PROCESO DE GESTIÓN CONTRACTUAL
ETAPA POS-CONTRACTUAL

ACTA DEL CIERRE DEL EXPEDIENTE

La Subdirección del Centro de la Construcción, solicita se realice el trámite de cierre del expediente contractual, de los contratos a continuación relacionados:

Número(s) de Contrato(s)	Plataforma de publicación			Enlace
	SECOP I:	SECOP II:	TVEC:	
4583014		X		https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.3932734&isFromPublicArea=True&isModal=False

Lo anterior, teniendo en cuenta las siguientes:

CONSIDERACIONES

Ítem	Requisito	Marque con una "X" si cumple.
1	Que, una vez revisada la ejecución contractual, se determinó que el contratista (según corresponda) cumplió con las obligaciones pactadas.	X
2	Que todos los informes del contratista y del supervisor, soportes de ejecución, así como los pagos de seguridad social se encuentran incorporados en el expediente contractual y publicados en el SECOP II	X
3	Que todas las cuentas de cobro y/o facturas del contratista se encuentran en el expediente contractual, publicadas, confirmadas, aprobadas y en estado pagado en el SECOP II, de acuerdo con el plan de pagos establecido en el contrato.	X
4	Que las garantías contractuales se encuentran cargadas, aprobadas y vencidas.	X
5	Que el informe final de ejecución se encuentra incorporado en el expediente contractual y publicado en el SECOP II/TVEC.	X
6	Que el acta de liquidación se encuentra cargada y publicada. (Si aplica)	

Se procede a dejar constancia del cierre del expediente contractual de conformidad con lo dispuesto en el articulo 2.2.1.1.2.4.3 del decreto 1082 de 2015.

Beatriz E. Cobo.
Beatriz Eugenia Cobo García

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Generalidades:

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

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1. PCCNTR.4583014 de 2023

NOMBRE DEL CONTRATISTA: MARTIN EMILIO AMADO BELALCAZAR

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C 94.313.266 de Palmira

OBJETO DEL CONTRATO

Prestación de servicios profesionales de carácter temporal de instructor para impartir formación profesional integral en la red de conocimiento de institucional de pedagogía en el área de conocimiento de emprendimiento los diferentes programas de formación titulada y complementaria del centro de la construcción en la vigencia 2023

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1 Ejecutar las acciones de formación profesional presencial y/o virtual de acuerdo con el objeto contractual con el apoyo de las plataformas y herramientas tecnológicas, el proceso de gestión de la formación profesional, conforme a la programación académica, permitiendo el aseguramiento de la calidad.

2 Participar en los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas o redes tecnológicas afines, de acuerdo con el proceso de gestión de la formación profesional integral. (Si aplica).

3 Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada. (si aplica)

4 Realizar el seguimiento del proceso formativo de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la coordinación académica en los formatos y tiempos establecidos. (si aplica)

5	Realizar seguimiento a la etapa productiva a través de las herramientas y el procedimiento dispuesto por la entidad. (Si aplica)
6	Emitir los juicios evaluativos durante el proceso de formación de conformidad con la programación asignada en el Centro de la Construcción
7	Cumplir con los procedimientos establecidos por la entidad en el sistema Integrado de gestión y autocontrol y los registros inherentes al proceso de gestión de la formación profesional (si aplica)
8	Realizar informes de la ejecución del contrato antes de finalizar el contrato.
9	Participar en procesos de Inducción, reinducción y entrenamiento programados por el centro de formación. (Si aplica)
10	Participar en la estructuración y ejecución de los proyectos de investigación del Centro de la Construcción (Si aplica)
11	Realizar certificación de competencias laborales en las normas: “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" y “COORDINAR PLANES DE MEJORAMIENTO” con plazo máximo a julio 31 de 2023. Para los instructores que se contraten con fecha posterior a la última convocatoria que realice el SENA no estarán obligados a aportar el certificado o la evidencia de la inscripción.
12	Dar cumplimiento a los protocolos de bioseguridad, para la prevención, mitigación y manejo del COVID-19 establecidos por el SENA.
13	Participar en acciones de diseño y desarrollo curricular, documentación condiciones de calidad para autoevaluación y obtención registros calificados. (si aplica)
14	Realizar acompañamiento a los aprendices en el desarrollo de las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz (si aplica)
15	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado,
16	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual

LUGAR DE EJECUCIÓN: Cali

PLAZO DE EJECUCIÓN: *Será hasta el 15 de diciembre de 2023*

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **____8__ DE ___02__ DE ___2023___**

(Día) (Mes) (Año)

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **___15__DE ____12_____ DE ___2023_**

(Día) (Mes) (Año)

VIGENCIA DEL CONTRATO: 10 MESES 8 DIAS

VALOR DEL CONTRATO: Se fija como valor total del contrato la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES SESENTA MIL SETECIENTOS OCHENTA Y OCHO PESOS MCTE ($ 42.060.788). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2023 por valor de TRES MILLONES CIENTO CUARENTA MIL NOVECIENTOS TRES VEINTINCINCO PESOS M/CTE ($3.140.903).b)Nueve (09) pagos iguales por los meses de (marzo) a (noviembre) de 2023, por valor de CUATRO MILLONES NOVENTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS TREINTA PESOS MCTE ($4.096.830) cada uno) b) Un último pago correspondiente al mes de diciembre de 2023 por valor de DOS MILLONES CUARENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS QUINCE PESOS M/CTE ($2.048.415).

SUPERVISOR: NELSON ALCALDE OSPINA

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: C.C *16.784.805*

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_X__

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$.*42.060.788.*
Valor Ejecutado	$.*42.060.788.*
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Impartir formación de Emprendimiento en las siguientes fichas:

PRIMER TRIMESTRE:

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2669963 de Técnico en Emprendimiento y Fomento Empresarial.

COMPETENCIA: Fomentar cultura emprendedora según características y competencias personales.

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDO: 16 aprobados.

FORTALEZAS: Un grupo muy participativo, algunos tenían emprendimiento y llevan muchos años laborando, se destacan por tener buenas ideas y amplia experiencia.

DEBILIDADES: Tiempo muy corto lo cual dificulta profundizar más en los conocimientos.
AVANCES: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.
PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

Participar en planeación de seguimiento de etapa productiva en las fichas 2278250, 2278249, 2245651, 2245650, 2233188, Acordar visitas en las fichas con los jefes inmediatos y realizar el seguimiento sobre el desempeño de los aprendices en esta etapa.

FORTALEZAS: Los aprendices en general se destacan por ser muy buenos y diligentes, algunos los dejan laborando, muchos se destacan por su liderazgo.

DEBILIDADES: Algunos jefes inmediatos por falta de disponibilidad de tiempo postergaban mucho las visitas dificultando un poco el proceso.

AVANCES: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.

PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

SEGUNDO TRIMESTRE:

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2725942 Curso complementario de Comportamiento Emprendedor

COMPETENCIA: Fomentar cultura emprendedora según características y competencias personales.

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

FORTALEZAS: Un grupo muy participativo, algunos tenían emprendimiento y llevan muchos años laborando, se destacan por tener buenas ideas y amplia experiencia.

DEBILIDADES: Tiempo muy corto, lo que dificulta la profundización en algunos conocimientos.

AVANCES: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.

PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2600733.Técnico en Catastro.

COMPETENCIA:
Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.

Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social

Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado

Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social

Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDO: 16 aprobados.

FORTALEZAS: Es un grupo que tiene amplios conocimientos y experiencia en su formación de Catastro lo cual facilita la creación de ideas de negocio, el grupo quiere conformar una empresa que brinde servicios en catastro multiactivo y tienen contactos con entidades gubernamentales para llevarla a cabo.

DEBILIDADES: Por encontrarse en Buenaventura por orden de coordinación se realizó de forma virtual**.**
ALCANCES: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocio, Formato Lienzo Canvas, Plan de Negocios.
PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.
.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2748434 de Tecnólogo de Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.

COMPETENCIA: promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social

RESULTADO DE APRENDIZAJE: asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.
JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDO: 22 aprobados.

FORTALEZAS: Es un grupo muy dispuesto y con grandes expectativas, con muchas ideas, se realiza una feria de emprendimiento donde se exhiben productos que los mismos aprendices elaboran y obtienen algunas ganancias de esa actividad.

DEBILIDADES: Por ser un grupo numeroso en el ambiente donde se ubicaron era muy pequeño, lo cual dificultaba el tránsito, había mucho calor y el mobiliario no alcanzaba; en el ambiente no había computadores lo cual dificultó la realización de actividades que lo requerían.

ALCANCES: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios
PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

SEGUIMIENTO EN ETAPA PRODUCTIVA

Participar en planeación de seguimiento de etapa productiva; acordar con el ente coformador de los aprendices y realizar visitas de seguimiento y evaluación, en las fichas 2278250, 2278249, 2245651, 2245650, 2233188, 2516242, 2342518, 2245651. 2324207.2324208, 2324516 pertenecientes al Tecnólogo en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.

AVANCES: Revisión con el equipo ejecutor del proceso de seguimiento etapa práctica de los aprendices del programa Tecnólogo en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social y aprobación de certificación de las fichas 2245651, 2245650, 2233188 y 2245678.

FORTALEZAS: Gran desempeño por parte de los aprendices en las empresas donde se encuentran realizando su etapa productiva**,** demostrando que su formación en el Sena ha sido de gran calidad.

DEBILIDADES: A algunos aprendices no se les había realizado ninguna visita por parte de los instructores designados y se tuvo que programar dándoles prioridad debido a que ya habían finalizado o estaban finalizando su etapa productiva lo cual retrasó el trabajo para cumplir con las visitas programadas de las fichas asignadas y que se encuentran en estado de formación.

Se realizó el informe del inventario de los aprendices que se encuentran en Etapa Productiva, solicitud realizada por coordinación.

PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

COMPETENCIA: Etapa Práctica.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Aplicar en los problemas reales del sector productivo los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación**.**

JUICIO DE EVALUACIÓN: El instructor asignado fue el encargado de realizar el juicio de evaluación, una vez efectuada la revisión de que toda la documentación correspondiente a visitas, bitácoras y resultados de aprendizaje se hayan cumplido a satisfacción por parte de los aprendices.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2779698 Curso complementario de Comportamiento Emprendedor

COMPETENCIA: Fomentar cultura emprendedora según características y competencias personales.

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

- Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

FORTALEZAS: Es un grupo muy dispuesto y con grandes expectativas, tienen con muchas ideas, se realiza una feria de emprendimiento donde se exhiben productos que los mismos aprendices elaboran y obtienen algunas ganancias de esa actividad.

DEBILIDADES: Por ser un grupo numeroso en el ambiente donde se ubicaron era muy pequeño, lo cual dificultaba el tránsito, había mucho calor y el mobiliario no alcanzaba; en el ambiente no había computadores lo cual dificultó la realización de actividades que lo requerían.

ALCANCES: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios, Lienzo Canvas, Plan de Negocios.

PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

TERCER TRIMESTRE:

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2600637 de Tecnólogo en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.

COMPETENCIA: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.

JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDO: 20 aprobados.

FORTALEZAS: Es un grupo muy participativo y trabajador, sus unidades productivas tienen mucha creatividad.

DEBILIDADES: Es una ficha que es muy conflictiva, se divide en dos bandos por sucesos ocurridos en el pasado.

AVANCES: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Estrategias de mercadeo, estrategias de ventas, estrategias de precios, ciclo de vida del producto, manejo de proveedores, cómo hallar el margen de utilidad de un producto, publicidad.

PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2600640 de Tecnólogo en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.

COMPETENCIA: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios

RESULTADO DE APRENDIZAJE:
Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.

JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDOS:

FORTALEZAS: Es un grupo participativo, algunos realizan sus actividades de forma muy rápida, sus ideas de negocio van relacionadas con sus conocimientos previos, lo cual les da autoridad para hablar sobre el tema.

DEBILIDADES; Son conflictivos, algunos quieren tomarse la vocería de todos, hay mucha competencia personal.

ALCANCE: Se realizaron actividades y evidencias de estrategias de mercadeo, estrategias de ventas, ciclo de vida del producto, proveedores, estrategia de precios, Estrategias de publicidad.
PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2673387de Tecnólogo en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.

COMPETENCIA: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

RESULTADO DE APRENDIZAJE:
Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.

JUICIOS DE EVALUACIÓN EMITIDOS: 11 Aprobados.

FORTALEZAS: Es un grupo muy unido y participativo, entre todos se colaboran, se ve muy buena disposición para trabajar en la formación, sus ideas de negocio son creativas.

DEBILIDADES: Fue poco el tiempo de formación en la semana (2 horas).

ALCANCES: Se realizaron las siguientes actividades y evidencias: Planeación Estratégica, concepto, matriz FODA cruzada, estrategias, políticas de la unidad productiva.

PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2802485 Curso complementario de Servicio al Cliente en la Personería de Yumbo.

COMPETENCIA: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa vigente**.**

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización.

Prestar servicio al cliente teniendo en cuenta políticas de la organización.

JUICIOS DE EVALUACIÓN EMITIDOS: 6 Aprobados**.**

FORTALEZAS: Son funcionarios de la Personería, que conocen su labor y colocan en práctica lo impartido en la formación**,** se hacen actividades de aprendizaje, cada funcionario emplea lo aprendido en su función.

DEBILIDADES: Cuando no hubo legalización de viáticos se tuvo que tomar otras alternativas para que se no se interrumpiera la formación.

ALCANCES: Se realizaron las siguientes actividades y evidencias: ciclo del servicio, detectar momentos de verdad del ciclo, etiqueta y protocolo, triángulo del servicio, trazabilidad del servicio, requerimientos, encuestas, tipos de clientes y cómo tratarlos**.**

PENDIENTES: No quedaron resultados de aprendizaje ni actividades pendientes, el alcance y la formación se realizó en un 100%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2831659 Curso complementario de Comportamiento Emprendedor.

COMPETENCIA: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Asumir las actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDOS: 4 Aprobados.

FORTALEZAS: Son personas emprendedoras, algunas ya tienen o han tenido experiencia en crear emprendimientos, la idea de una de ellas es presentar un proyecto para el fondo Emprender.

DEBILIDADES: La directora de la fundación y sus colaboradoras hicieron convocatoria para que muchas personas realizaran el curso, pero fueron pocas las señoras y jóvenes que lo hicieron**.**

ALCANCE: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.
PENDIENTES: No hay actividades ni evidencias pendientes, el resultado de aprendizaje y formación lograda es del 100%

CUARTO TRIMESTRE:

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2748434 de Tecnólogo en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.

COMPETENCIA: Estructurar cargos y competencias según direccionamiento estratégico y normatividad vigente**.**

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Organizar niveles ocupacionales determinando autoridad y responsabilidad en la organización.

Establecer los rangos salariales del personal requerido en el desarrollo del proyecto.

JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDOS: Aún no se han realizado juicios evaluativos porque no se ha terminado la formación**.**

FORTALEZAS: Es un grupo siempre dispuesto a trabajar, en general participan de las actividades, realizan sus evidencias y socializan su trabajo;

DEBILIDADES: Algunos manifiestan que no es la profesión que les llama la atención, aunque aun así cumplen con sus actividades.

ALCANCES: Se realizaron las siguientes actividades y evidencias: historia de la Administración y su importancia, matriz FODA cruzada, identificación de problemas y alternativas de solución, entorno organizacional – matriz PESTEL, estrategias y políticas empresariales, tipos de organización, estructura organizacional, dirección: estilos de liderazgo, comunicación, control.

PENDIENTES: Queda terminar el trabajo final y socializarlo, se encuentra realizado en un 96%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2776287 de Manejo Integral de residuos sólidos.

COMPETENCIA: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social**.**

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Asumir las actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

JUICIO DE EVALUACIÓN EMITIDOS: Aun no se han emitido juicios evaluativos porque no se ha finalizado la formación.

FORTALEZAS: Es un grupo muy dispuesto, tienen buenas ideas de negocio, algunas trabajan en labores de tipo comunitario y son líderes sociales que ya han trabajado en proyectos productivos.

DEBILIDADES: En el salón comunal donde se da la formación no hay disponibilidad de equipos de cómputo lo cual dificulta un poco la formación al realizar investigaciones.

ALCANCE: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.
PENDIENTES: Queda terminar el trabajo final y socializarlo, se encuentra realizado en un 98%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2699280 de Monitoreo Ambiental.

COMPETENCIA: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil profesional y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social

Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado

Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social

Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

ALCANCE: as evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.

PENDIENTES: Queda terminar el trabajo final y socializarlo, se encuentra realizado en un 95%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2713142 de Técnico en Sistemas Eléctricos Residenciales y Comerciales.

COMPETENCIA: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**.**

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

JUICIOS DE EVALUACIÓN EMITIDOS: Aún no se han realizado juicios evaluativos porque no se ha terminado la formación

F**ORTALEZAS**: Es un grupo muy trabajador, preguntan cuando tienen dudas y se plantean debates entre sí proponiendo alternativas viables de solución.

DEBILIDADES: Por ser un grupo de jóvenes no tienen experiencia en crear emprendimientos por ello se les dificulta en proponer ideas de negocios.

ALCANCE: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.
PENDIENTES: Queda terminar el trabajo final y socializarlo, se encuentra realizado en un 97%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2713141 de Técnico en Mantenimiento e Instalación de Sistemas Solares Fotovoltaicos.

COMPETENCIA: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social**.**

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Asumir las actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

JUICIOS DE EVALUACIÓN EMITIDOS: Aún no se han realizado juicios evaluativos porque no se ha terminado la formación

FORTALEZAS: Es un grupo donde hay gente mayor con amplia experiencia en el área laboral, y realizan buenas ideas de negocios, son muy dispuestos para trabajar.

DEBILIDADES: Por darse la formación los días lunes, los festivos no se impartía dicha formación.

ALCANCE: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.

PENDIENTES: Queda terminar el trabajo final y socializarlo, se encuentra realizado en un 98%.

FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2875267 de Comportamiento Emprendedor.

COMPETENCIA: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación

JUICIOS DE EVALUACIÓN EMITIDOS: Aún no se han realizado juicios evaluativos porque no se ha terminado la formación

FORTALEZAS: Es un grupo con amplia experiencia y buenas ideas de negocios.

DEBILIDADES: Es un grupo un tanto desigual en edades y por ser numeroso algunos les dan temor preguntar y se opta por dirigirse a ellos en forma individual.

ALCANCE: Las evidencias que se dieron en la formación fueron: Diana de valoración de Características emprendedoras personales, La Encrucijada donde se plantea la visión emprendedora, matriz FODA personal., estrategias de negociación, ideas de negocios.

PENDIENTES: Queda terminar el trabajo final y socializarlo, se encuentra realizado en un 98%.

Se realizaron actividades de alistamiento de acuerdo con las directrices del centro de formación
Se realizó la certificación de competencias laborales: Código norma 240201056 orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa. Versión 2.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(*especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)* **El instructor cumple con las obligaciones contractuales.**

SANCIONES: SI___ NO__X_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI__X NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO_X_ REGULAR__ INSUFICIENTE__

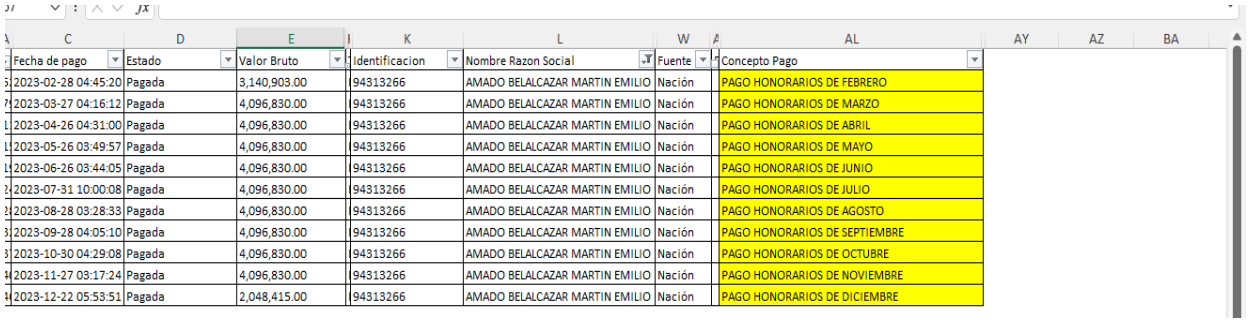
Atentamente,

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

NELSON ALCALDE OSPINA
Profesional Grado 02
Centro de la Construcción
SENA – VALLE DEL CAUCA

8. Control de cambios

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



C	D	E	K	L	W	AL	AY	AZ	BA
Fecha de pago	Estado	Valor Bruto	Identificacion	Nombre Razon Social	Fuente	Concepto Pago			
2023-02-28 04:45:20	Pagada	3,140,903.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE FEBRERO			
2023-03-27 04:16:12	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE MARZO			
2023-04-26 04:31:00	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE ABRIL			
2023-05-26 03:49:57	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE MAYO			
2023-06-26 03:44:05	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE JUNIO			
2023-07-31 10:00:08	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE JULIO			
2023-08-28 03:28:33	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE AGOSTO			
2023-09-28 04:05:10	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE SEPTIEMBRE			
2023-10-30 04:29:08	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE OCTUBRE			
2023-11-27 03:17:24	Pagada	4,096,830.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE NOVIEMBRE			
2023-12-22 05:53:51	Pagada	2,048,415.00	94313266	AMADO BELALCAZAR MARTIN EMILIO	Nación	PAGO HONORARIOS DE DICIEMBRE			