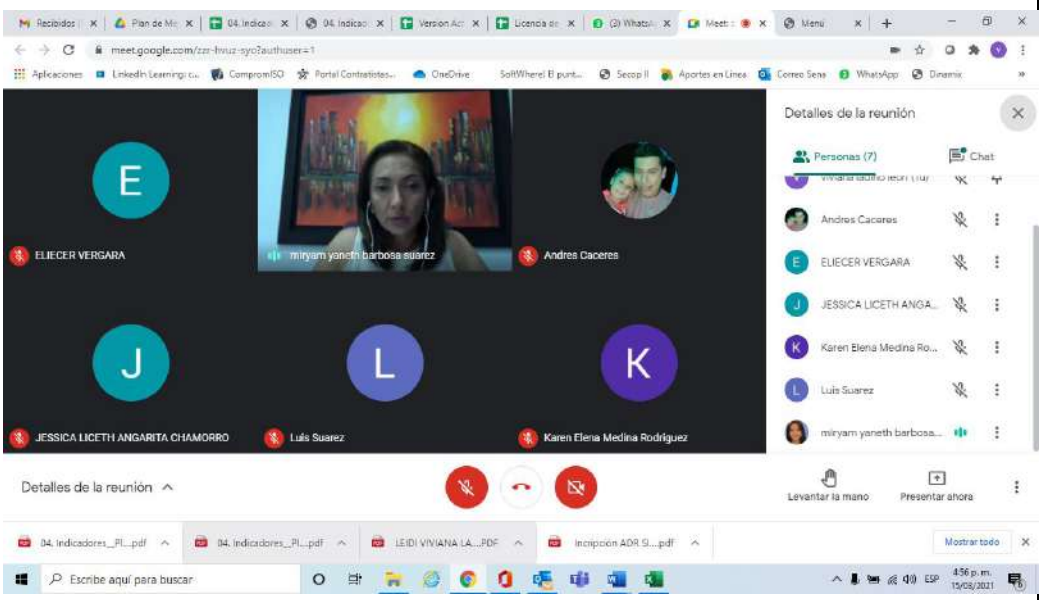
b. Taller Práctico Crear una WEB. Por invitación de la Seccional Norte de Santander se realizó transferencia de conocimiento en conceptos basicos en pagina web y puesta en marcha de una web site con Kolau.



c. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram

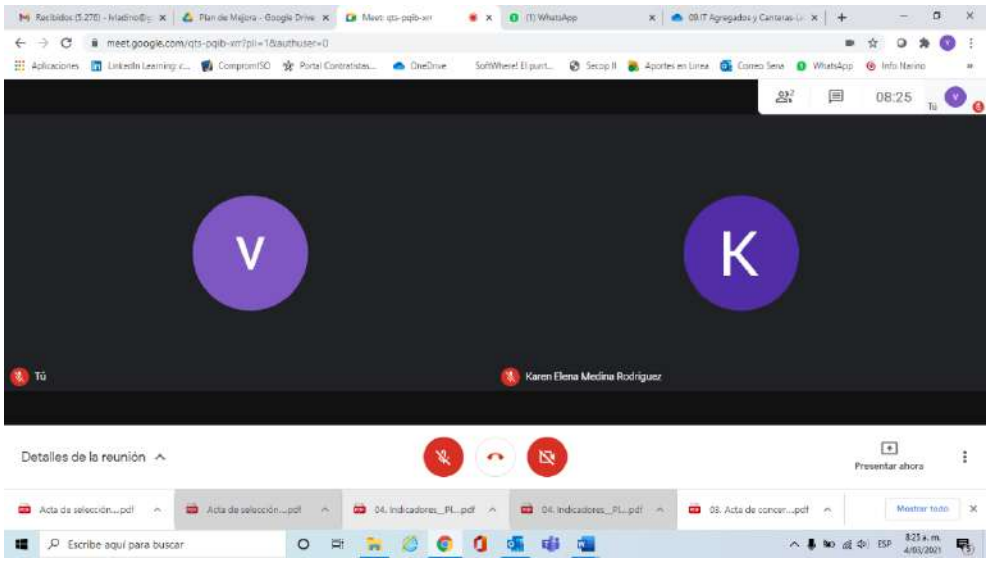


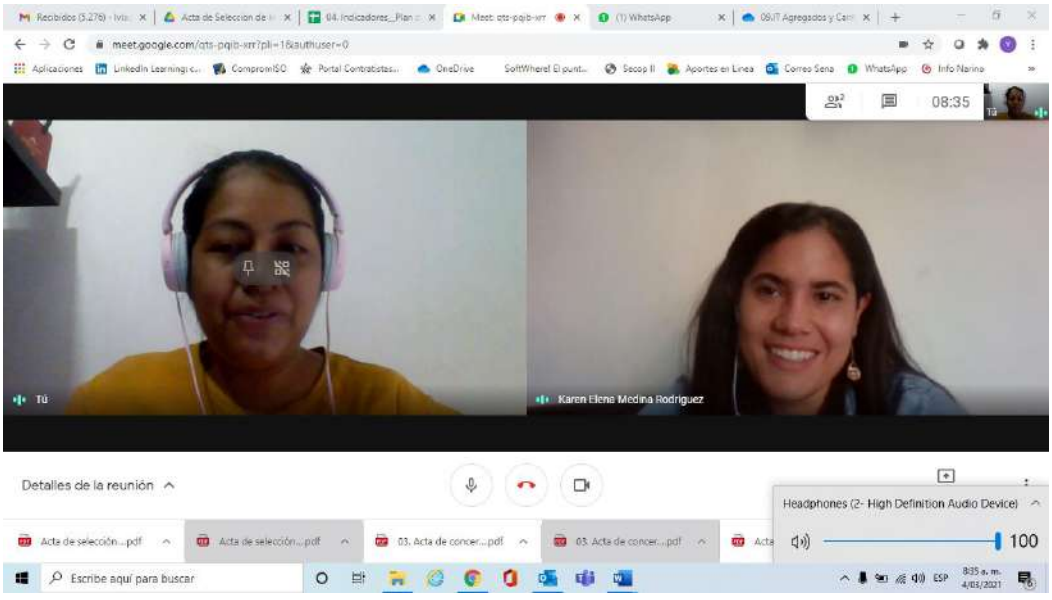
e. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



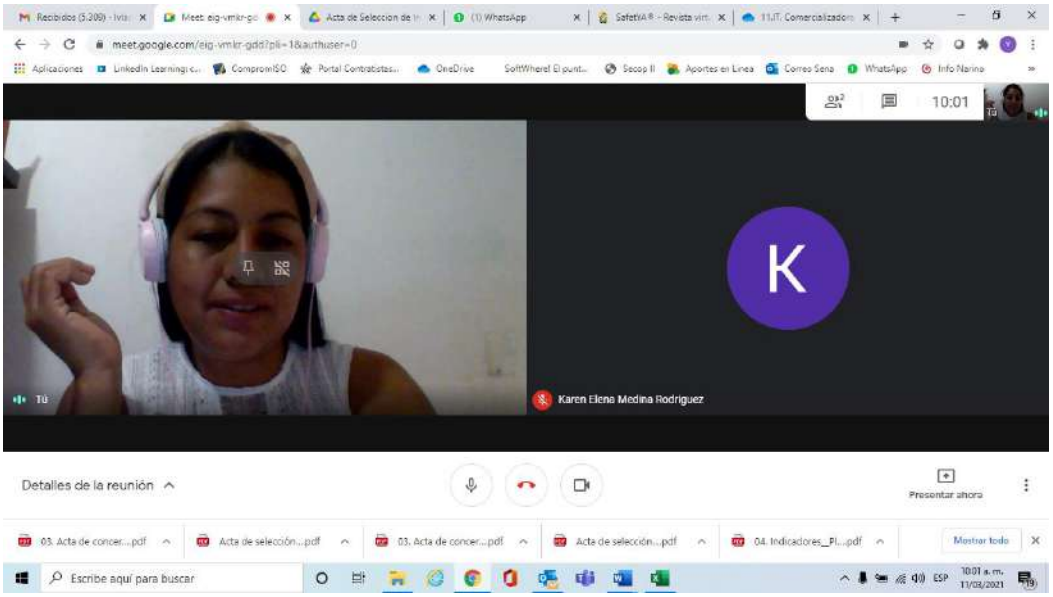
Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales.

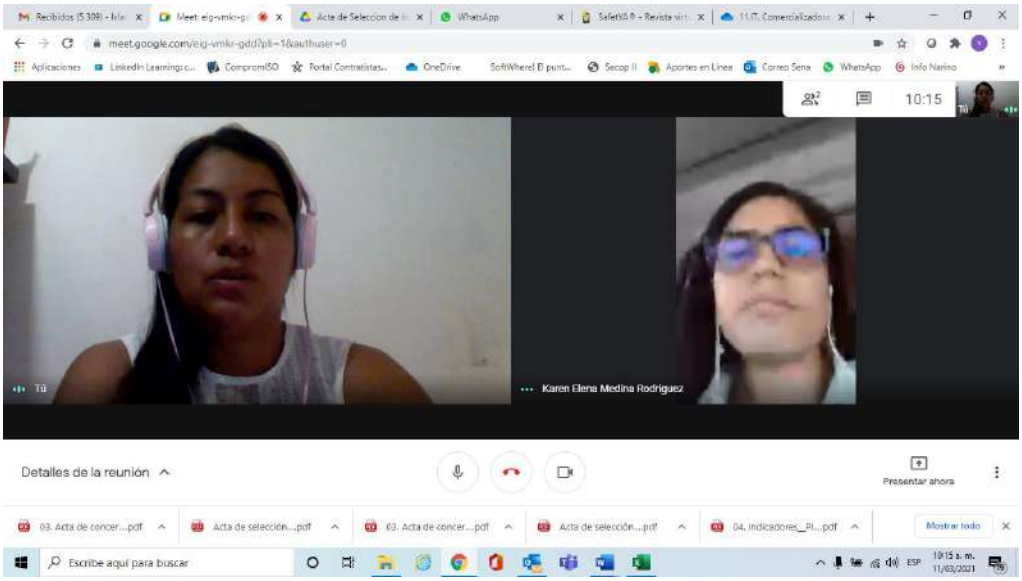
Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot
Fecha: 4/3/2021 Horario: 8:00 am – 10:00 am





Objetivo: Revisión de Fan Page, edición de la misma, configuración con Instagram y Whats App. Se realiza la creación de una campaña publicitaria.
Fecha: 11/3/2021 Horario: 10:00 am – 12:00 m

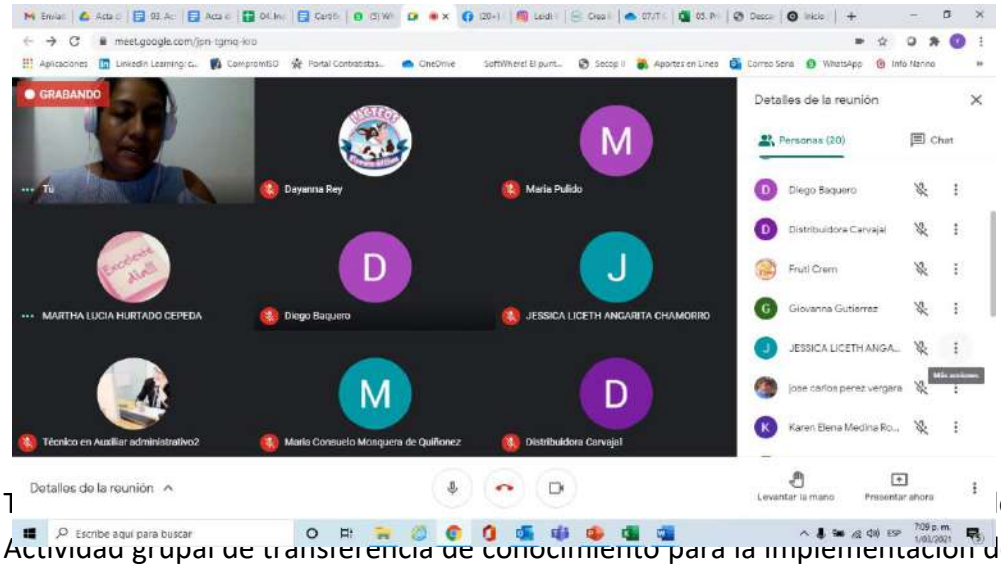




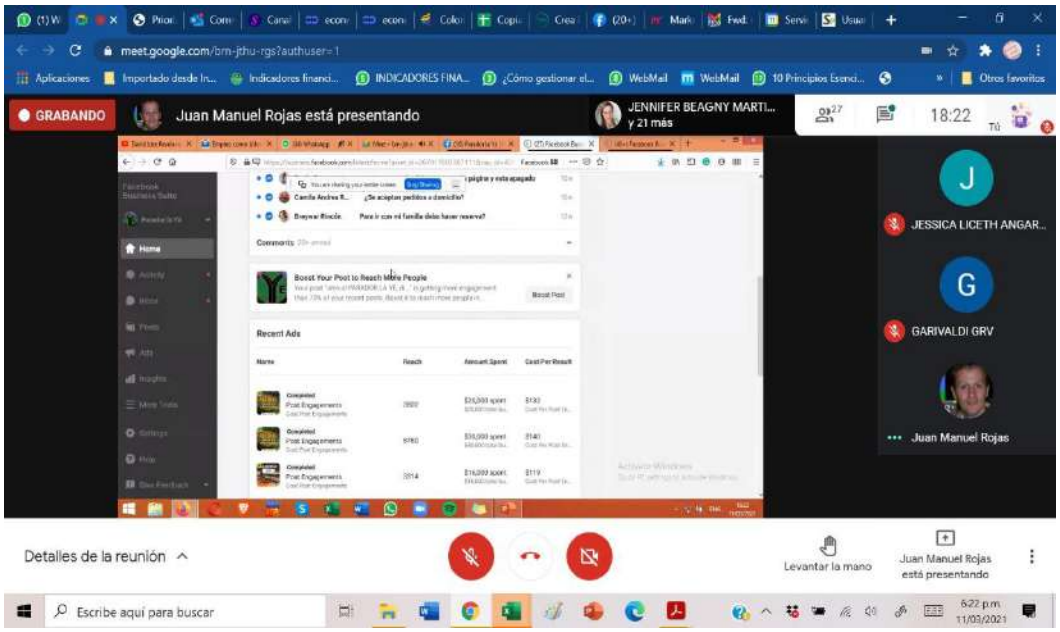
10. Calzado Garivaldi. Es una empresa dedicada a la comercialización de zapatos de cuero para hombre y otros accesorios. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.

En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

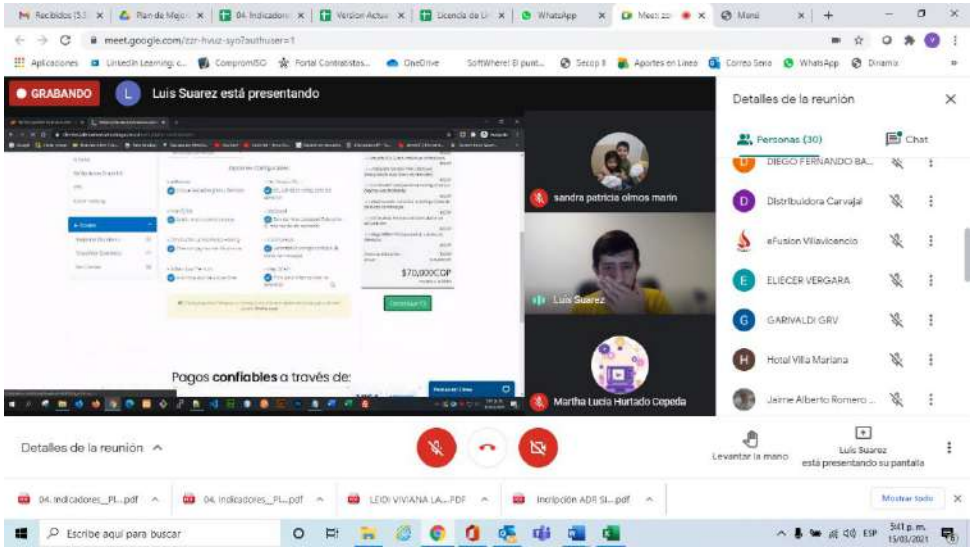
a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.



b. T[illegible]o
Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram



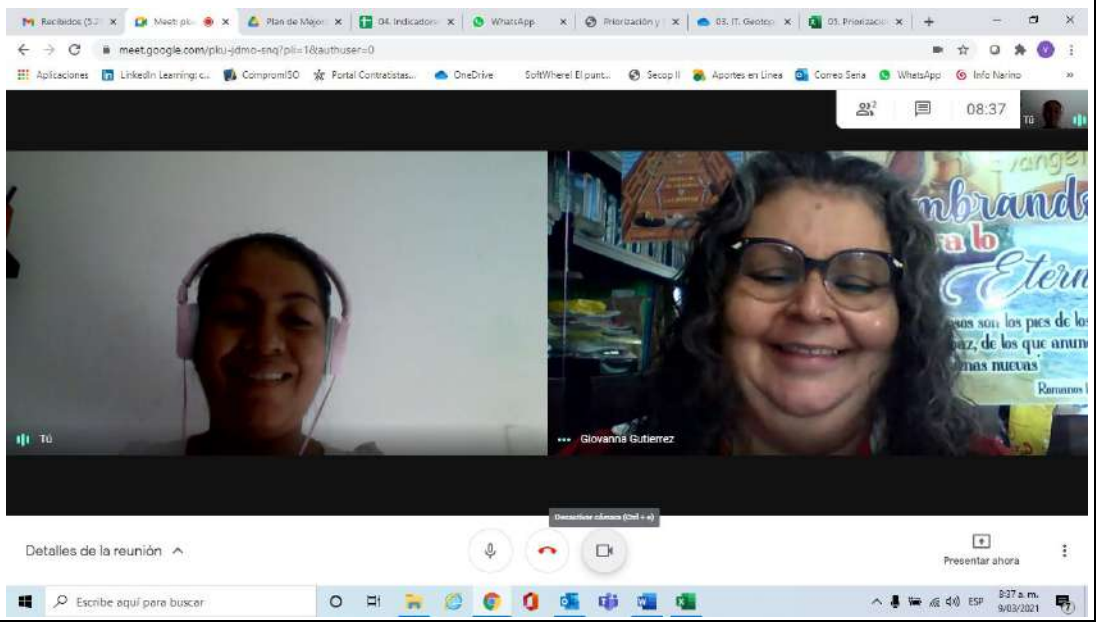
c. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa.

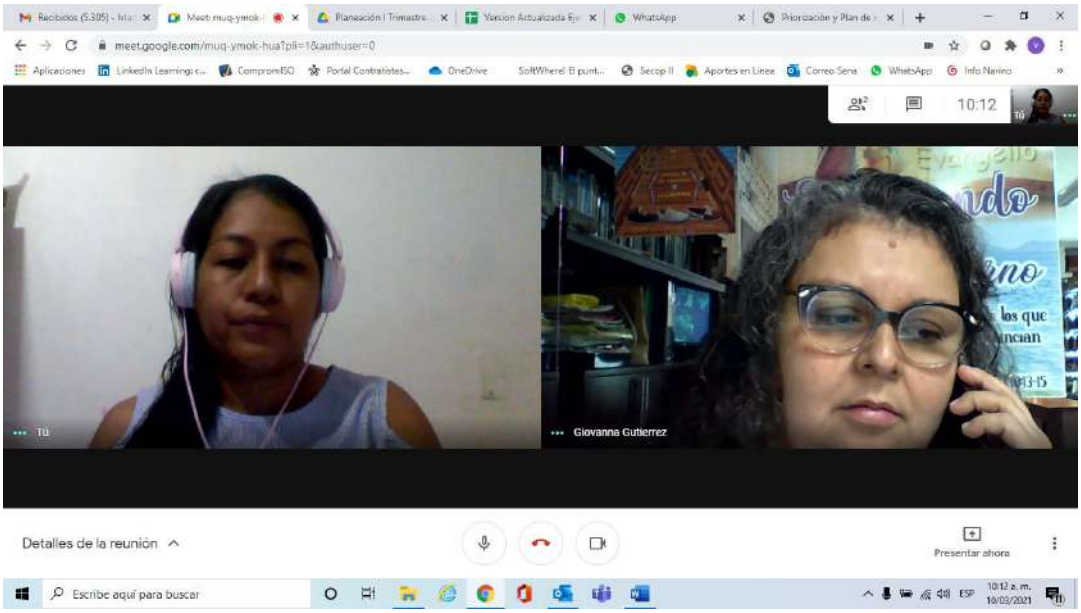
Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot

Fecha: 9/3/2021 Horario: 8:00 am – 10:00 am



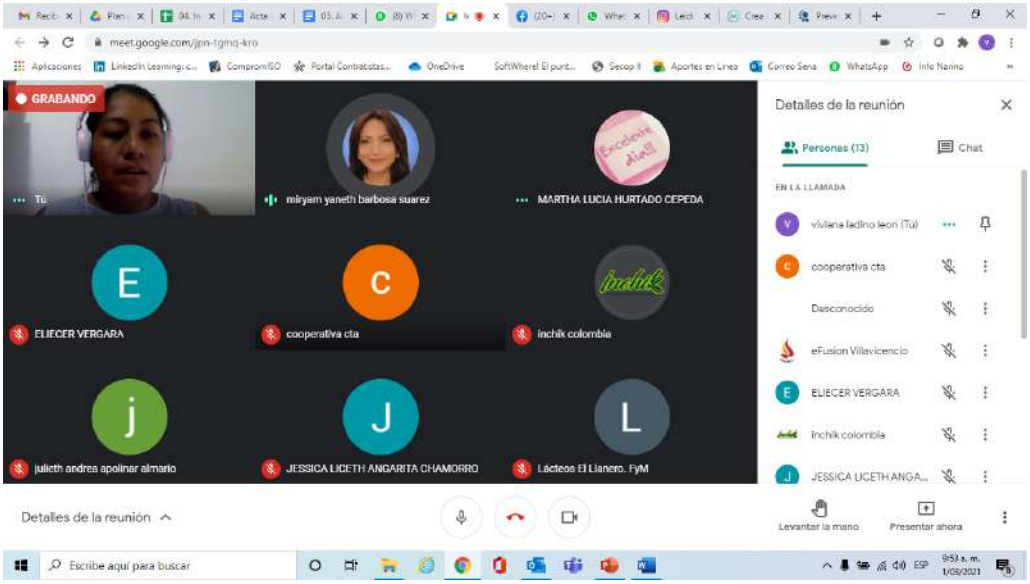
Objetivo: Se revisa el catalogo de Whats App, se revisa articulación en las redes sociales Facebook e Instagram, se realiza activación del botón de Whats App en redes.

Fecha: 10/3/2021 Horario: 10:00 am – 12:00 m

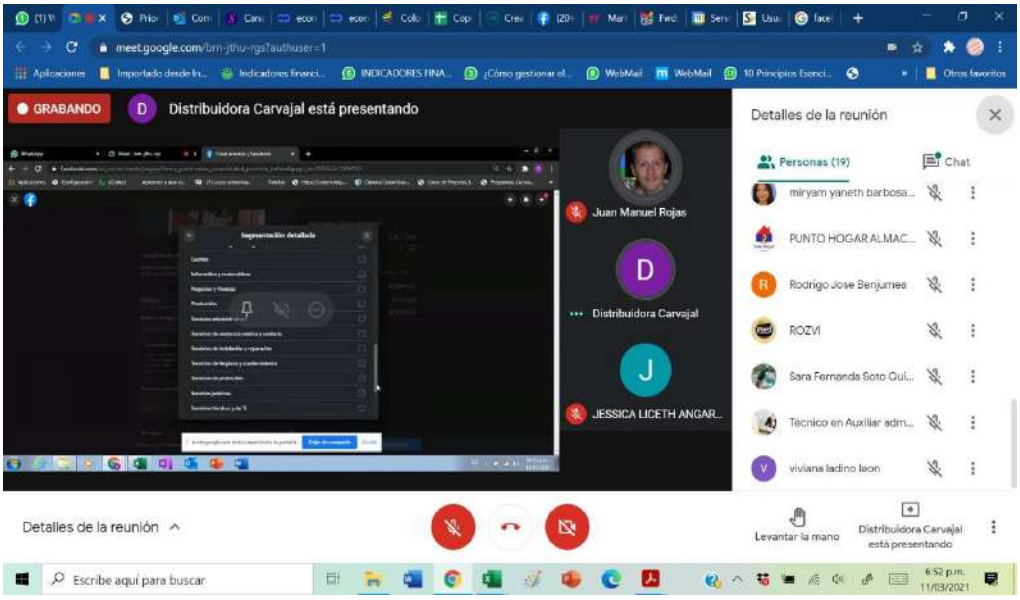


11. **Comercializadora y Productora de Pulpa de Fruta.** Es una empresa a la fabricación y comercialización de pulpas de frutas en el municipio de Sucre. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital, optimización del proceso de toma de pedidos a través de formularios digitales ó el carrito de compras de WA Bussines y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.
    En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

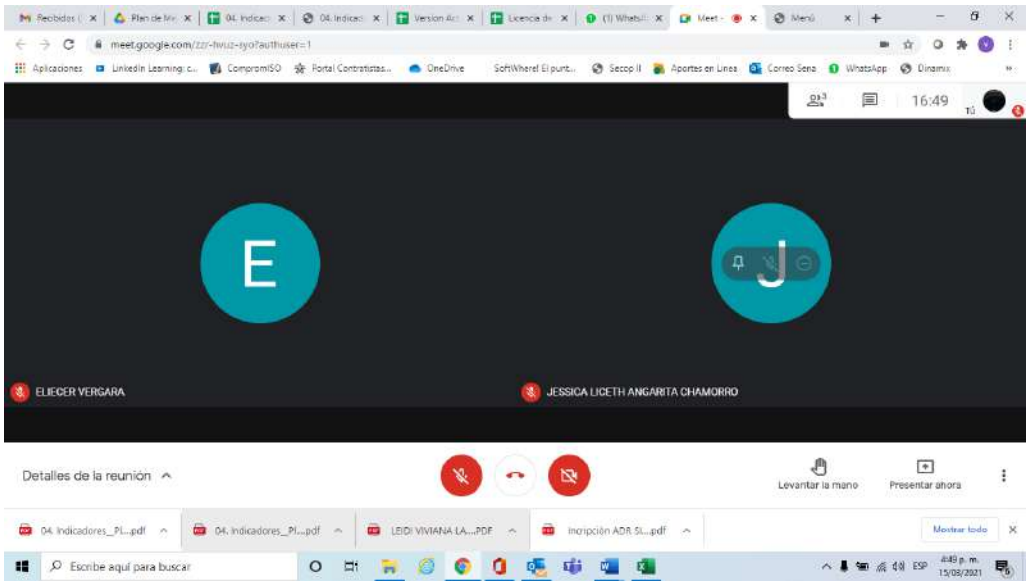
    a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.



b. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram

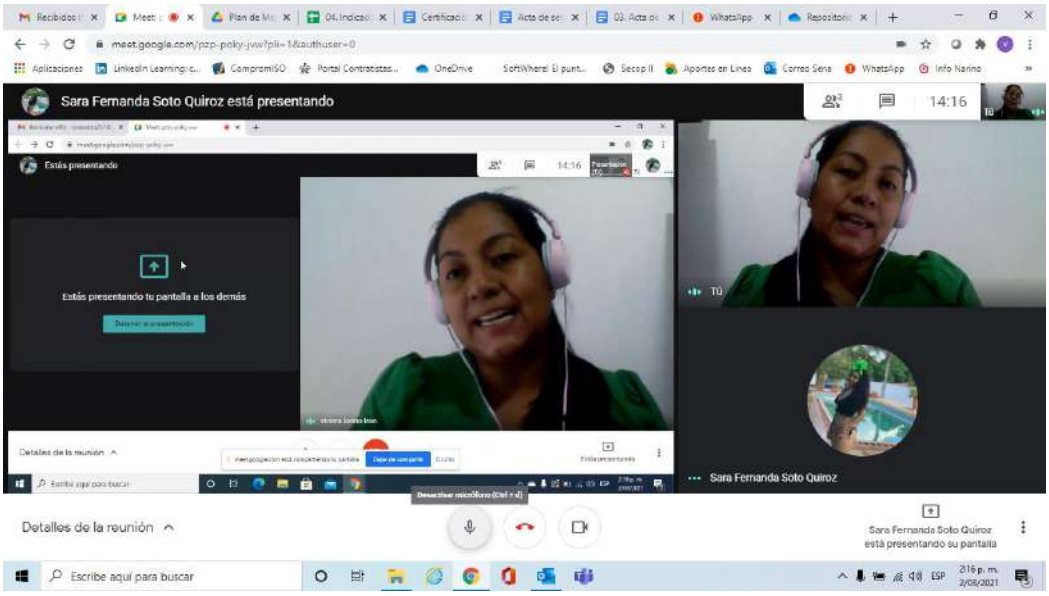


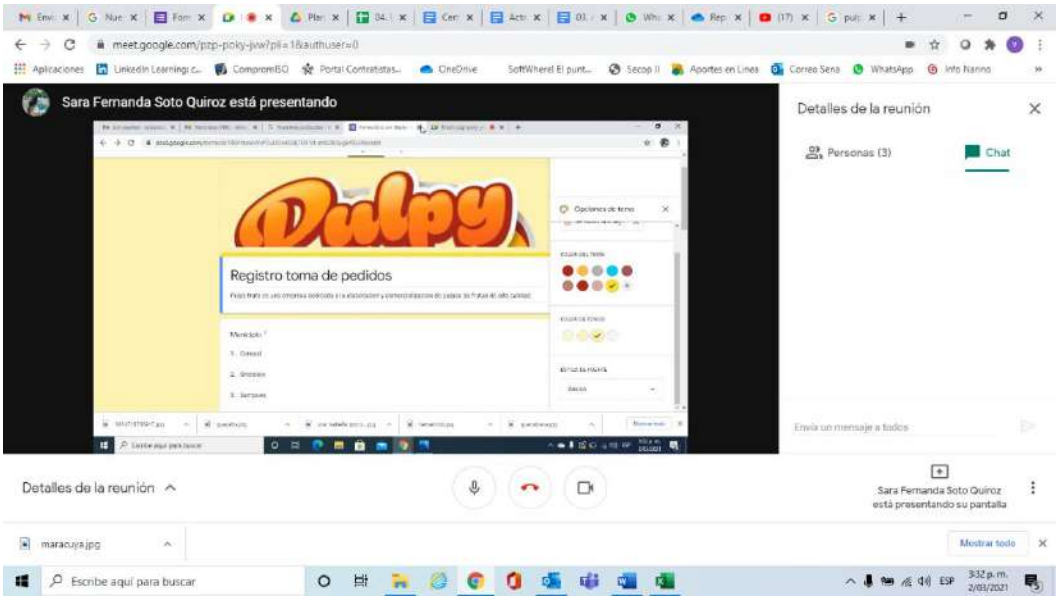
c. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



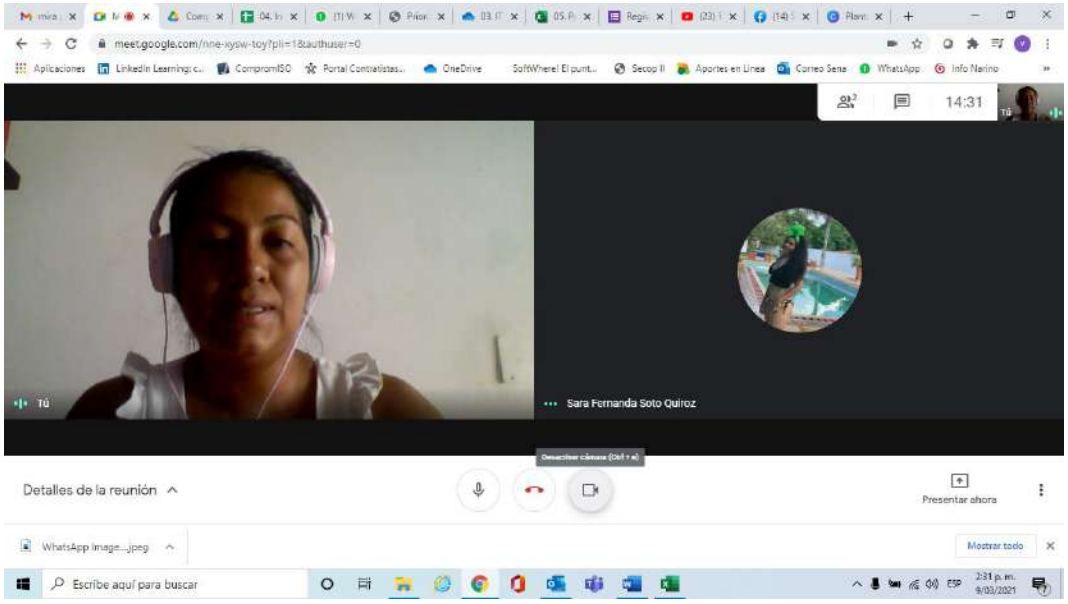
Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa.

Objetivo: Estructurar un formulario en form para toma de pedidos
Fecha: 2/3/2021 Horario: 2:00 pm – 4:00 pm





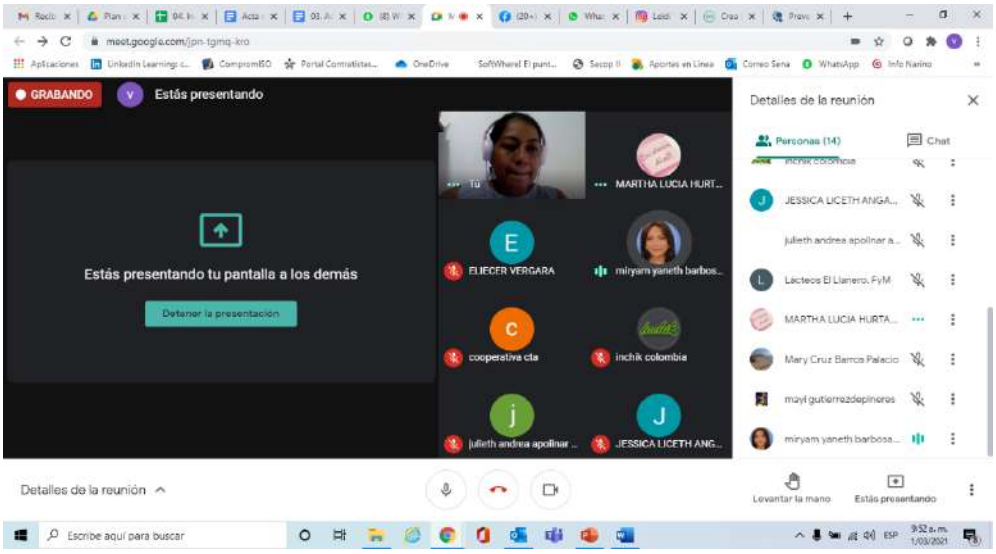
Objetivo: Se termina la estructuración del formulario en Form y se inicia la estructuración del WA Bussines con el perfil y el catalogo
Fecha: 9/3/2021 Horario: 2:00 pm – 4:00 pm



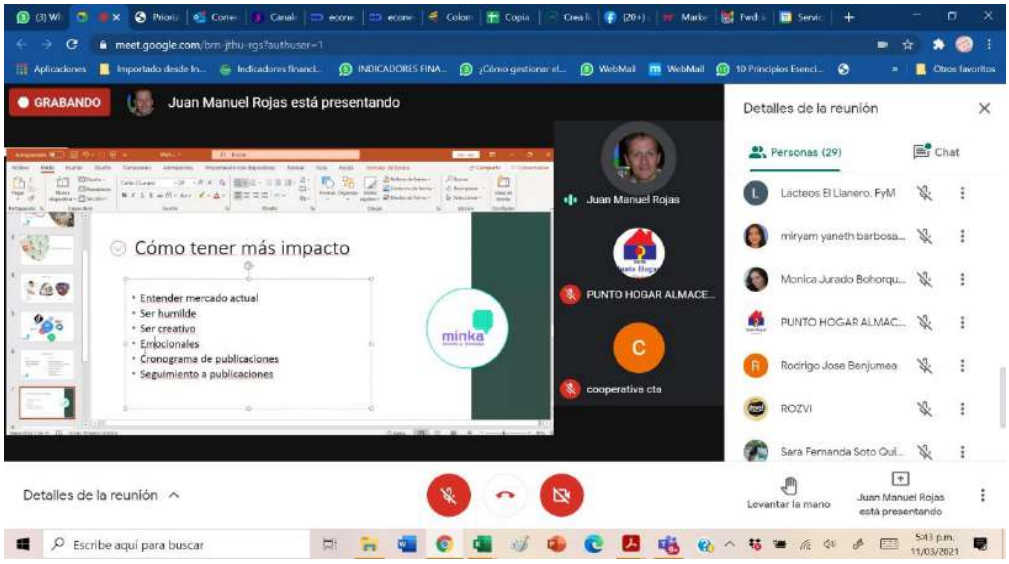
12. **Lacteos El Llanero.** Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de quesos en el municipio de Guamal en el departamento del Meta. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales

consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales.
En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes:

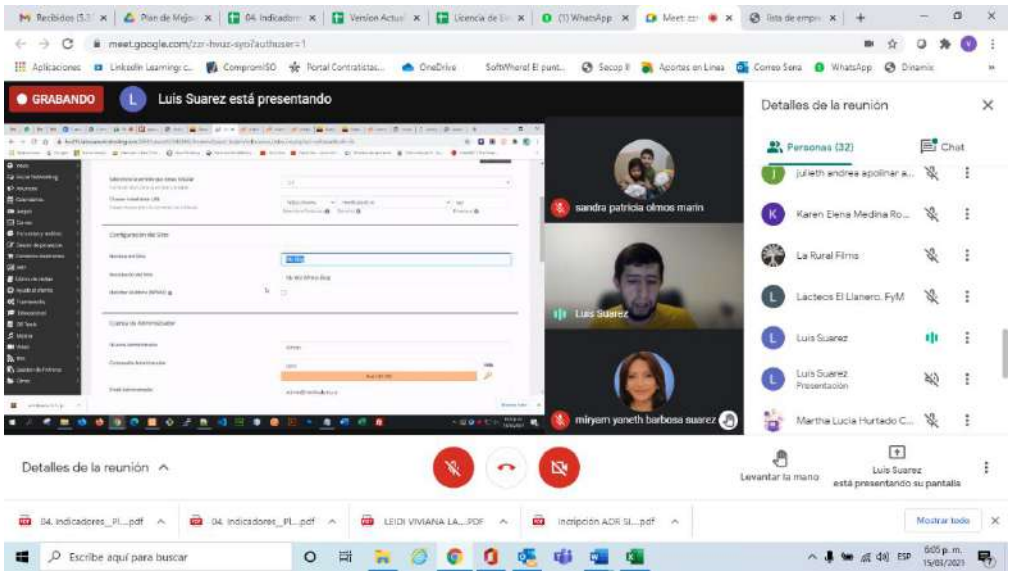
a. Taller Práctico Whatsapp Business. Se desarrolló la actividad grupal de transferencia de conocimientos para la implementación del whatsapp business, creación del catálogo de productos, activar respuestas automáticas.



b. Taller Práctico Como Hacer Marketing en Instagram y Facebook. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de campañas a través de las redes sociales Facebook e Instagram

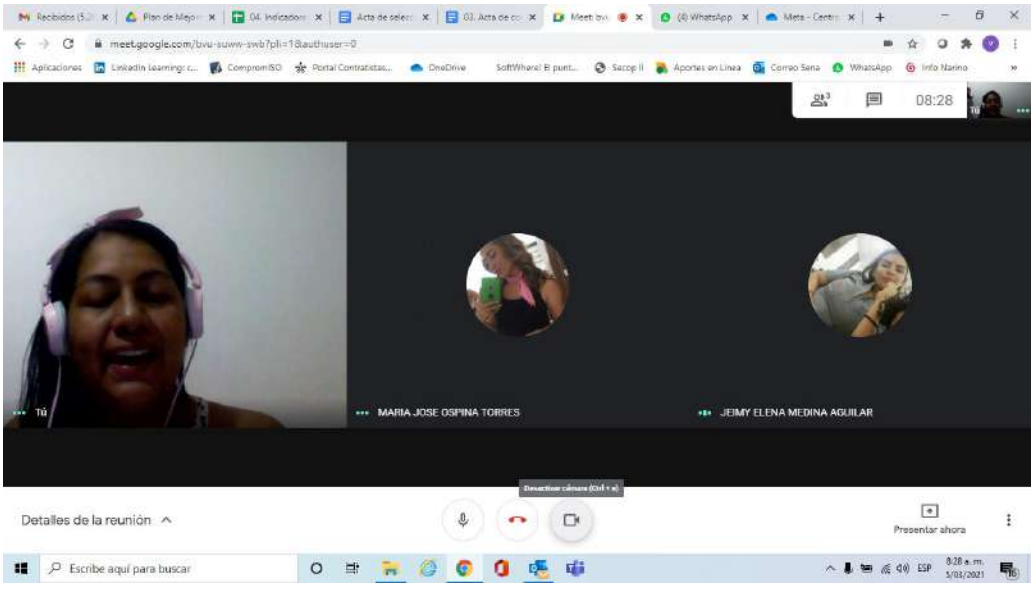


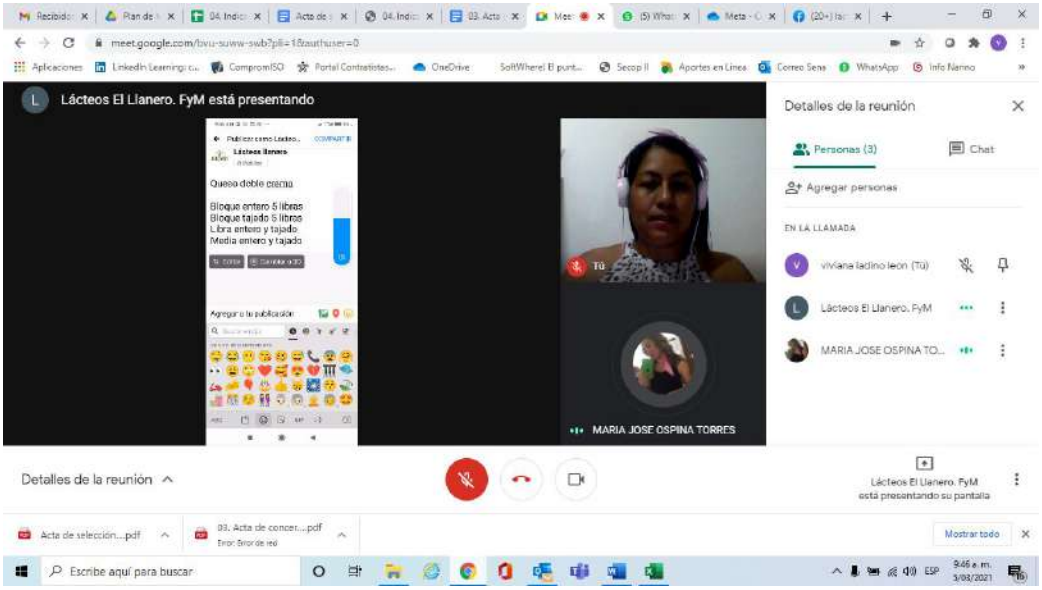
c. Taller Práctico Pagina Web y Tienda Virtual. Se desarrollo Actividad grupal de transferencia de conocimiento para la implementación de pagina Web y tienda virtual en la empresa.



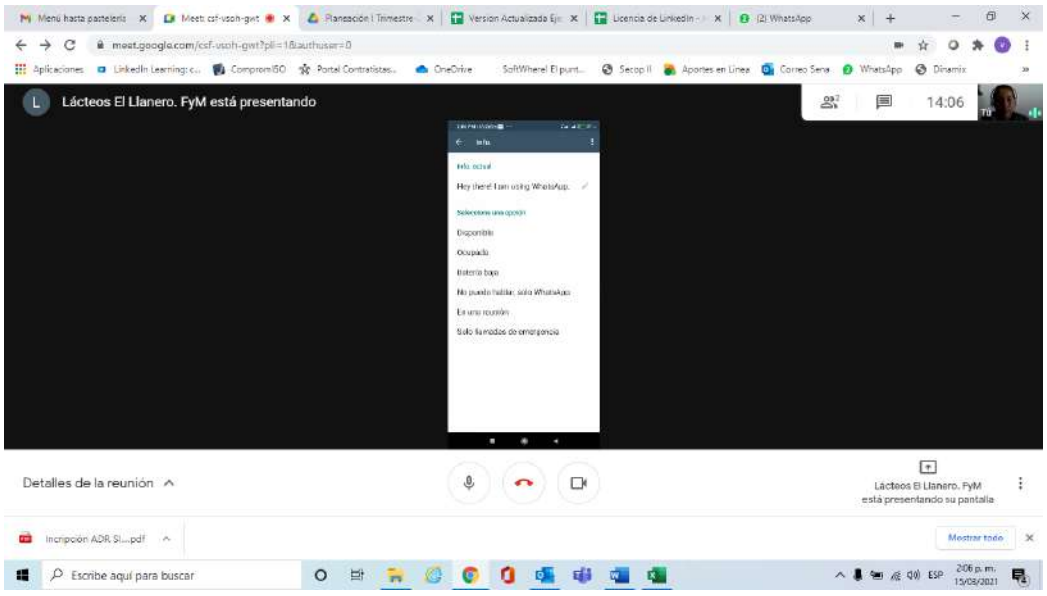
Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales.

Objetivo: Se realiza la implementación del WA Bussines en la empresa, se crea el perfil y se inicia la estructuración del catalogo. Se revisa las herramientas de Canva e Inshot
Fecha: 5/3/2021 Horario: 8:00 am – 10:00 am





Objetivo: Se realiza revisión de las herramientas de la empresa: Mensajes de ausencia, bienvenida y respuestas rápidas; uso del carrito de compras y envio de catalogo a clientes y del carrito a la empresa. Se realiza la descarga de Google Mi Negocio y se solicita actualizar las redes sociales en el mismo. Se realiza inscripción en Sofia Plus para acceder a la licencia LinkedIn Learning
Fecha: 15/3/2021 Horario: 2:00 pm – 4:00 pm



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

Obligación No. 4. Documentar y consolidar la información del proceso de acuerdo con las solicitudes del dinamizador de extensionismo tecnológico y la Dirección General.

La información se documento y consolido de acuerdo a las siguientes solicitudes:

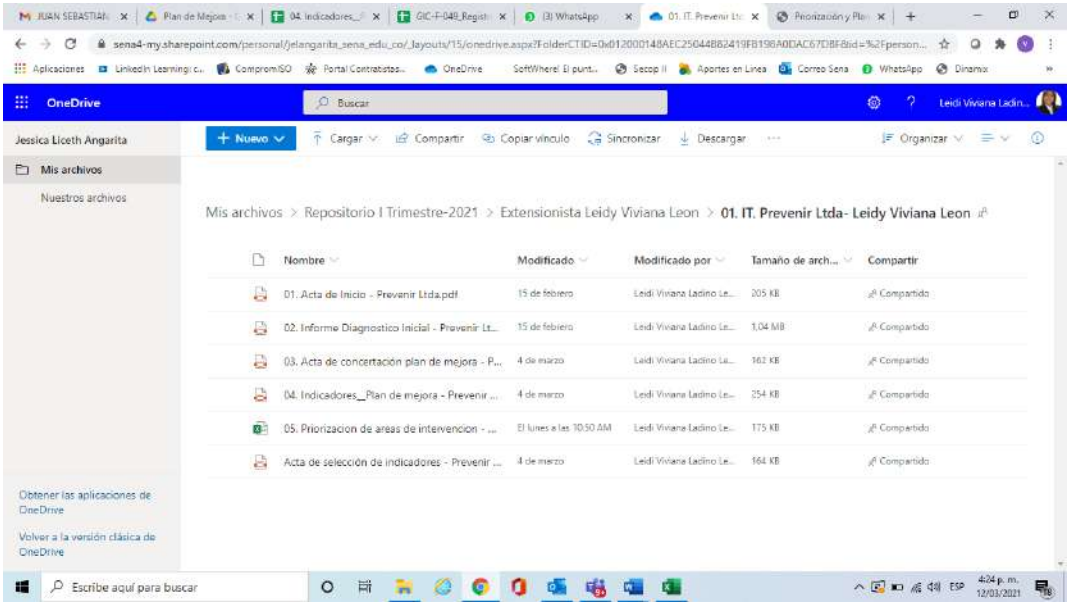
- ✓ Disponer la información en el almacenamiento en la nube One Drive.
- ✓ Disponer la información en una carpeta por empresa
- ✓ Incluir dentro de las evidencias un formato que recopile todas las capturas de pantalla de las diferentes actividades realizadas.

Con respecto a lo anterior, las evidencias se han alojado en el repositorio dispuesto por la dinamizadora regional conforme al desarrollo de la ruta metodológica, los cuales corresponden:

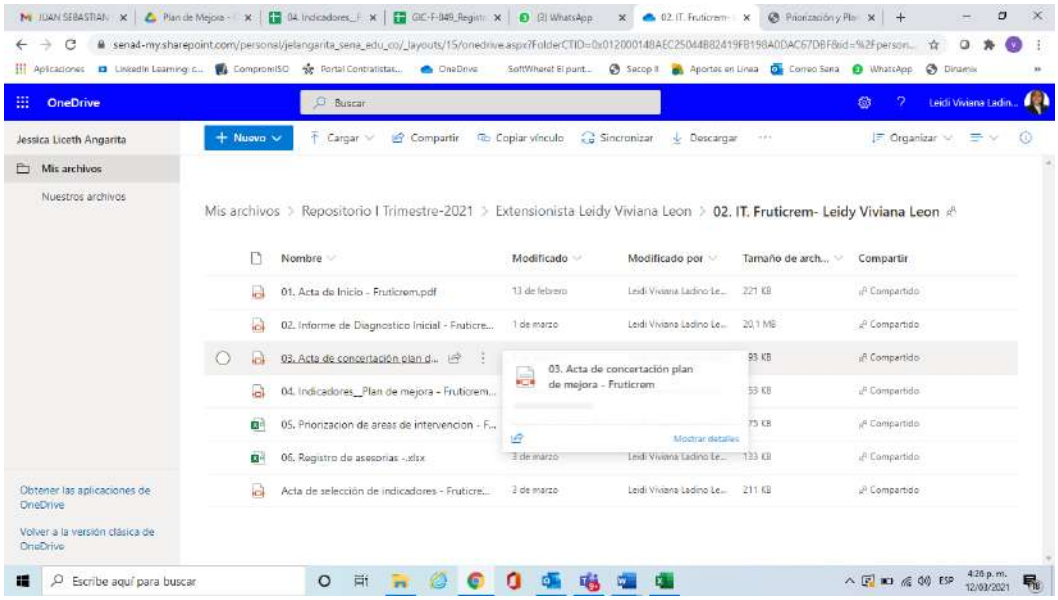
- ✓ Acta de Inicio – Nombre de la Empresa (documento en PDF
- ✓ Informe Diagnóstico Inicial- Nombre de la Empresa en PDF
- ✓ Acta de concertación de plan de mejora- Nombre de la Empresa en PDF
- ✓ Indicadores_Plan de Mejora concertado- Nombre de la Empresa con firmas digitales en PDF
- ✓ Priorización de Areas de Intervención - Nombre de la Empresa
- ✓ Acta de selección de indicadores – Nombre de la empresa

Captura de Imagen de los archivos en repositorio de la Regisonal Meta – One Drive

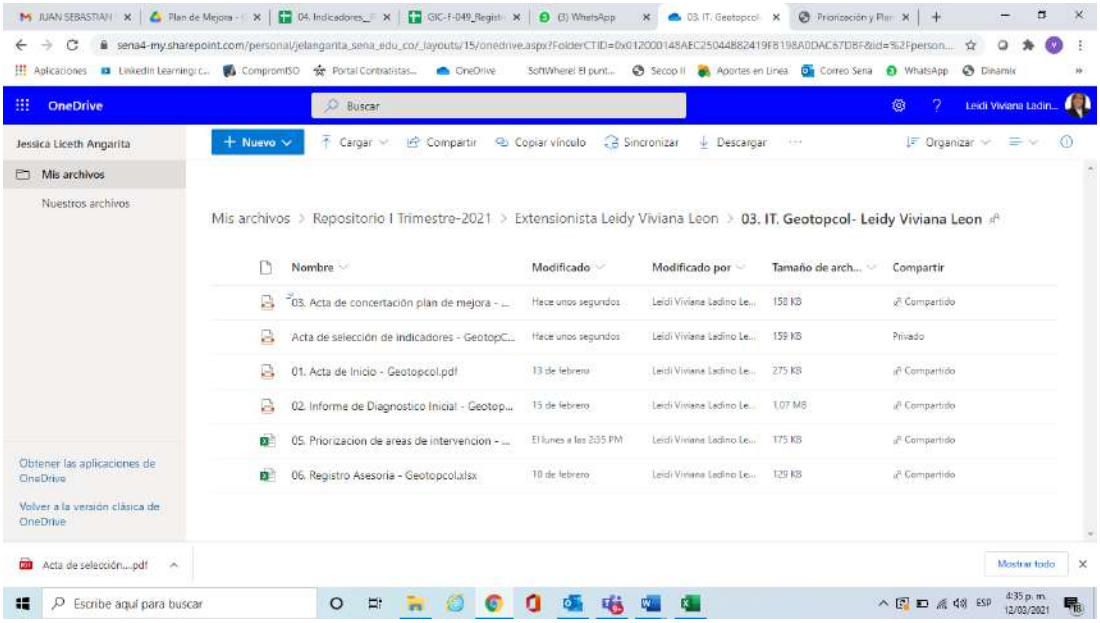
1. Empresa: Prevenir Ltda



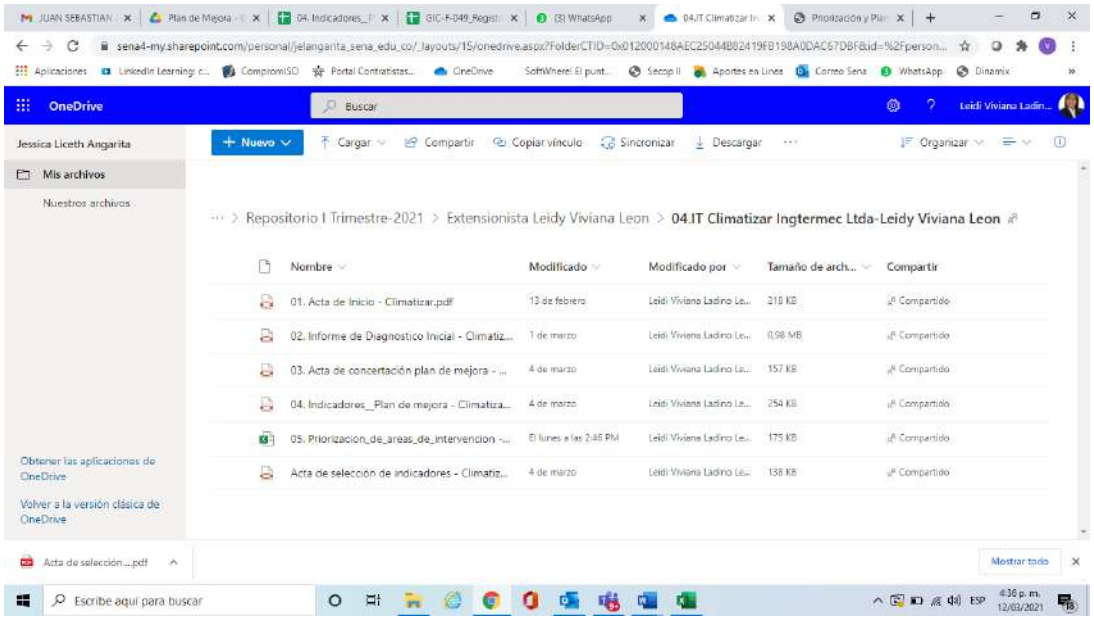
2. Empresa: Fruticrem



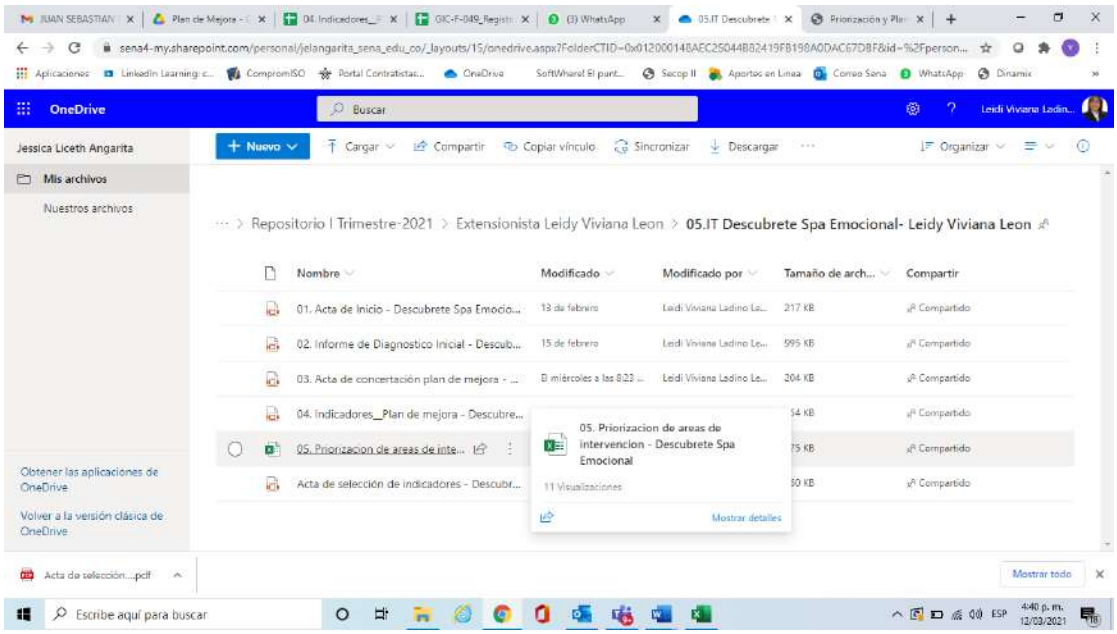
3. Empresa: Geotopcol



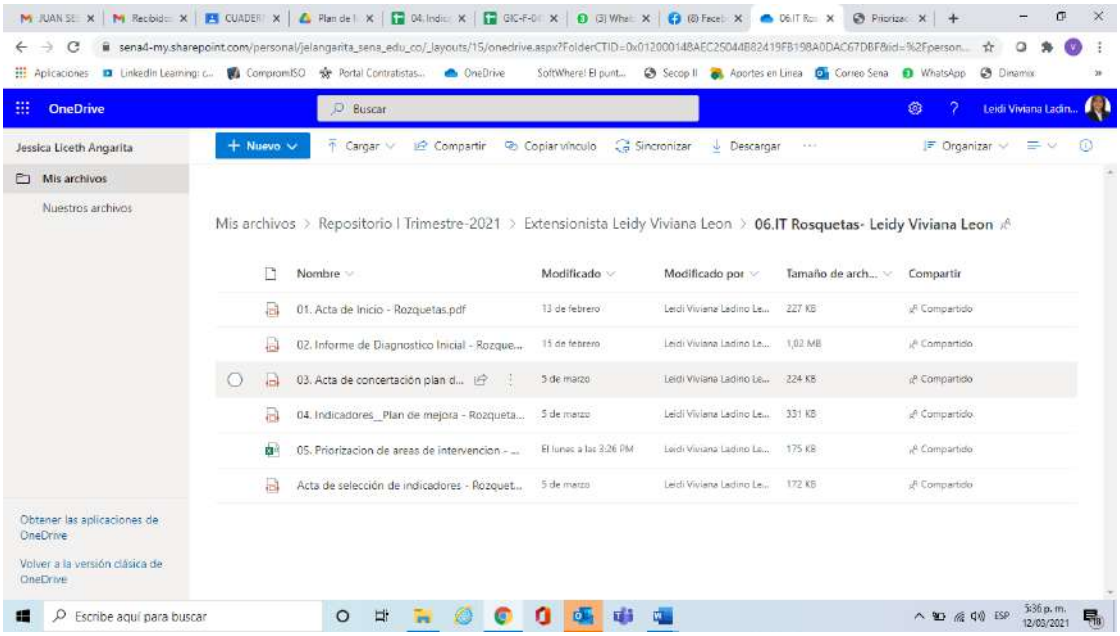
4. Empresa: Climatizar



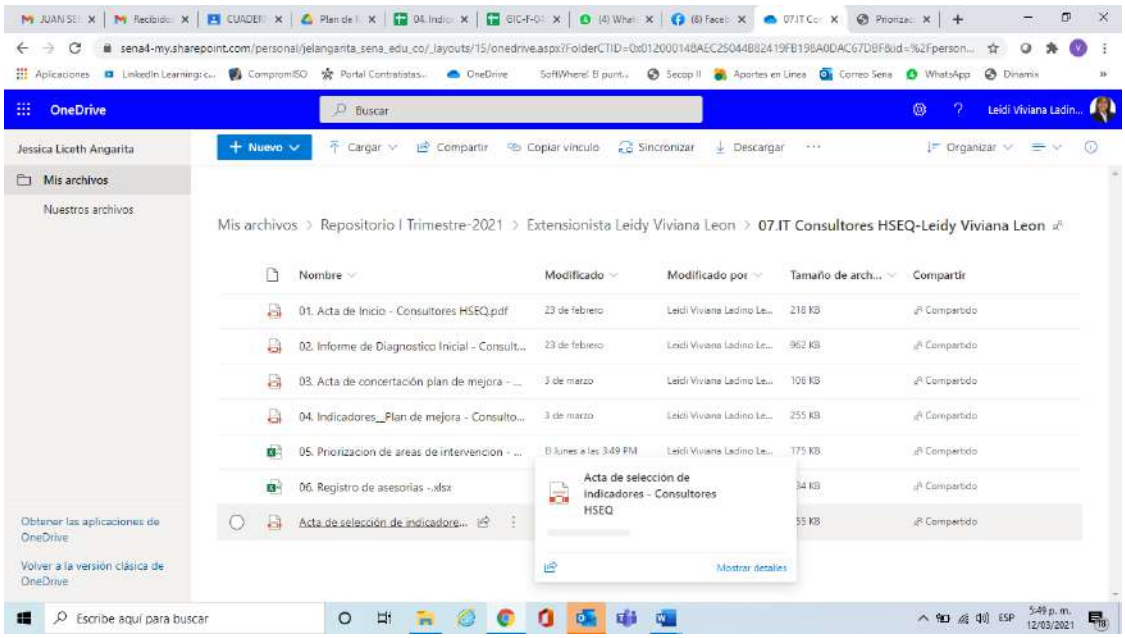
5. Empresa: Descubrete Spa Emocional



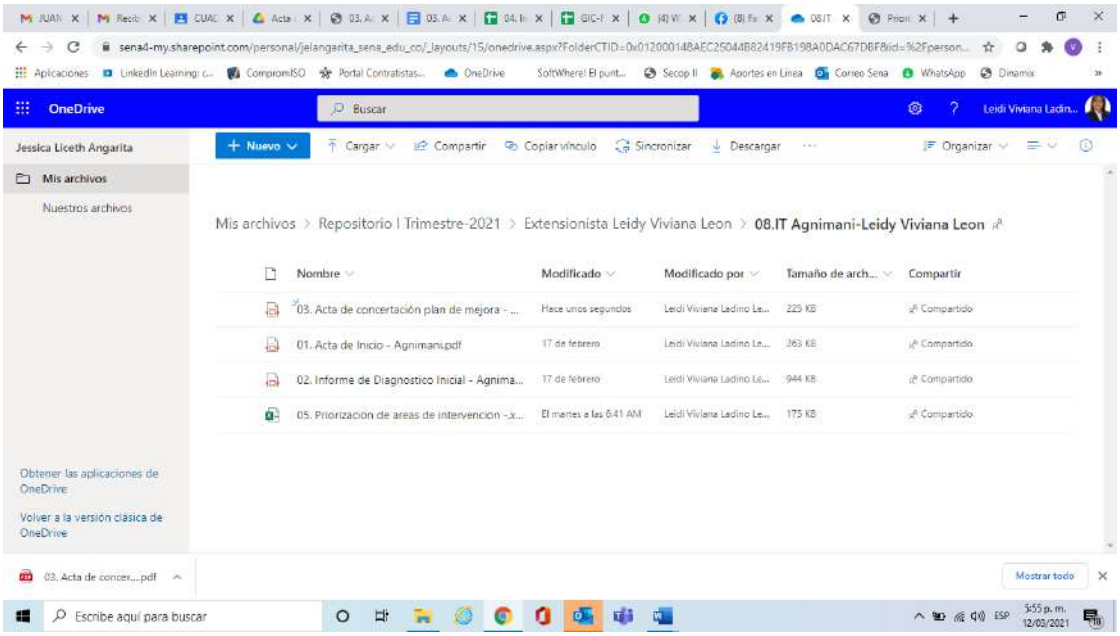
6. Empresa: Rozvi



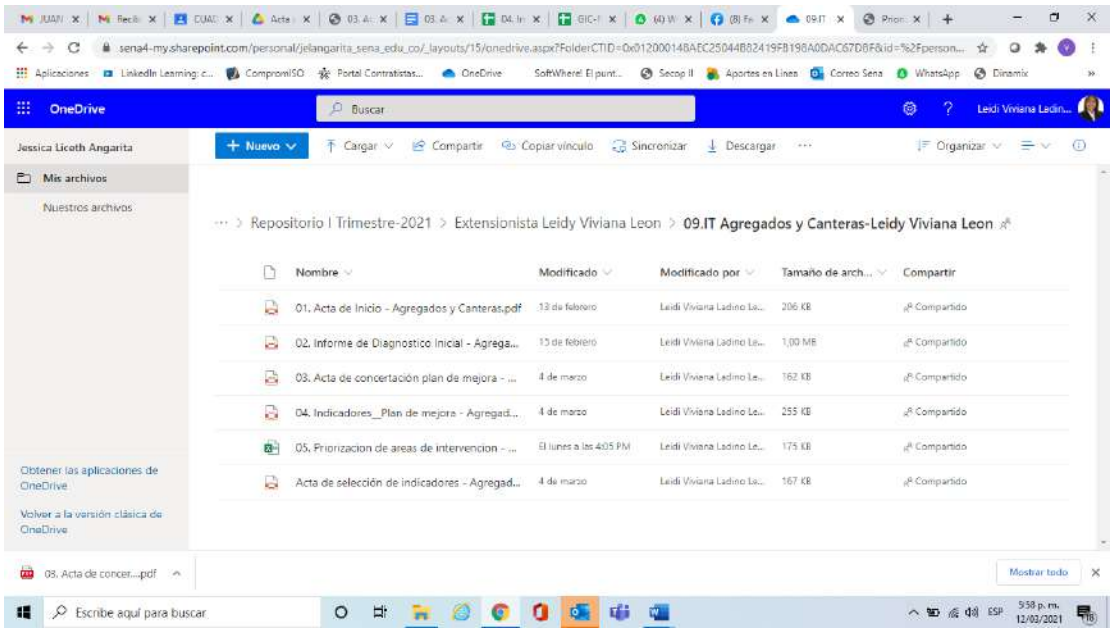
7. Empresa: Consultores HSEQ



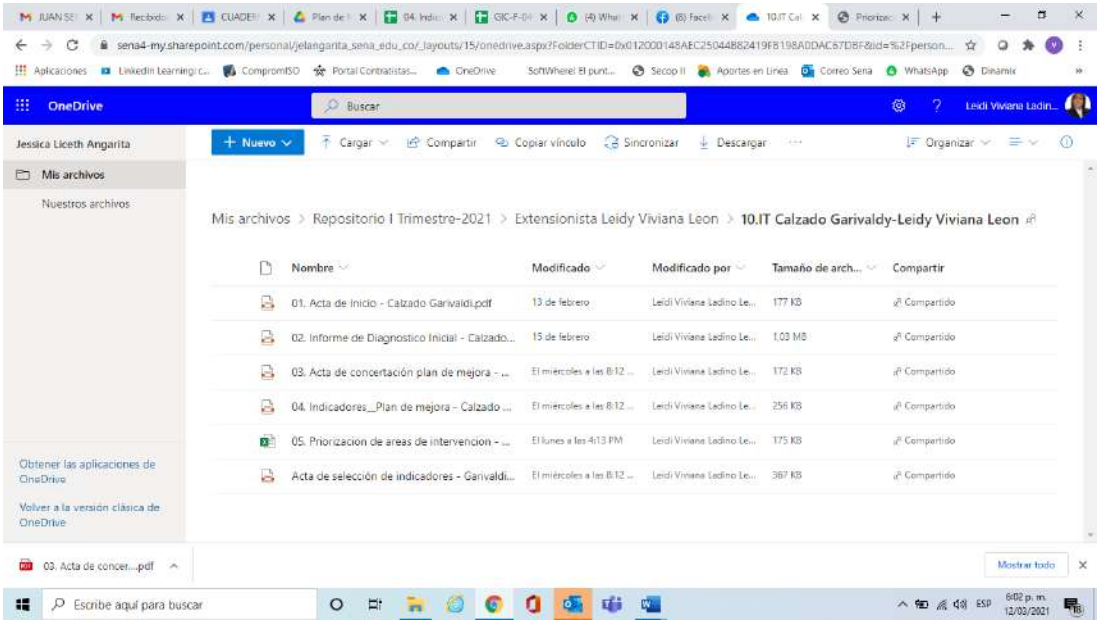
8. Empresa: Agnimani



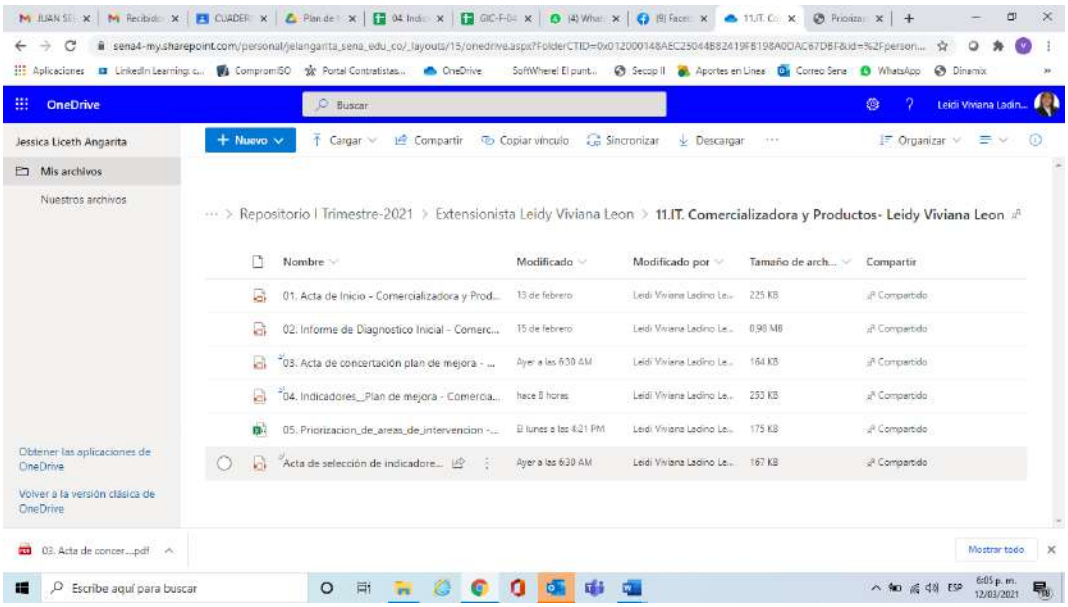
9. Empresa: Agregados y Canteras del Norte



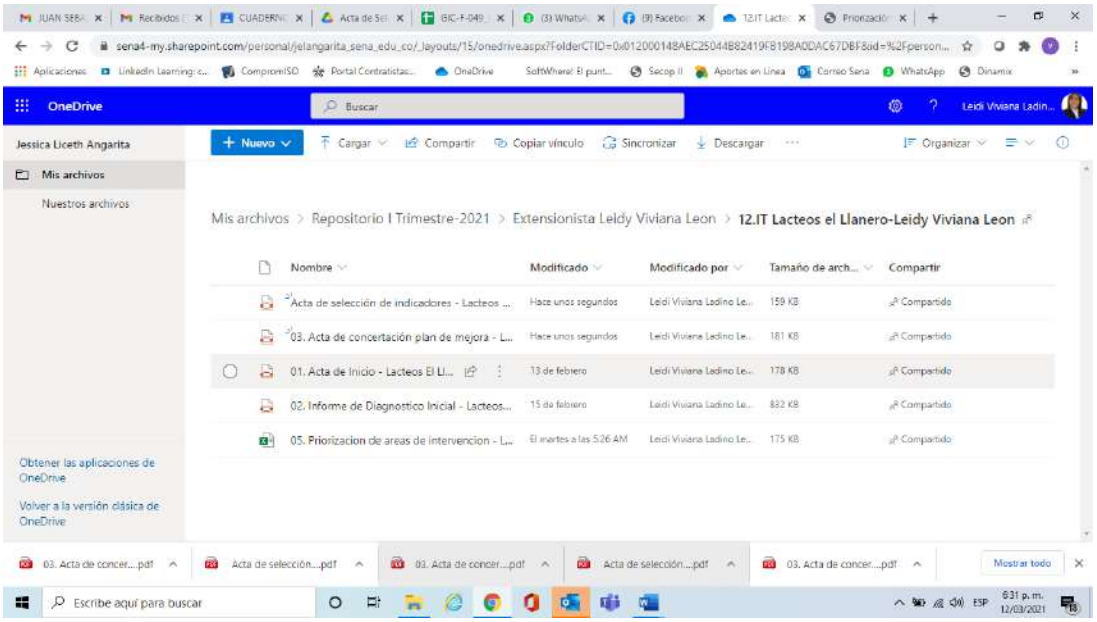
10. Empresa: Calzado Garivaldi



11. Empresa: Comercializadora y Productora de Pulpa de Fruta



12. Empresa: Lacteos El Llanero



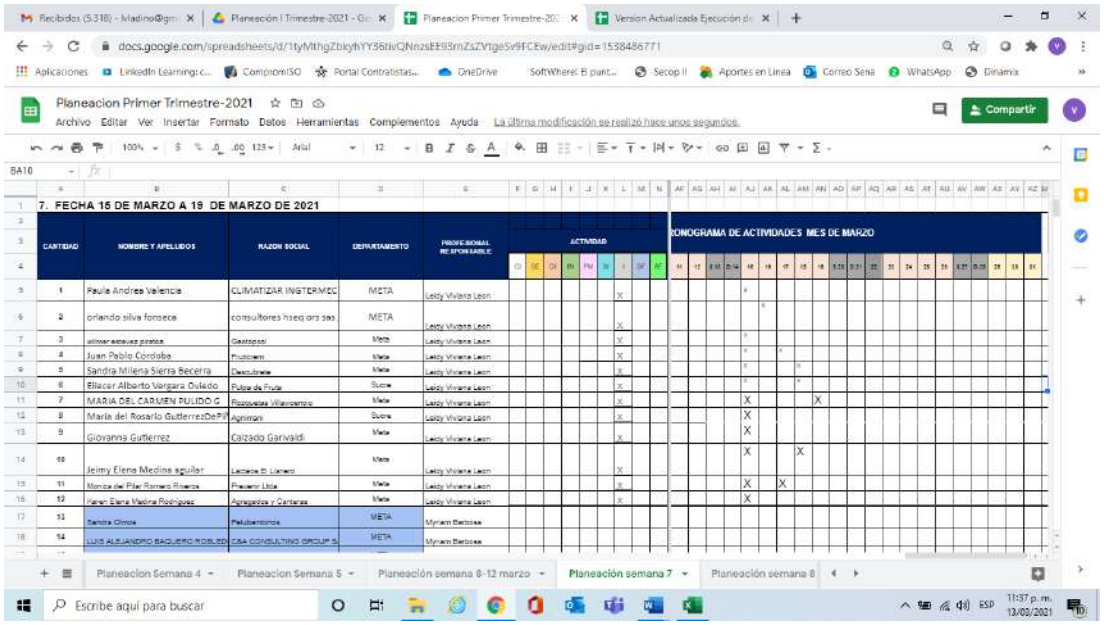
Obligación 5. Diseñar y acompañar la implementación del plan de trabajo para la empresa, a partir de la línea de intervención asignada por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA y la distribución de las horas de servicios de extensionismo, de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 empresas asesoradas.

Conforme al plan de trabajo concertado con el empresario se definió las siguientes actividades que corresponderán a la implementación en cada uno de los procesos. Es pertinente mencional que esta actividad se realizó con las doce empresas a las que se les brinda asesoría especializada bajo el concepto de extensionismo tecnológico.

La concertación de las actividades de implementación corresponde a:

a. Creación de canales digitales que le permitan al empresario la comercialización de los productos
b. Apropiar conocimientos en transformación digital
c. Herramientas tecnológicas para la optimización de procesos

En el siguiente cuadro se relaciona el cronograma de atención para la semana del 15 al 19 del mes de marzo:



Obligación 6. Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de intervención de la línea de servicio.

Para garantizar la información recolectada se dispuso de carpetas por empresa en el almacenamiento en la nube de Microsoft, One Drive, en donde se han alojado los respectivos documentos que evidencian las actividades de la ruta metodologica los cuales corresponden a:

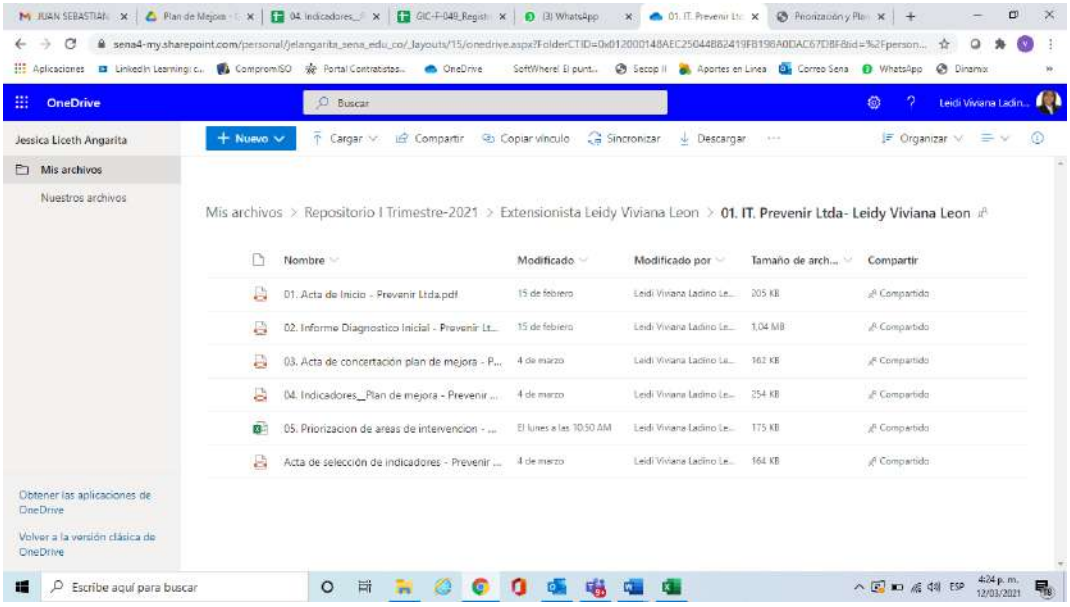
a. Acta de inicio
b. Informe de diagnostico
c. Formato de priorizacion denecesidades
d. Acta de Conceración de plan de mejora
e. Acta de Selección de Indicadores
f. Plan de Mejora

Estos documentos corresponden a cada una de las empresas asignadas y que firmaron acta de inicio para participar en la estrategia mipymesetransoforma, a continuación relaciono las empresas que ya cuentan con sus respectivos documentos:

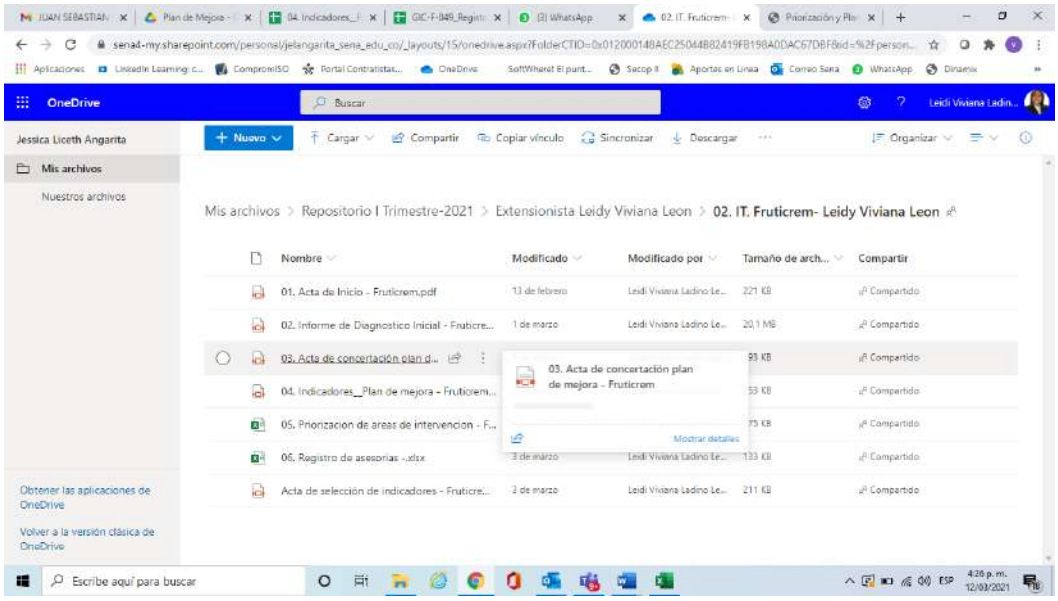
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

Captura de Imagen de los archivos en repositorio de la Regisonal Meta – One Drive

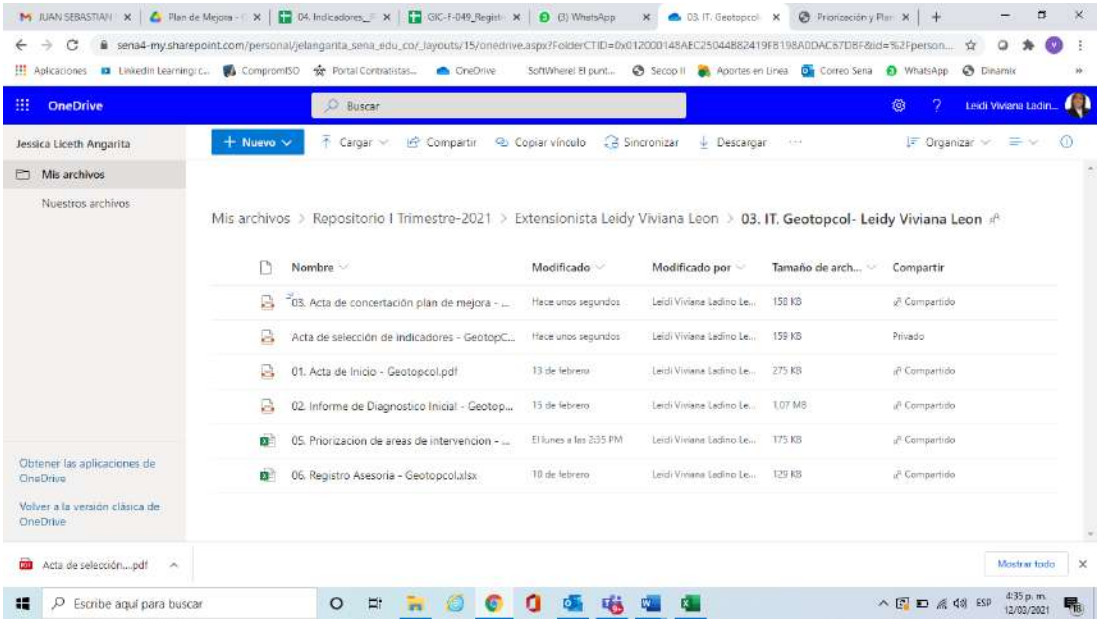
1. Empresa: Prevenir Ltda



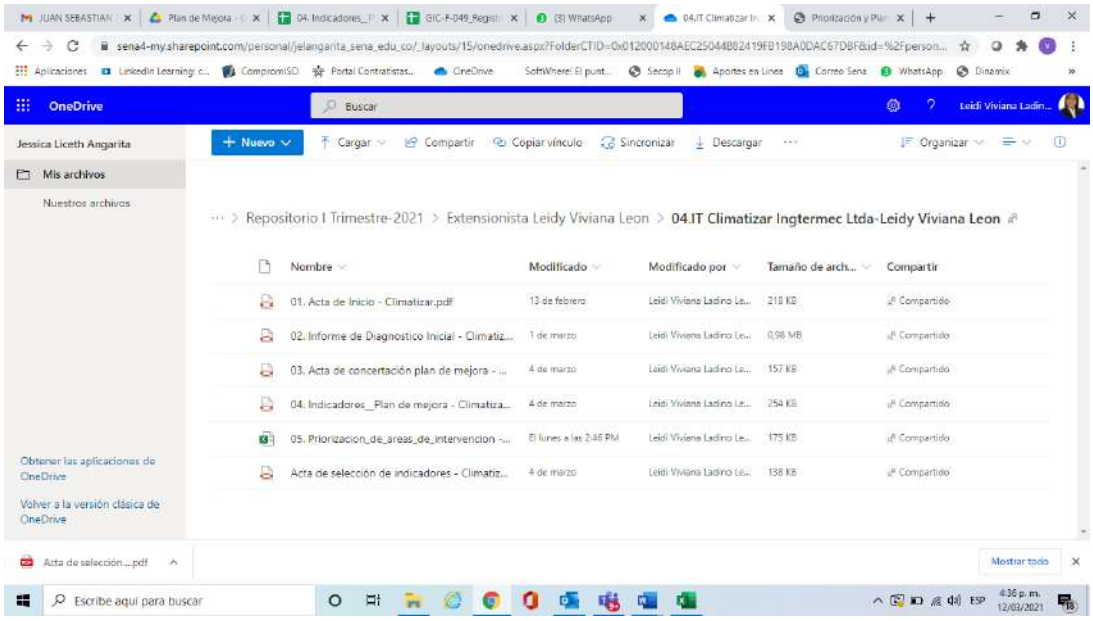
2. Empresa: Fruticrem



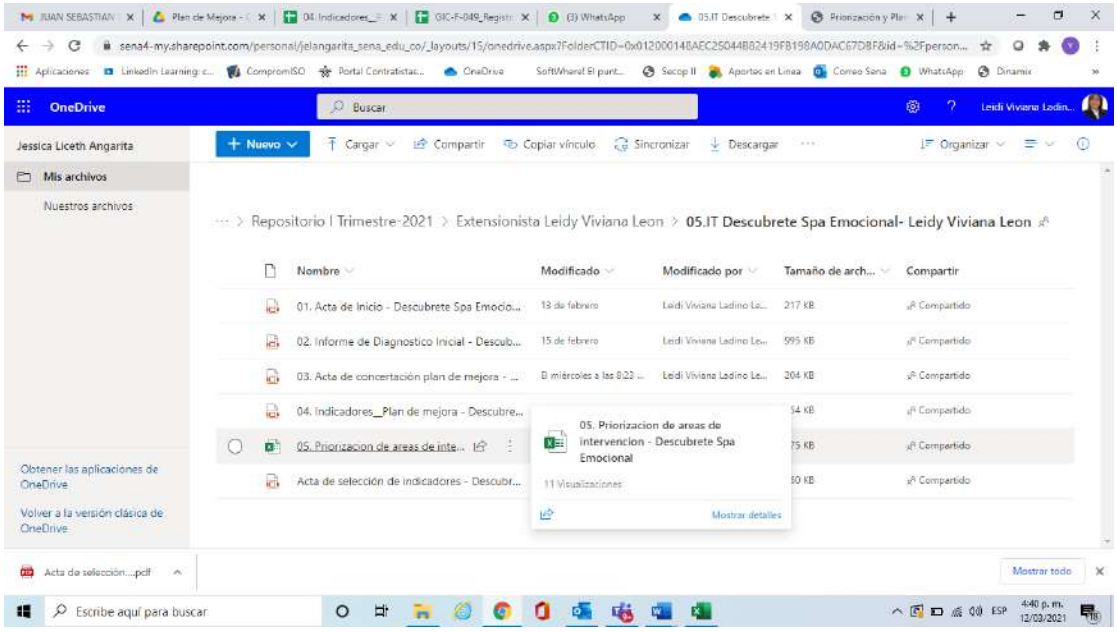
3. Empresa: Geotopcol



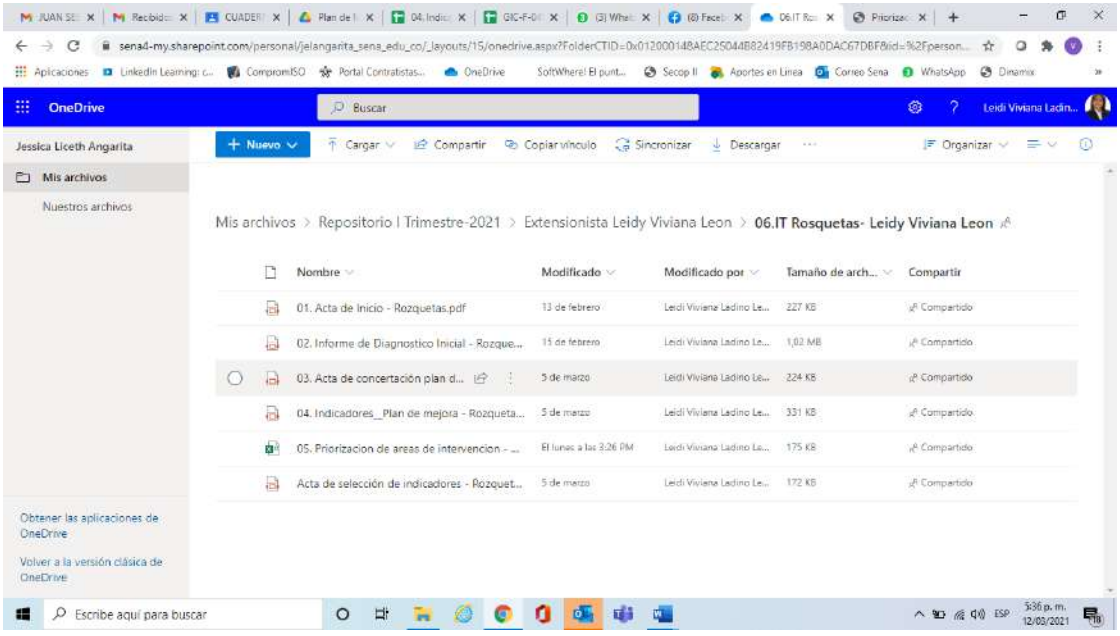
4. Empresa: Climatizar



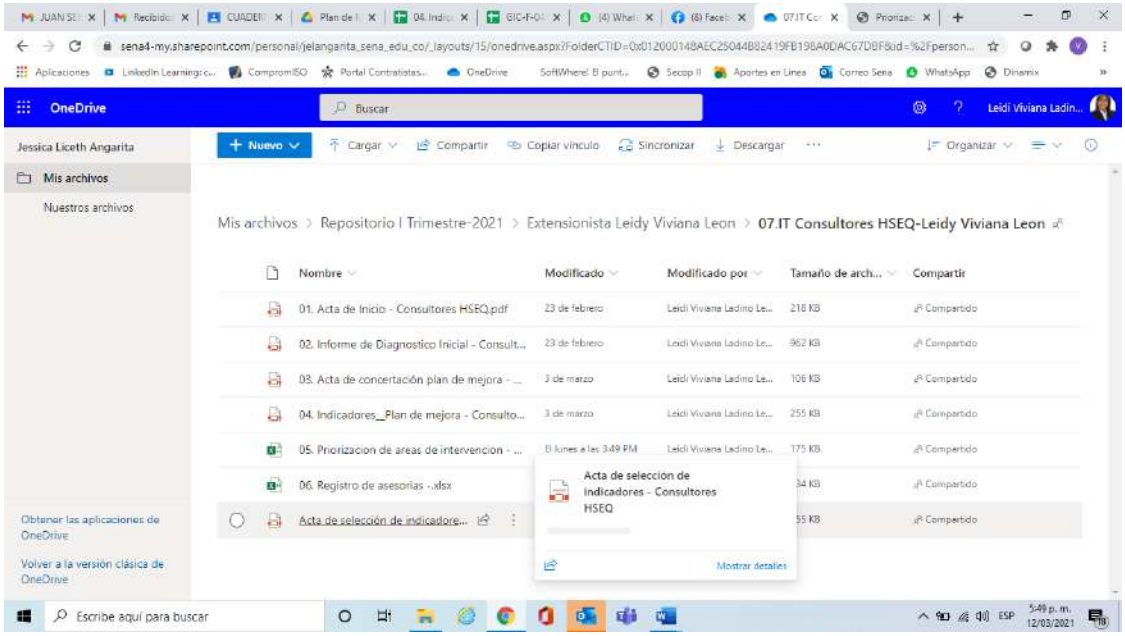
5. Empresa: Descubrete Spa Emocional



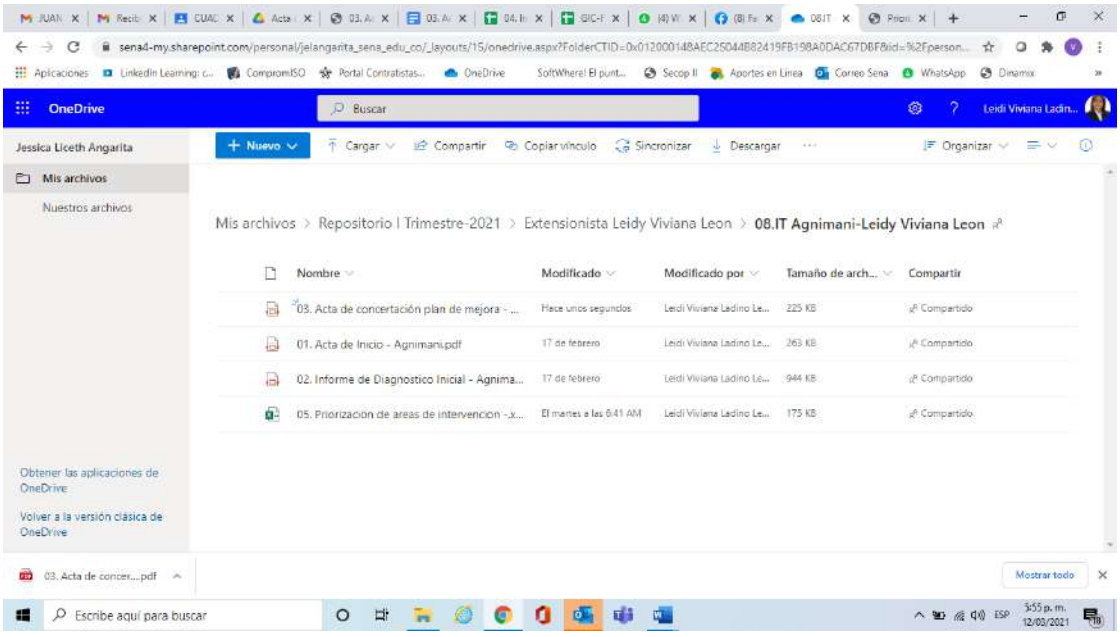
6. Empresa: Rozvi



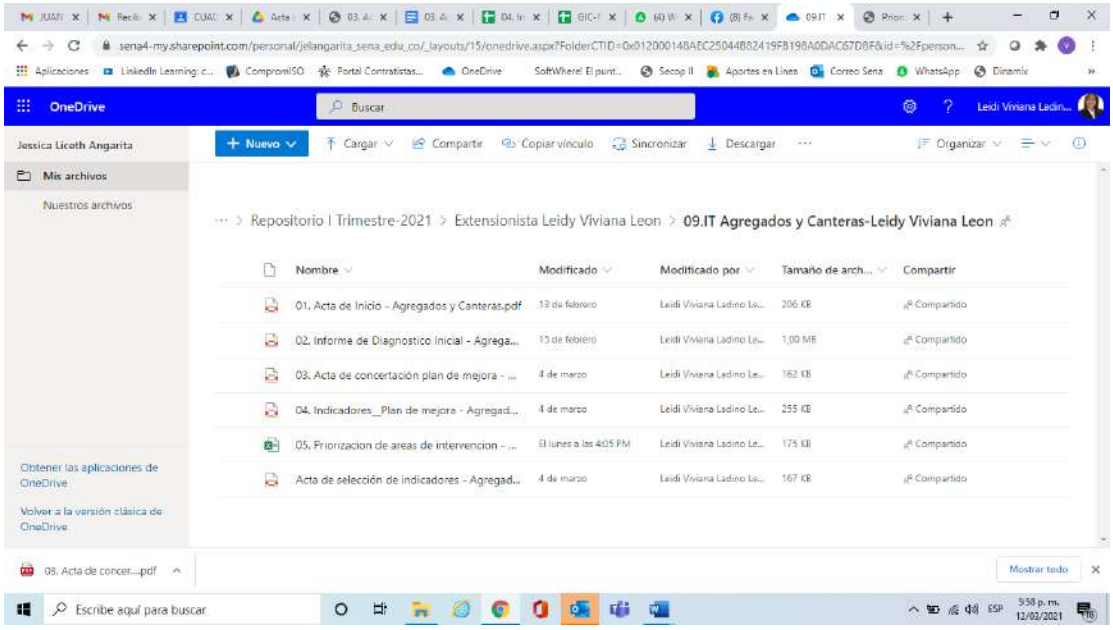
7. Empresa: Consultores HSEQ



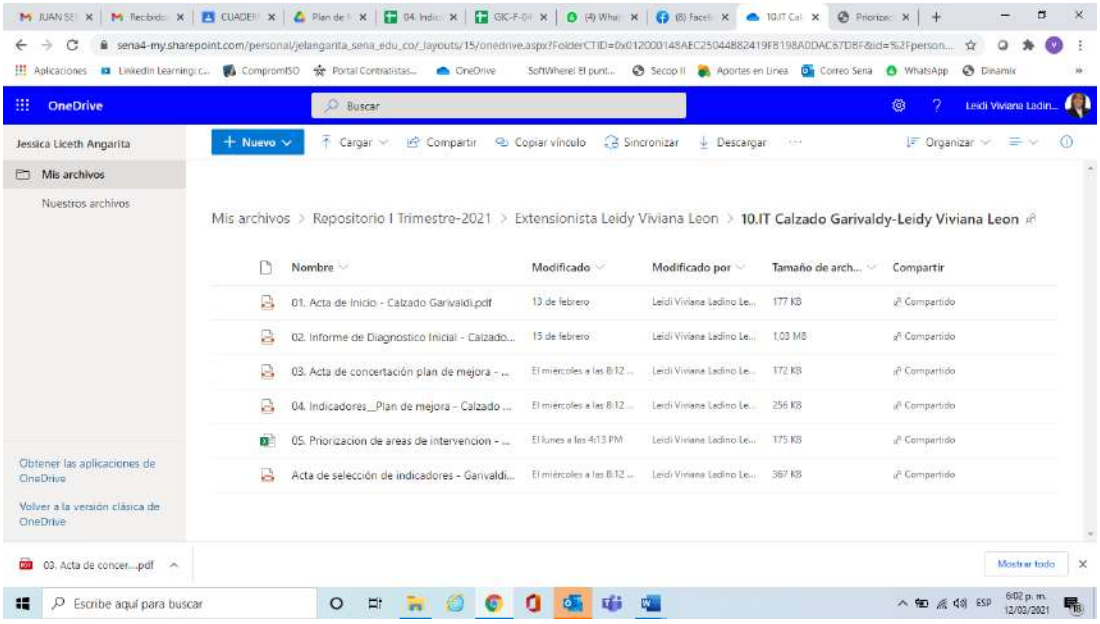
8. Empresa: Agnimani



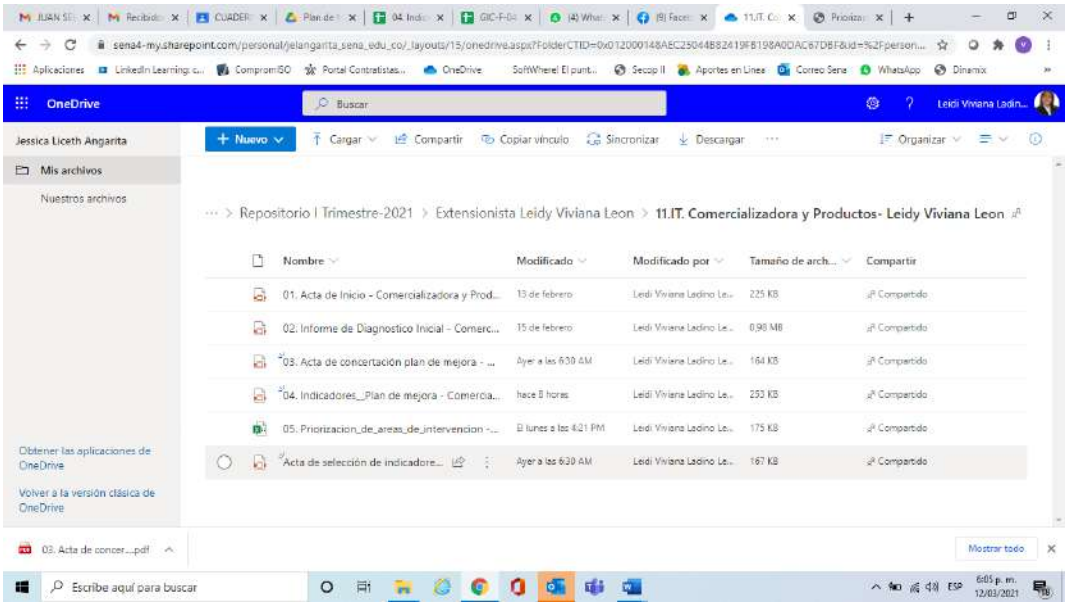
9. Empresa: Agregados y Canteras del Norte



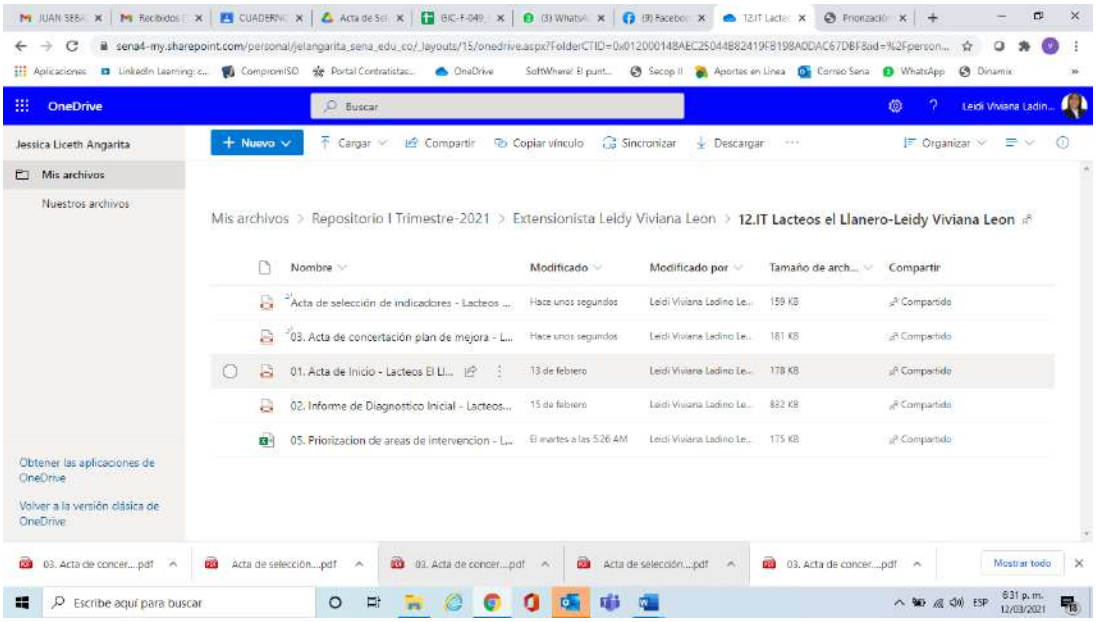
10. Empresa: Calzado Garivaldi



11. Empresa: Comercializadora y Productora de Pulpa de Fruta



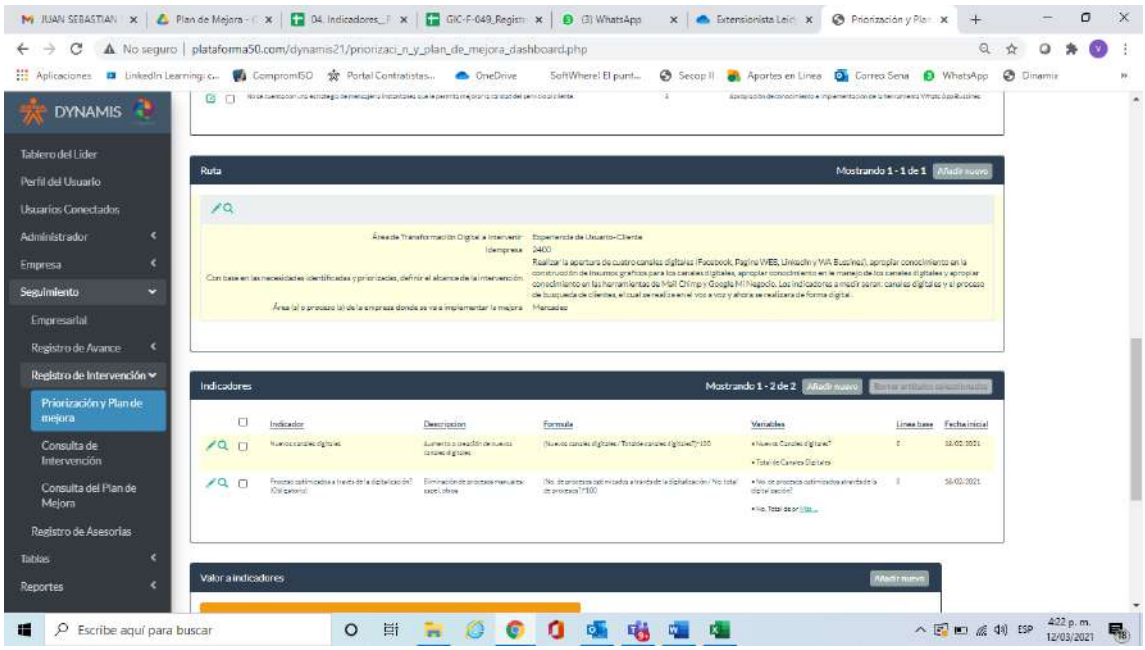
12. Empresa: Lacteos El Llanero



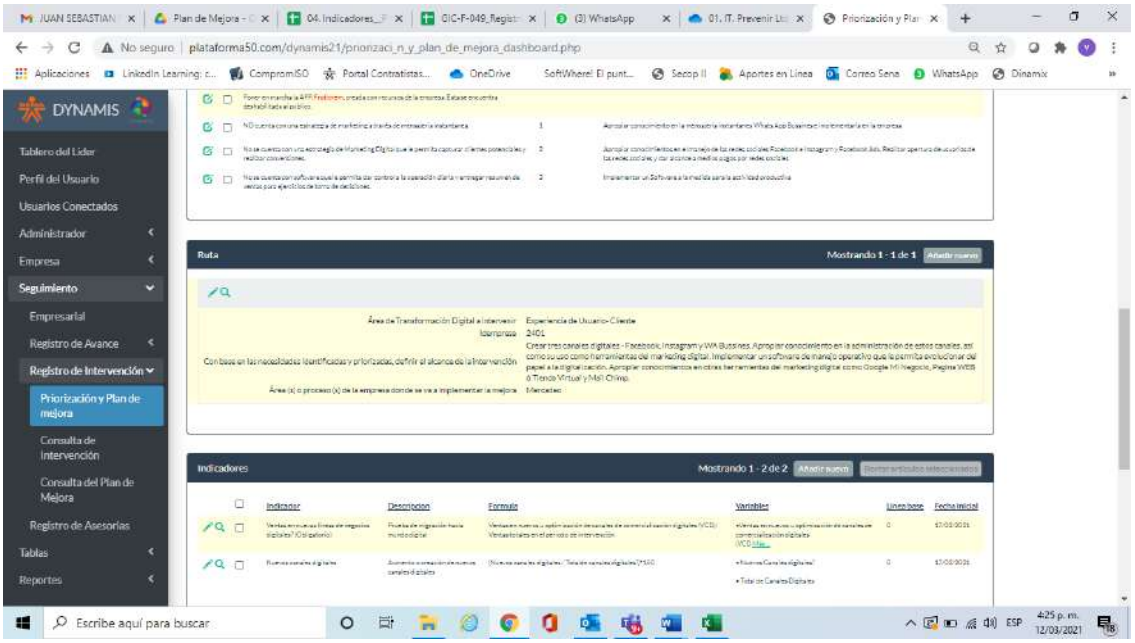
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

Captura de Imagen de las actividades cargadas en Dynamis

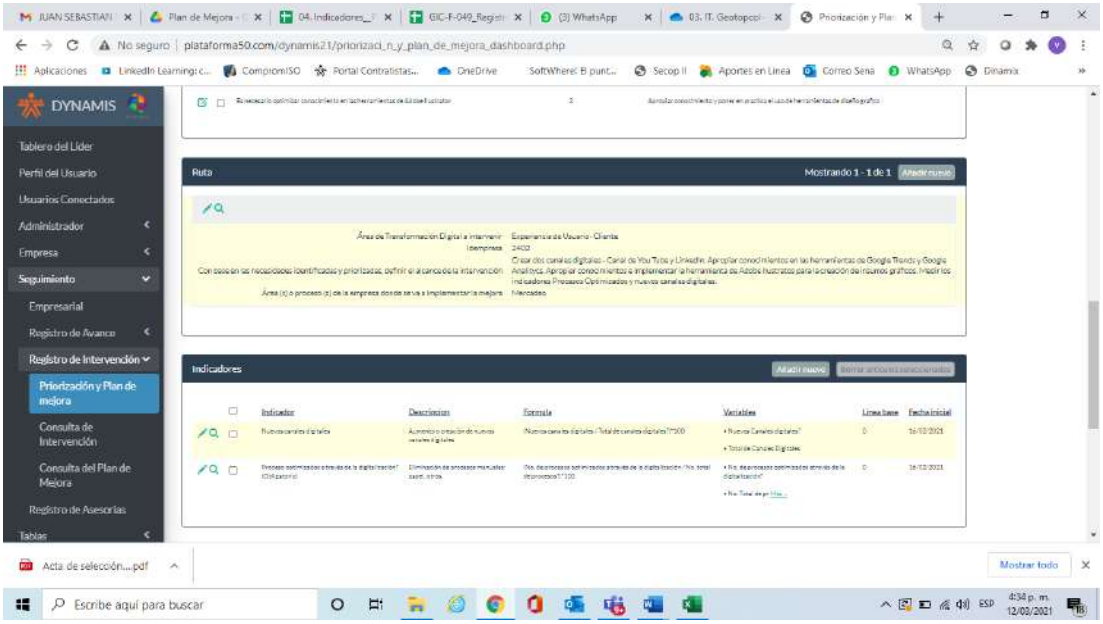
1. Empresa: Prevenir Ltda



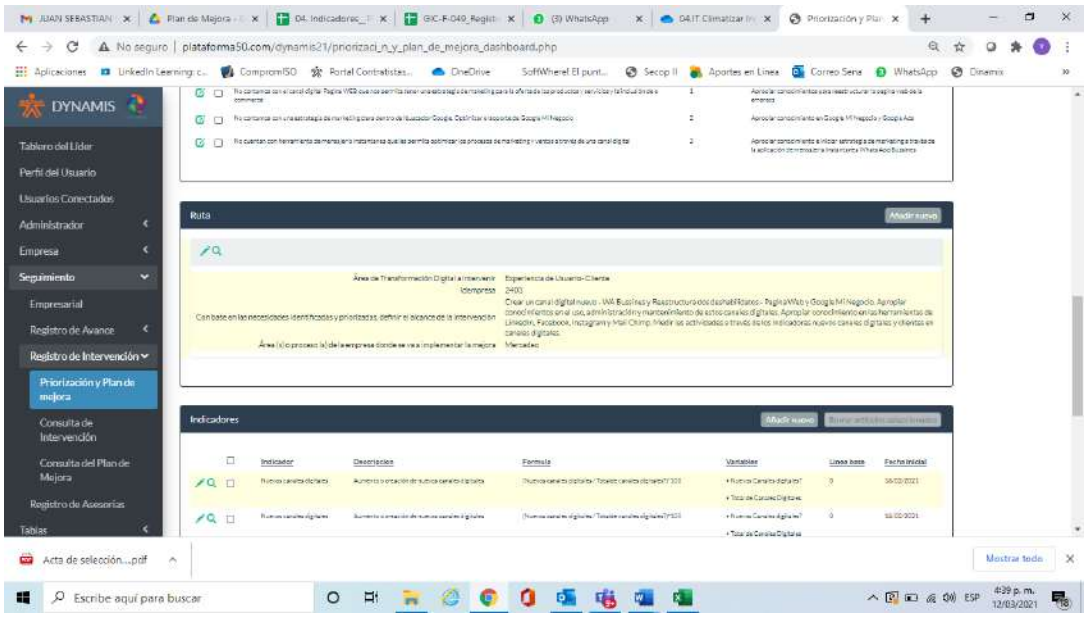
2. Empresa: Fruticrem



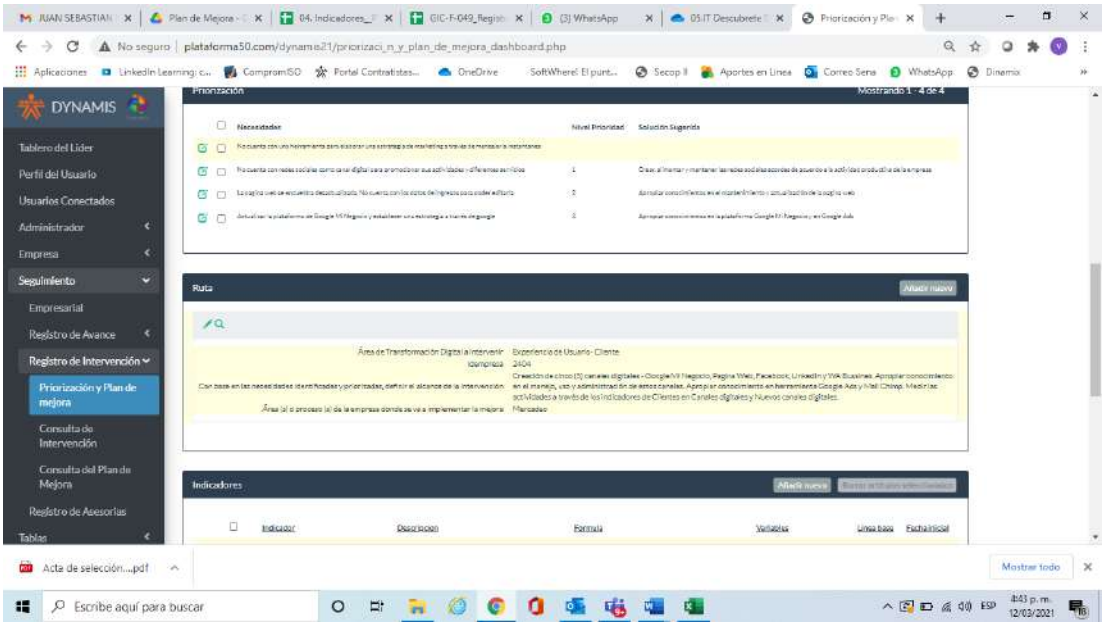
3. Empresa: Geotopcol



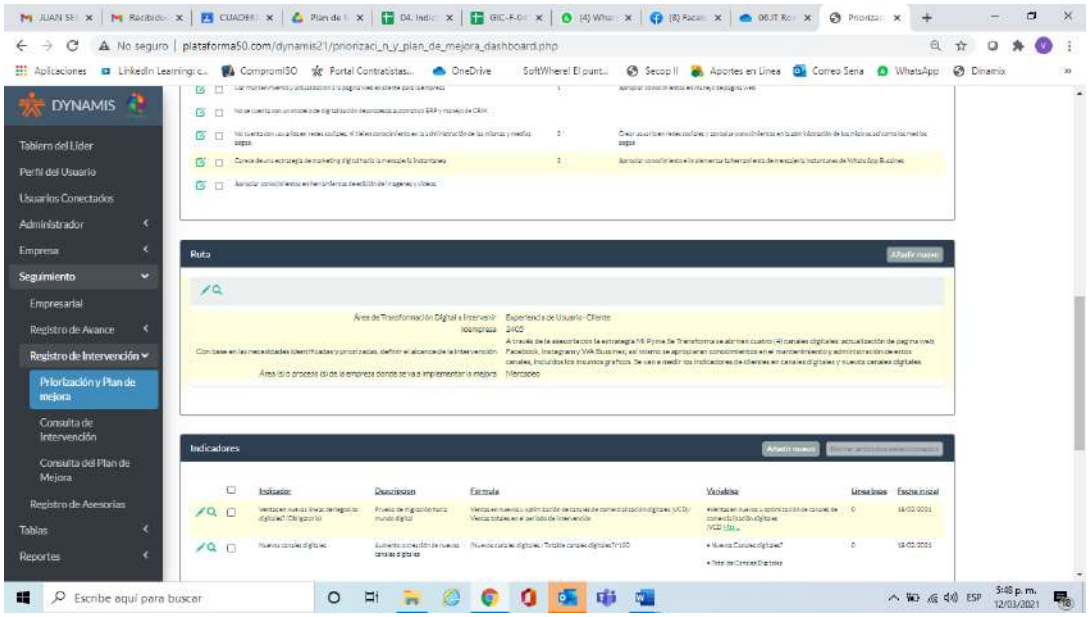
4. Empresa: Climatizar



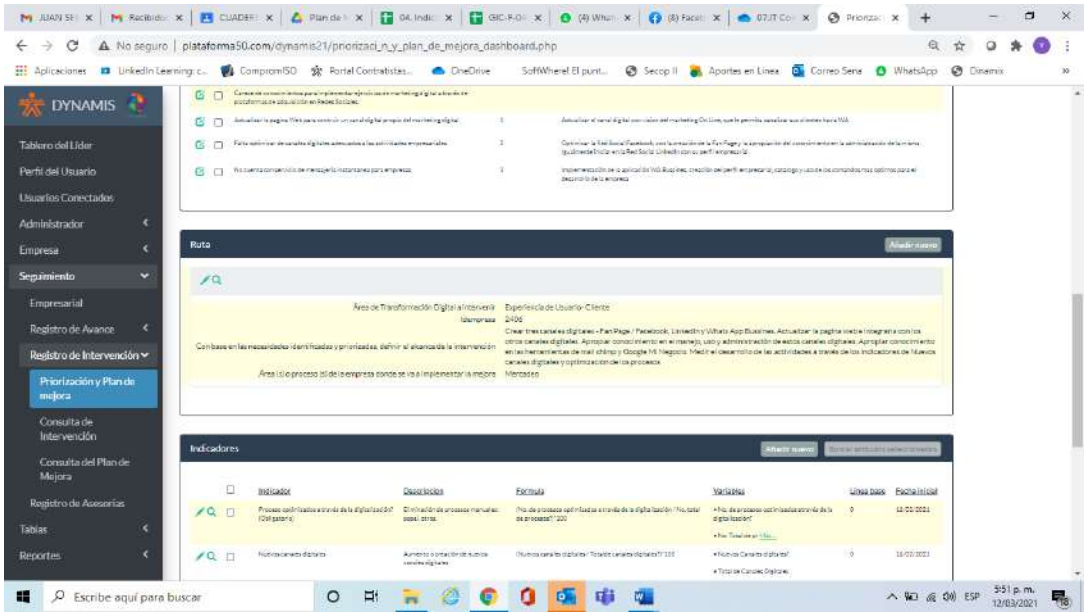
5. Empresa: Descubrete Spa Emocional



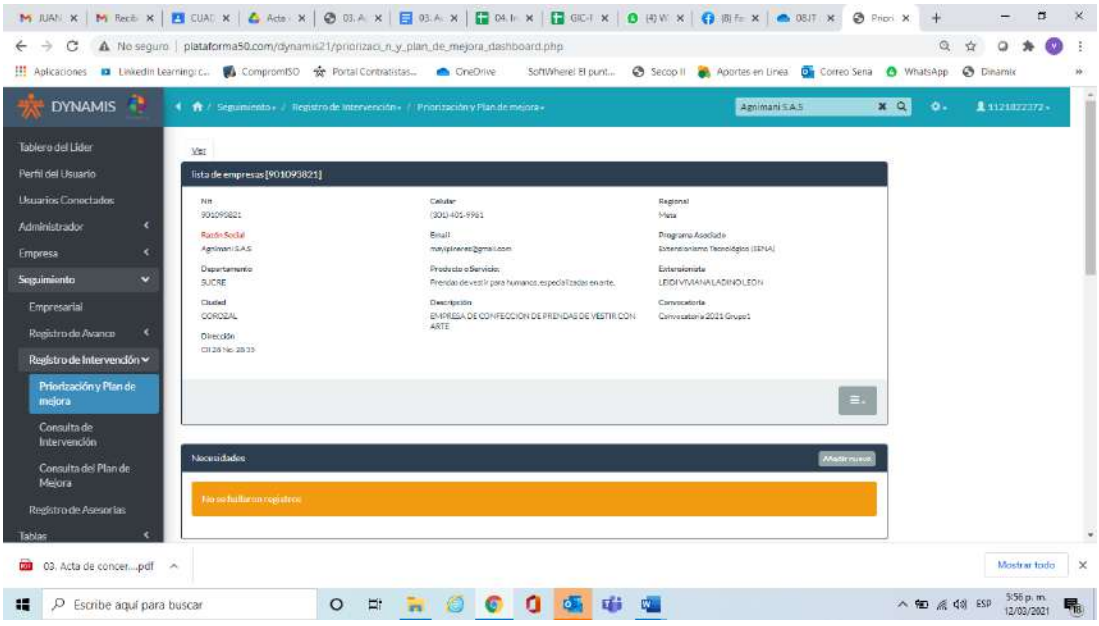
6. Empresa: Rozvi



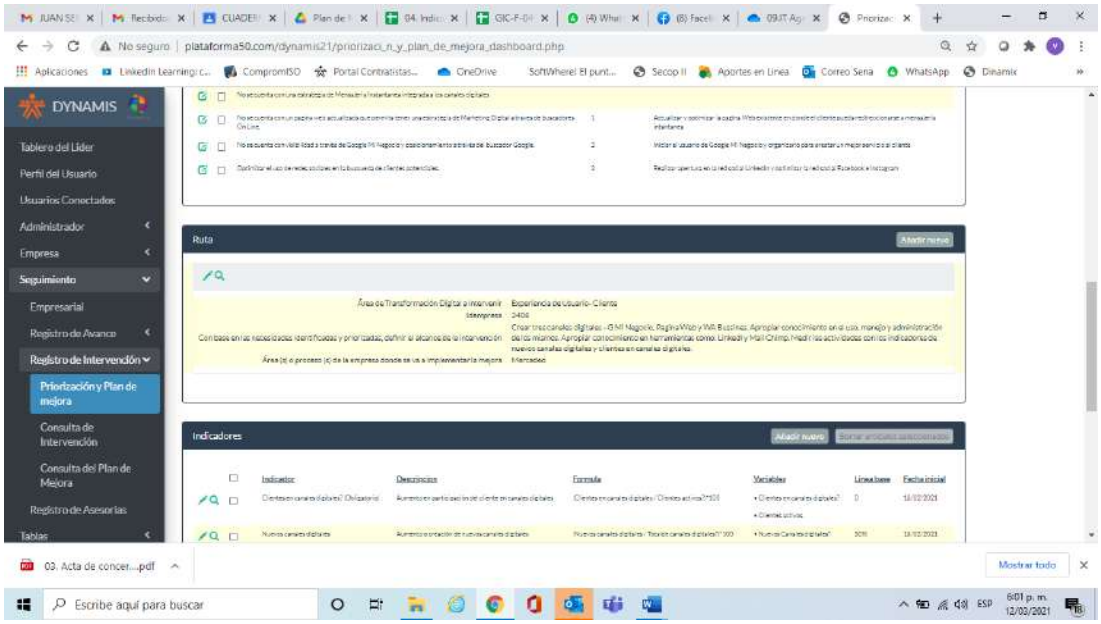
7. Empresa: Consultores HSEQ



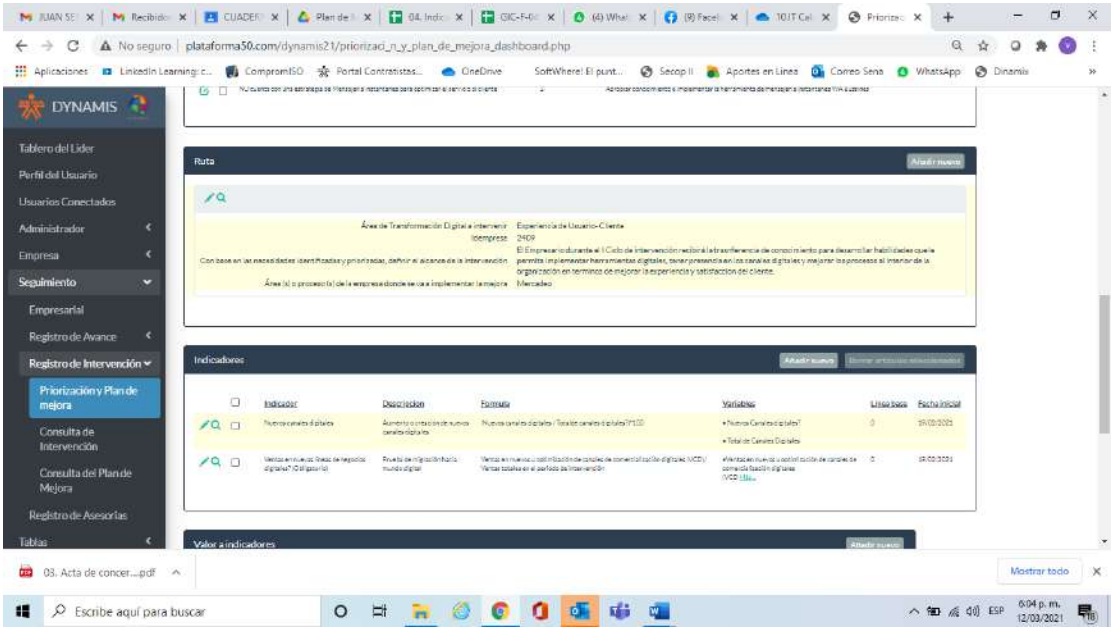
8. Empresa: Agnimani



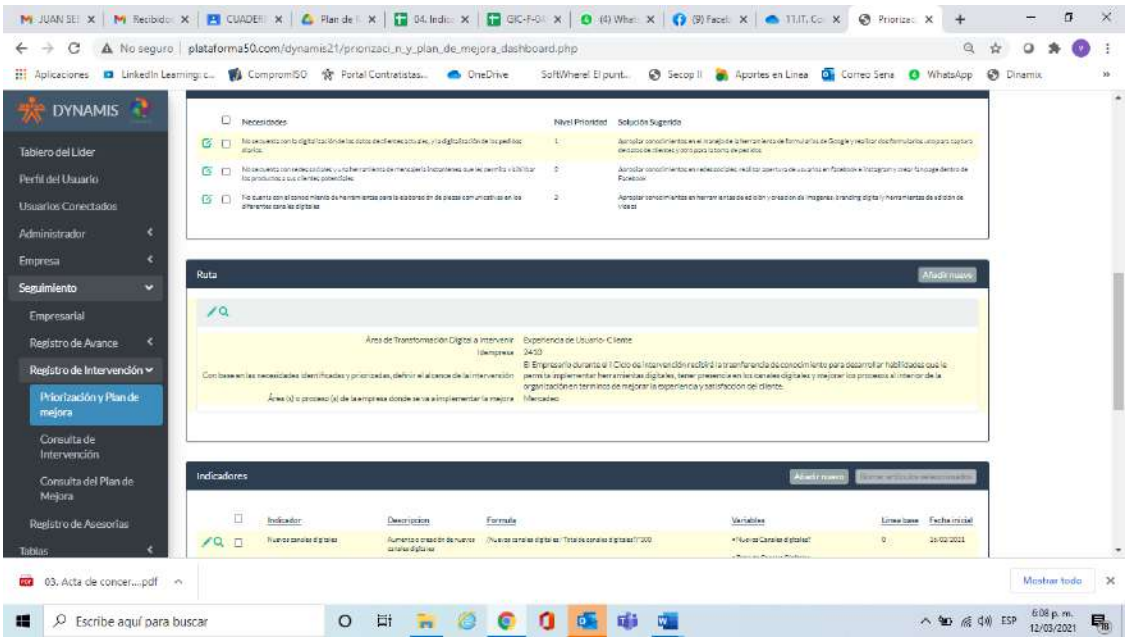
9. Empresa: Agregados y Canteras del Norte



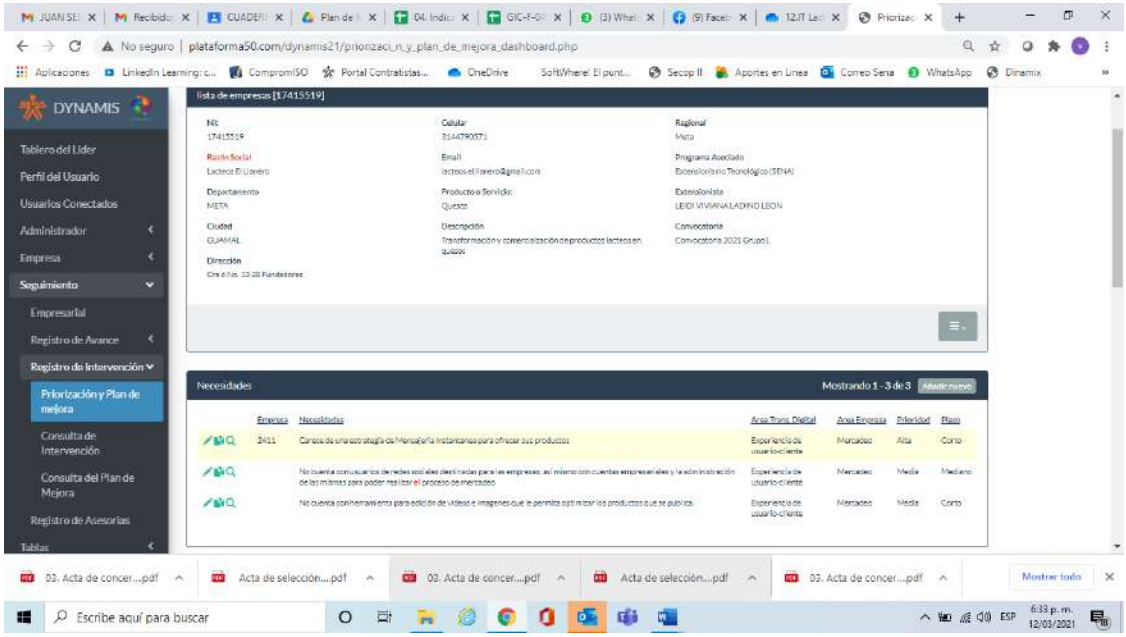
10. Empresa: Calzado Garivaldi



11. Empresa: Comercializadora y Productora de Pulpa de Fruta



12. Empresa: Lacteos El Llanero



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

Obligación 8. Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico de la Dirección General y, a nivel local, con el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico en su región/nodo.

Se han adelantado tres (3) reuniones, las cuales se soportan con sus respectivas actas de reuniones, con el fin de socializar y revisar la metodología de la estrategia mipymesetransforma con los Empresarios, las mismas se desarrollaron en las siguientes fechas:

REUNIONES SEMANALES

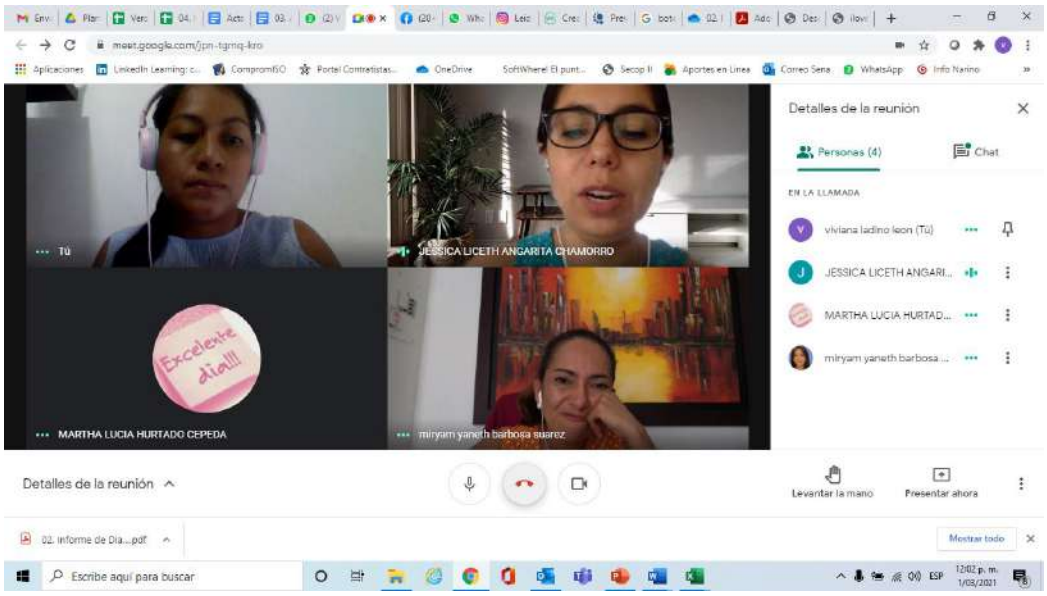
Fecha: 1 /3 /2021

Hora: 10:00 AM a 12:00 M

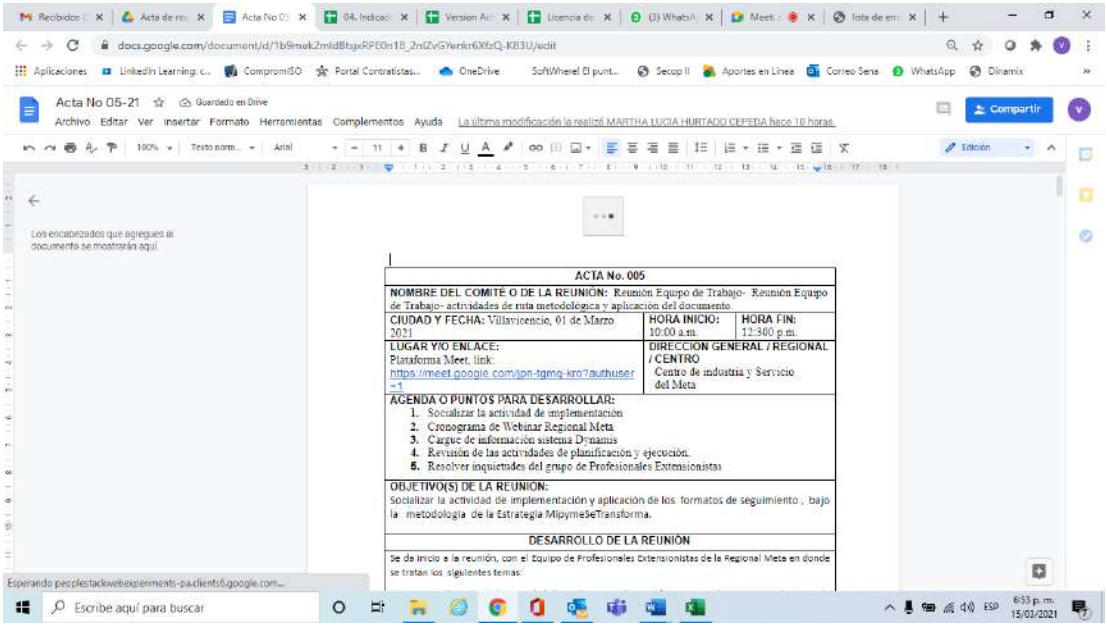
Contenido:

Se realizan la explicación de los siguientes temas:

- ✓ Terminar las actas de selección de indicadores para poder recopilar la información y subir el viernes 5 de marzo a Dinamix
- ✓ Cambiar los valores consignados en la línea base de los indicadores en el acta de selección de indicadores
- ✓ Realizar los ajustes a los informes de autodiagnóstico para subir al repositorio nacional



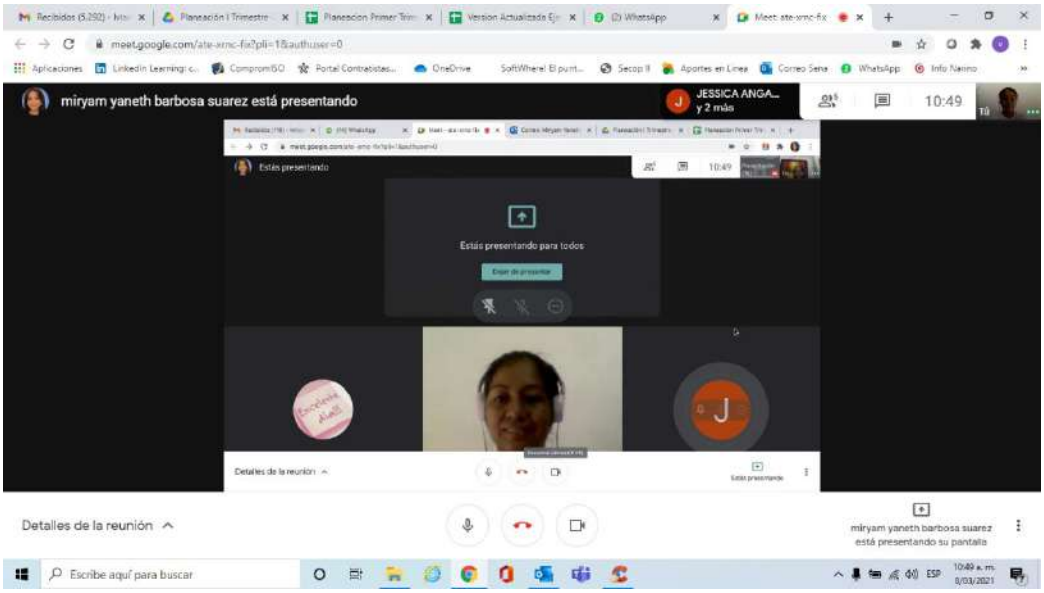
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

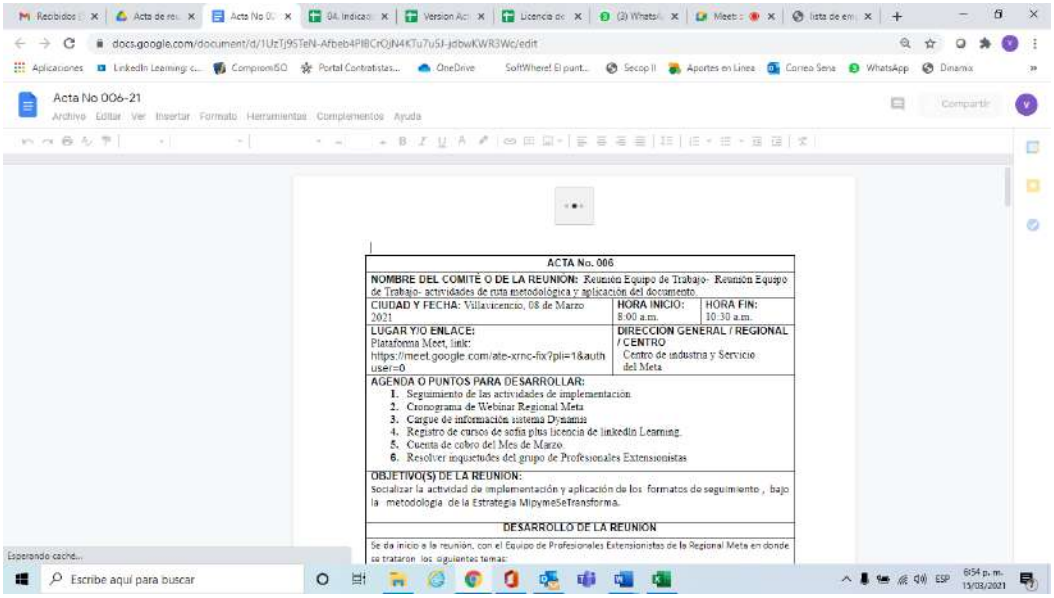


REUNIONES SEMANALES
Fecha: 8 /3 /2021
Hora: 8:00 AM a 10:30 AM
Contenido:

- ✓ Se realiza revisión de la fase de implementación, se hacen las correcciones respectivas
- ✓ Se orienta en la activación de las licencias LinkedIn Learning
- ✓ Se orienta en los insumos para alimentar la plataforma Dinamix
- ✓ Se actualiza el registro de asesoría conjunto
- ✓ Se agenda actividad de Facebook Live con la regional de Sucre el 12 de marzo y el lanzamiento de la convocatoria 3K
- ✓ Se agenda Asistencia Conjunta para el día 11 de marzo en horario de 5 a 7 pm.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

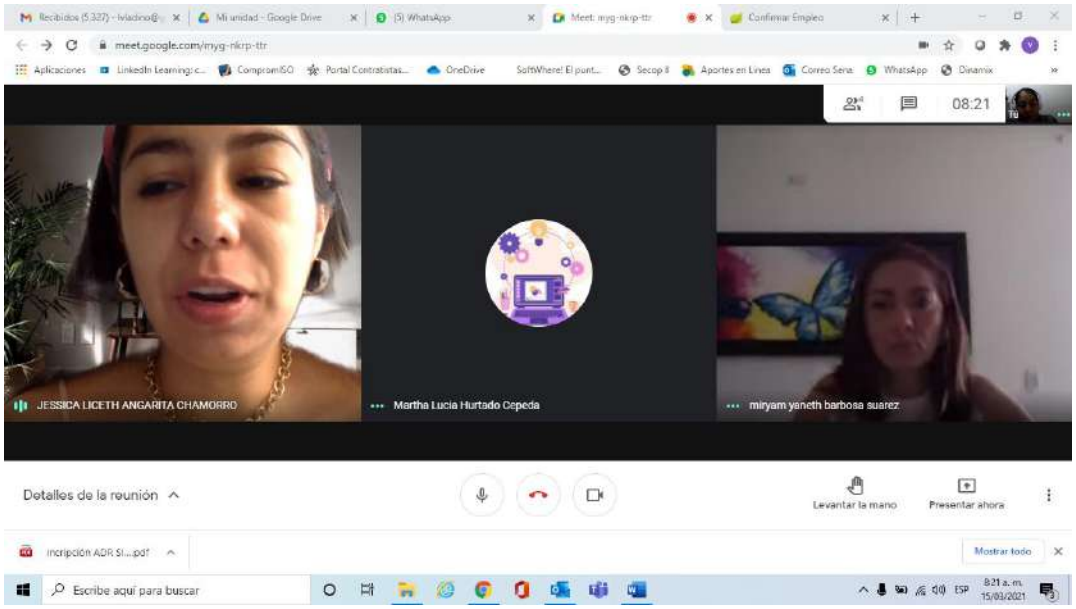


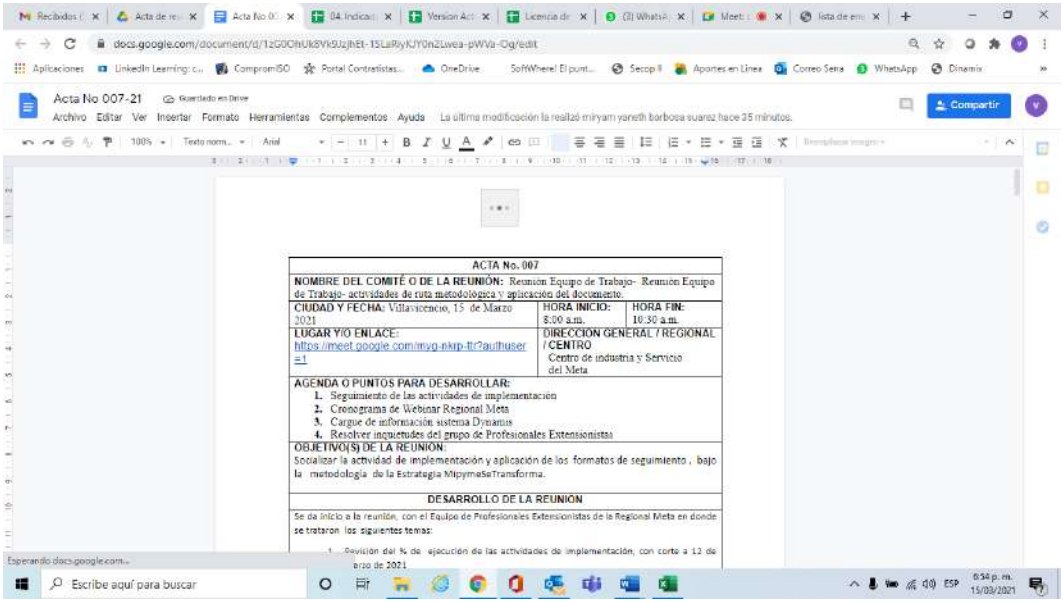


Fecha: 15 /3 /2021
Hora: 8:00 AM a 10:30 AM
Contenido:

- ✓ Aclaración de los webinarios grupales para el resto de la fase implementación
- ✓ Revisión en la plataforma Dynamis
- ✓ Revisión de avances en la implementación
- ✓ Se aclara el lanzamiento de la convocatoria 3K

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

Obligación 9. Participar activamente en las acciones de Extensionismo tecnológico con el equipo Sennova del Centro de Formación y en los espacios que se promuevan en el marco de la estrategia a nivel nacional.

En el desarrollo de esta obligación se asistió a las actividades de Nivel Nacional las cuales corresponden a:

1. Plataforma DYNAMIS

Fecha: 5/3/2021
Horario: 4:00 pm – 6:00 pm
Contenido:

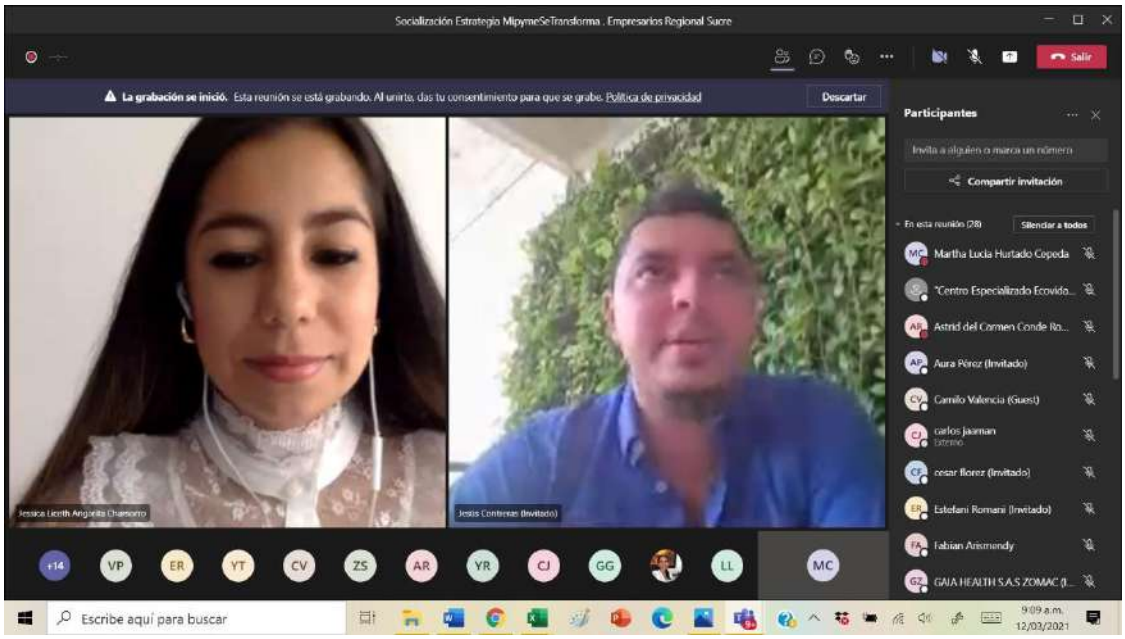
- ✓ Explicación en cada uno de los ítems dentro de la plataforma
- ✓ Explicación del cargue de los indicadores
- ✓ Explicación del cargue del plan de mejora
- ✓ Explicación de la búsqueda y cargue de información por empresa



2. Socialización Estrategia Regional Sucre

Fecha: 11/3/2021
Horario: 9:00 AM a 10:30 Am
Contenido:

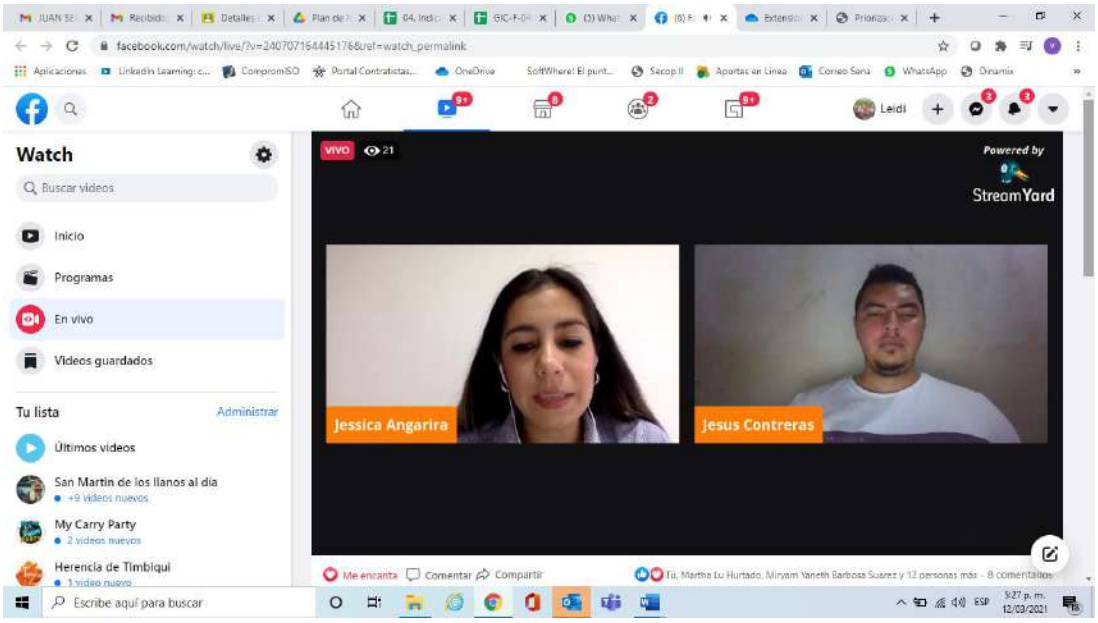
- ✓ Se realizó presentación de la estrategia
- ✓ Se explica el proceso de autodiagnóstico a través de la plataforma Software
- ✓ Se explica el proceso de inscripción para los demás ciclos de la vigencia 2021



3. Socialización Estrategia Regional Sucre

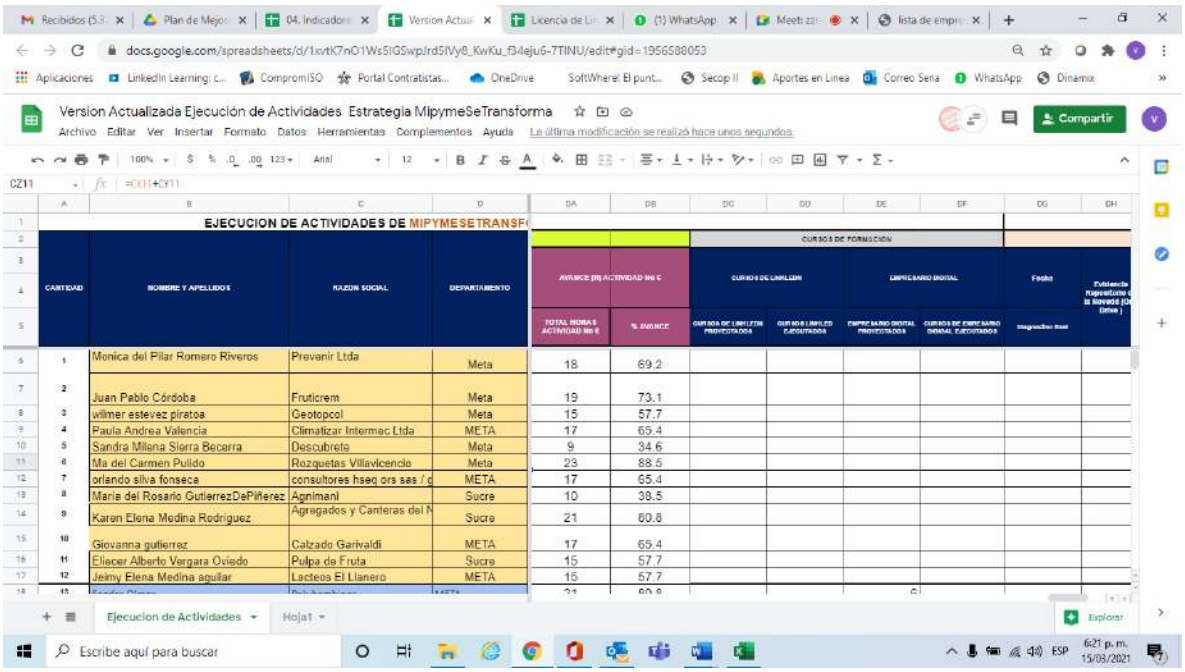
Fecha: 11/3/2021
Horario: 5:00 pm a 6:00 pm
Contenido:

- ✓ Se realizó presentación de la estrategia
- ✓ Se explica el proceso de autodiagnóstico a través de la plataforma Software
- ✓ Se explica el proceso de inscripción para los demás ciclos de la vigencia 2021



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

Obligación 10. En el contexto del programa/Estrategia #MiPymeSetransforma cada Extensionista Tecnológico tendrá a su cargo al menos 36 empresas en cualquier región, localidad o municipio del país asignados y realizará seguimiento al cumplimiento de los resultados de la intervención con cada empresa.
Se ha dado cumplimiento a la ejecución de las actividades, en cada una de las Empresas asignadas que corresponden a doce (12) empresas. En este mes se han cargado las respectivas evidencias en One Drive dispuesto por el dinamizador Regional y se ha diligenciado diariamente la relación de las actividades ejecutadas con los Empresarios. De igual forma, se han llevado a cabo reuniones semanales con el Equipo de profesionales, con el fin de revisar y socializar las actividades definidas en la ruta metodológica.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

INFORME DE SUPERVISION No. 1
CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2151340

1. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO

Contratista	LEIDI VIVIANA LADINO LEÓN
Identificación	40.340.122 DE Villavicencio
Fecha de suscripción del Contrato	21/01/2021
Objeto	Prestar servicios profesionales en la estrategia Extensionismo Tecnológico del Ecosistema Sennova, para liderar las actividades relacionadas con la asesoría especializada a las empresas bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico de acuerdo con la cobertura nacional asignada al Centro de Industria y Servicios de la Regional Meta.
Plazo de Ejecución	11 meses
Fecha de Iniciación	1/02/2021
Fecha de Finalización	31/12/2021

2. ESTADO FINANCIERO DEL CONTRATO

Valor total del Contrato	$56.650.000=
Valor Honorarios mensuales	$5.150.000=
Valor Reversión	$0=
Valor ejecutado	$10.300.000=
Valor faltante por ejecutar / Valor pendiente por pagar	$46.350.000=

3. INFORMACION SOBRE AVANCE DEL CONTRATO

3.1 Servicios y/o Productos recibidos a satisfacción correspondientes al periodo del 1 al 31 de Marzo de 2021.

Las actividades desarrolladas por el contratista en el periodo descrito anteriormente, relacionadas con cada una de las obligaciones específicas establecidas en los estudios previos de la contratación se desagregan a continuación y así mismo se detallan las evidencias o soportes, con lo cual se verifica el cumplimiento a satisfacción de la obligación establecida:

OBLIGACIONES.

Obligación N°.1: Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora a las empresas asignadas por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Durante el mes de marzo, se llevo a cabo la actividad de implementación conforme a lo indicado en la ruta metodológica de la estrategia Mi Pyme Se Transforma. Es pertinente indicar que en la actividad de implementación se desarrolla lo concertado con el empresario en los planes de mejora, es decir se lleva a cabo el cumplimiento de las actividades y estrategias que permitan mejorar los grados de madurez digital de los empresarios, los mismos redundan en el cumplimiento de los indicadores concertados con cada una de las empresas. De acuerdo a lo anterior, se llevo a cabo el desarrollo de las implementación con las doce empresas de la siguiente manera: **1. Prevenir Ltda.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de Seguridad y Salud en el trabajo, con esta empresa se definió con el empresario la implementación de los siguientes canales digitales: Pagina Web, Redes sociales y Whats App Bussines. De igual forma se llevaron a cabo actividades de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a	Captura de Imagen de las actividades con cada uno de los empresarios	Marzo

través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Webinario Plan de Marketing b. Taller Práctico Como hacer campañas para generar ventas en Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, por ende se implemento la aplicación del WA Bussines en la empresa con la creación del perfil y la estructuración del catalogo virtual, así mismo se realizó revisión de la pagina WEB y selección de administrador de contenidos por WordPress. **2. Fruticrem**. Es una empresa dedicada a la comercialización de desayunos, almuerzos, ensaladas de fruta y relacionados; se encuentra ubicada en la ciudad de Villavicencio, frente a la Clinica Meta; con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales y la gestión de una proveedor para implementar un software en el área de operaciones, estrictamente en el procedimiento de toma de pedidos y facturación por mesa. Para este alcance ser han realizado actividades de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se		

desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Webinario Plan de Marketing c. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook d. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, con esto se realizó la implementación de la aplicación de Whats App Bussines y la apertura de Google Mi Negocio. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. **3. GeotopCol.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios complementarios en la ingeniera civil, entre los servicios que suministran estan: topografía, proyectos de arquitectura y proyectos de ingeniería, con esta empresa se proyecto apropiar conocimiento en el manejo de la herramienta de Adobe Ilustrator, la creación del manual de identidad corporativa y la apertura de canales digitales acordes para la		

empresa. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Webinario Plan de Marketing b. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, adicionalmente se inicio la implementación de la herramienta Adobe Ilustrator para la optimización de imágenes e igualmente se incio la construcción del manual de identidad corporativa. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. **4. Climatizar Ingtermec Ltda.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de mantenimiento de aires acondicionados, comercialización de aires acondicinados, elaboración de proyectos en		

instalación de aires acondicionados y otros relacionados. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico Crear una WEB c. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook d. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, así se realizo la implementación de la aplicación de Whats App Bussines, la creación de usuarios en Redes sociales Facebook e Instagram con su pagina empresa e implementación de medios pagos para la publicidad. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las		

herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. **5. Descubrete Spa Emocional.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesoría personal y construcción de competencias blandas en equipo de trabajo a nivel corporativo. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre ellas la implementación de Whats App Bussines, la apertura de usuarios en las redes sociales: Facebook, Instagram y LinkedIn, la creación de Fan Page en Facebook y Pagina		

Empresa en LinkedIn y la revisión de hosting y dominio para la creación del pagina Web. **6. Rozquetas Villavicencio.** Es una empresa productora y comercializadora de pan de arroz tradicional de los llanos orientales. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales (entre estos la reestructuración de la pagina web), la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico Como hacer campañas para generar ventas en Facebook e Instagram c. Taller Práctico Crear una WEB d. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook e. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre estas se implementaron el Whats App		

Bussines, la creación de perfiles en las redes sociales de Facebook e Instagram y la articulación entre las tres herramientas. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. **7. Consultores HSEQ.** Es una empresa dedicada a la prestación de servicios en seguridad y Salud en el trabajo. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la reestructuración de pagina web y la apropiación de conocimiento en Marketing Digital. Para el cumplimiento de estas actividades se han realizado transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. Las actividades grupales en las que participaron son: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Webinario Plan de Marketing c. Taller Práctico Como hacer marketing en Instagram y Facebook d. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual		

Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la actividad de Whats App Bussines. **8. Agnimani.** Es una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de prendas de vestir, ubicada en el departamento de Sucre. Con esta empresa se proyecto la revisión y optimización de canales digitales, apropiación de conocimiento en plan de marketing digital y apertura de canal digital en Red Social LinkedIn. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Webinario Plan de Marketing c. Taller Práctico Crear campañas de Marketing Digital **9. Agregados y Canteras del Norte.** Es una empresa dedicada a la extracción y comercialización de agregados para la construcción civil, tales como: triturado, base granular, subase granular, arena caliza, entre otros. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación		

de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico Crear una WEB c. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook d. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre ellos se implemento la aplicación de Whats App Bussines, articulación de las redes sociales y activación del botón de Whats App, revisión de los medios pagos a través de la fan Page de Facebook. **10. Calzado Garivaldi.** Es una empresa dedicada a la comercialización de zapatos de cuero para hombre y otros accesorios. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las		

anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre estas se implemento el Whats App Bussines, creación de usuarios en las redes sociales Facebook e Instagram y articulación de las mismas, activación de botón de Whats App. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. 11. **Comercializadora y Productora de Pulpa de Fruta.** Es una empresa a la		

fabricación y comercialización de pulpas de frutas en el municipio de Sucre. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital, optimización del proceso de toma de pedidos a través de formularios digitales ó el carrito de compras de WA Bussines y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, en la empresa se implemento un formulario digital para la toma de pedidos y la aplicación de Whats App Bussines para la empresa. De igual forma se consolido la inscripción del empresario en la plataforma		

de LinkedIn Learning a fin de transferir los conocimientos y apropiación de las herramientas a través de los cursos virtuales que permiten afianzar las temáticas a desarrollar en cada uno de los procesos de la empresa. **12. Lacteos El Llanero.** Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de quesos en el municipio de Guamal en el departamento del Meta. Con esta empresa se proyecto la apertura de canales digitales, la apropiación de conocimiento en Marketing Digital y la optimización de insumos gráficos para las anteriores actividades. Estas actividades se proyectan realizar a través de transferencia de conocimiento para la aplicación de las herramientas, los cuales consistieron en actividades grupales que se desarrollaron a través de los webinar y actividades individuales. En lo que atañe en las actividades grupales de los webinar se desarrollaron los siguientes: a. Taller Práctico en Whats App Bussines b. Taller Práctico como hacer marketing en Instagram y Facebook c. Taller Práctico en Pagina Web y Tienda Virtual Con respecto a las actividades individuales se llevaron a cabo el acompañamiento para la implementación de las temáticas definidas en cada uno de los encuentros grupales, entre estas la implementación del Whats		

App Bussines, la creación de la Fan Page y del pefil en Instagram, la articulación entre las redes sociales y la activación del botón de Whats App.		

Obligación N°.2: Contactar y sensibilizar al empresario para la ejecución de la estrategia de extensionismo tecnológico en cada ciclo de acompañamiento.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación.		

Obligación N°.3: Concertar y medir los indicadores claves de la línea de intervención con el empresario y el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA en cada ciclo de acompañamiento; de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 empresas asesoradas.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación.	✓	

Obligación N°.4: Documentar y consolidar la información del proceso de acuerdo con las solicitudes del dinamizador de extensionismo tecnológico y la Dirección General.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
La información se documento y consolido de acuerdo a las siguientes solicitudes: ✓ Disponer la información en el almacenamiento en la nube One Drive.	Captura de Pantalla Repositorio One Drive con	Marzo

<table>
<tr>
<td>

✓ Disponer la información en una carpeta por empresa
✓ Incluir dentro de las evidencias un formato que recopile todas las capturas de pantalla de las diferentes actividades realizadas.

Con respecto a lo anterior, las evidencias se han alojado en el repositorio dispuesto por la dinamizadora regional conforme al desarrollo de la ruta metodológica, los cuales corresponden:

✓ Acta de Inicio – Nombre de la Empresa (documento en PDF
✓ Informe Diagnóstico Inicial- Nombre de la Empresa en PDF
✓ Acta de concertación de plan de mejora- Nombre de la Empresa en PDF
✓ Indicadores_Plan de Mejora concertado- Nombre de la Empresa con firmas digitales en PDF
✓ Priorización de Areas de Intervención - Nombre de la Empresa
✓ Acta de selección de indicadores – Nombre de a empresa

Los formatos que correspnden a las evidencias de la ruta metodologicas:
<table>
<tr><th>Empresa</th></tr>
<tr><td>Prevenir Ltda</td></tr>
<tr><td>Fruticrem</td></tr>
<tr><td>Geotopcol</td></tr>
<tr><td>Climatizar Ingtermec Ltda</td></tr>
<tr><td>Descúbrete Spa Emocional</td></tr>
<tr><td>Rozquetas Villavicencio</td></tr>
<tr><td>Consultores Hseq Ors Sas</td></tr>
<tr><td>Agnimani S.A.S</td></tr>
<tr><td>Agregados Y Canteras Del Norte S.A.S.</td></tr>
</table>
</td>
<td>Evidencia de la Regional Meta</td>
<td></td>
</tr>
</table>

Calzado Garivaldi			
Comercializadora Y Productora De Pulpa De Frutas			
Lacteos El Llanero			

Obligación N°.5: Diseñar y acompañar la implementación del plan de trabajo para la empresa, a partir de la línea de intervención asignada por el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico del SENA y la distribución de las horas de servicios de extensionismo, de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 empresas asesoradas.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Conforme al plan de trabajo concertado con el empresario se definió las siguientes actividades que corresponderán a la implementación en cada uno de los procesos. Es pertinente mencional que esta actividad se realizó con las doce empresas a las que se les brinda asesoría especializada bajo el concepto de extensionismo tecnológico. La concertación de las actividades de implementación corresponde a: a. Creación de canales digitales que le permitan al empresario la comercialización de los productos b. Apropiar conocimientos en transformación digital c. Herramientas tecnológicas para la optimización de procesos En el informe de evidencias se relaciona el cronograma de atención para la semana del 15 al 19 del mes de marzo.	Captura de pantalla de la cronograma de las actividades	Marzo

Obligación N°.6: Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de intervención de la línea de servicio

Detalle de las actividades realizadas

<table>
<tr><th>Actividad</th><th>Evidencias o Soportes</th><th>Fecha</th></tr>
<tr>
<td>
ara garantizar la información recolectada se dispuso de carpetas por empresa en el almacenamiento en la nube de Microsoft, One Drive, en donde se han alojado los respectivos documentos que evidencian las actividades de la ruta metodologica los cuales corresponden a:

a. Acta de inicio
b. Informe de diagnostico
c. Formato de priorizacion denecesidades
d. Acta de Conceración de plan de mejora
e. Acta de Selección de Indicadores
f. Plan de Mejora

Estos documentos corresponden a cada una de las empresas asignadas y que firmaron acta de inicio para participar en la estrategia mipymesetransoforma, a continuación relaciono las empresas que ya cuentan con sus respectivos documentos:

<table>
<tr><th>Empresa</th></tr>
<tr><td>Prevenir Ltda</td></tr>
<tr><td>Fruticrem</td></tr>
<tr><td>Geotopcol</td></tr>
<tr><td>Climatizar Ingtermec Ltda</td></tr>
<tr><td>Descúbrete Spa Emocional</td></tr>
<tr><td>Rozquetas Villavicencio</td></tr>
<tr><td>Consultores Hseq Ors Sas</td></tr>
<tr><td>Agnimani S.A.S</td></tr>
<tr><td>Agregados Y Canteras Del Norte S.A.S.</td></tr>
<tr><td>Calzado Garivaldi</td></tr>
<tr><td>Comercializadora Y Productora De Pulpa De Frutas</td></tr>
<tr><td>Lacteos El Llanero</td></tr>
</table>

De igual forma se realizó el registro de información en la plataforma dispuesta por la estrategia denominado DYNAMIS, el cual permite hace parte de la
</td>
<td>Captura de documentos drive.

Captura de información en Dynamis.</td>
<td>Marzo</td>
</tr>
</table>

consolidación de la información para reportar a nivel nacional. Frente a lo mencionado se registro el cargo de las siguientes actividades: a. Datos iniciales b. Identificación de Necesidades c. Priorización de Indicadores d. Ruta de Actividades e. Indicadores		

Obligación N°.7: Aplicar la Evaluación de satisfacción a las empresas acompañadas por cada ciclo de intervención de acuerdo con las orientaciones del Dinamizador de Extensionismo Tecnológico, de al menos 12 empresas por cada ciclo de acompañamiento, para un total en el año de como mínimo de 36 encuestas aplicadas de empresas asesoradas.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación		

Obligación N°.8: Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con el enlace de la estrategia Extensionismo Tecnológico de la Dirección General y, a nivel local, con el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico en su región/nodo

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se han adelantado dos (2) reuniones, las cuales se soportan con sus respectivas actas de reuniones, con el fin de socialziar y revisar la metodologia de la estrategia mipymesetransforma con los Empresarios, las mismas se desarrollaron en las siguinetes fechas: REUNIONES SEMANALES	Captura De Actas, Los Pantallazos De La Reunion	Marzo

Fecha: 1 /3 /2021 Hora: 10:00 AM a 12:00 M Contenido: Se realizan la explicación de los siguientes temas: ✓ Terminar las actas de selección de indicadores para poder recopilar la información y subir el viernes 5 de marzo a Dynamis ✓ Cambiar los valores consignados en la línea base de los indicadores en el acta de selección de indicadores ✓ Realizar los ajustes a los informes de autodiagnóstico para subir al repositorio nacional Fecha: 8 /3 /2021 Hora: 8:00 AM a 10:30 AM Contenido: ✓ Se realiza revisión de la fase de implementación, se hacen las correcciones respectivas ✓ Se orienta en la activación de las licencias LinkedIn Learning ✓ Se orienta en los insumos para alimentar la plataforma Dinamix ✓ Se actualiza el registro de asesoría conjunto ✓ Se agenda actividad de Facebook Live con la regional de Sucre el 12 de marzo y el lanzamiento de la convocatoria 3K ✓ Se agentda Asistencia Conjunta para el día 11 de marzo en horario de 5 a 7 pm.		

Obligación N°.9: Participar activamente en las acciones de Extensionismo tecnológico con el equipo Sennova del Centro de Formación y en los espacios que se promuevan en el marco de la estrategia a nivel nacional

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**

En el desarrollo de esta obligación se asistió a las siguientes actividades de Nivel: 1. Fecha de 01 de febrero, reunion con el Dinamizador Nacional Luis guillermo Alvarez. Tema socializacion de la estrategia mipymesetransforma 2021, y actividades operativas de la ruta metoodologica. 2. Fecha: 09 de Febrero: Reunion con la Entidad territorial Gobernacion del Meta- secretaria TIC, a fin de articular alianzas para el acompañamiento de equipo de profesionales TIC en la estrategia Mipymesetransforma. 3. Fecha 10 de febrero. Reunion de socializacion de analisis de los indicaodres y medicion. Tema: revision y analisis del calculo de los indicadores a priorizar con los Empresarios.	**Captura de imagen de las actividades.**	Febrero

Obligación N°.10: En el contexto del programa/Estrategia #MiPymeSetransforma cada Extensionista Tecnológico tendrá a su cargo al menos 36 empresas en cualquier región, localidad o municipio del país asignados y realizará seguimiento al cumplimiento de los resultados de la intervención con cada empresa.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se ha dado cumplimiento a la ejecución de las actividades, en cada una de las Empresas asignadas que corresponden a doce (12) empresas. En este mes se han cargado las respectivas evidencias en one drive dispuesto por el dinamizador Regional y se ha diligenciado diariamente la relación de las actividades ejecutadas con los Empresarios. De igual forma, se han llevado a cabo reuniones semanales con el Equipo de profesionales, con el fin de revisar y socialziar las actividades definidas en la ruta metodologica.	Formato de ejecucion de las activdiades.	Febrero

Obligación N°.11: Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico por cada ciclo de acompañamiento.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación		

Obligación N°.12: Cumplir con las metas asignadas por Dirección General al Centro de Formación

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se esta dando cumplimiento a las actividades propuestas para el mes referente a este informe: Sesibilización, diagnostico, identificación de necesidades, seleccione de indicadores y plan de mejora a las doce (12) asignadas durante el I Ciclo de acompañamiento el cual inició a partir del 01 de febrero hasta el 23 de abril de 2021. Es necesario indicar, que se ha dispuesto y se ha realizado la transferencia de la metodología con cada uno de los Empresarios, los mismso corresponden a:	NA	

Empresa
Prevenir Ltda
Fruticrem
Geotopcol
Climatizar Ingtermec Ltda
Descúbrete Spa Emocional
Rozquetas Villavicencio
Consultores Hseq Ors Sas
Agnimani S.A.S
Agregados Y Canteras Del Norte S.A.S.
Calzado Garivaldi
Comercializadora Y Productora De Pulpa De Frutas

Lacteos El Llanero			

Obligación N°.13: Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se ha garantizado la disponibilidad de tiempo para desarrollar las obligaciones contractuales de 40 horas semanales de acuerdo al cronograma semanal y las actividades del mes de diciembre.	NA	

NOTA: El informe de ejecución del contratista junto con los soportes del caso se pueden verificar en la plataforma SECOP II, proceso de contratación No. RM – PSP – CISM – 075 - 2020, así mismo los documentos físicos hacen parte de la carpeta de supervisión del contrato y del expediente contractual correspondiente.

3.2 Estado y Avance del contrato

El Contrato No. **CO1.PCCNTR.2151340**, se encuentra EN EJECUCIÓN, con un porcentaje de AVANCE del **18.18%**.

4. NOVEDADES O SITUACIONES ANORMALES PRESENTADAS DURANTE EL DESARROLLO DEL CONTRATO

Durante el presente período no se han presentado novedades o situaciones anormales que afecten el desarrollo del contrato.

5. LLAMADAS DE ATENCIÓN AL CONTRATISTA

Durante el presente período no se han presentado llamados de atención al contratista.

6. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA RELACIONADAS CON EL PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL Y APORTES PARAFISCALES

Se verificó el cumplimiento de las obligaciones del contratista con los sistemas de Seguridad Social Integral en salud, pensiones y riesgos laborales, información que se puede evidenciar

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

la planilla de pago de seguridad social No. 9415439074 correspondiente al mes de Febrero 2021 a través de Aportes en Línea.

El presente informe se firma en Villavicencio a los 31 días del mes de **Marzo** de **2021.**

Atentamente,

ANGELA MARCELA SUAREZ RAMIREZ
Profesional G02 Emprendimiento
Supervisor (a) del Contrato
No. CO1.PCCNTR.1578513

LEIDI VIVIANA LADINO LEÓN
C.C. 40.340.122 DE V/CIO
Contratista