



<b>PROCESO</b>					
<b>GESTIÓN CONTRACTUAL</b>					
<b>NOMBRE DEL FORMATO</b>					
<b>INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL</b>					
<b>CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN</b>					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

**Abril de 2026**

**Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol**



## CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	
---------	---	---------------------	--	-------------------	--

### INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Medellín, 30 de abril de 2026

Señora

**Ubemid Yolima Ferrín Rojas**

Supervisor(a) contrato nro. CO1.PCCNTR.9020177 de 2026

**Cargo: Profesional G02**

Centro de comercio – Regional Antioquia

Ciudad

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual abril 2026

**Referencia:** CO1.PCCNTR.9020177 DE 2026

Camilo Andrés Orjuela Velásquez, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 1020393020, en mi calidad de contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago:** Se fija como valor total para el contrato la suma de \$ 53.393.000 Esta suma será pagada por el SENA a cada uno de los contratistas en mensualidades vencidas por valor de \$4.990.000 y un último pago por los 21 días del mes de diciembre de \$ 3.493.000.

**Plazo:** Será hasta el 21 de diciembre de 2026.

**Objeto:** Objeto: 5\_9301\_23 Prestar servicios profesionales para apoyar en el desarrollo de las actividades de Evaluación de Competencias Laborales en las funciones productivas o áreas clave: Gestión Administrativa, Mercadeo, industria de la comunicación Gráfica y Turismo, así como para la construcción de instrumentos de evaluación o revisión técnica, en el área o estrategia técnica de su dominio, en el Centro de Comercio, conforme a los lineamientos establecidos por la Entidad, orientado al cumplimiento de las metas establecidas en este servicio misional del Sena.



## Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Contribuir al desarrollo de las actividades de la evaluación de competencias laborales, en el marco de los proyectos establecidos en la programación anual del centro de formación, conforme con los lineamientos y la metodología definidos en el proceso Gestión de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales del SENA.	"Esta actividad no se requirió para este periodo"	"Esta actividad no se requirió para este periodo"
2	Participar en la transferencia de conocimientos y reuniones del proceso gestión de evaluación y Certificación de Competencias Laborales del SENA en que sea requerido.	Participé de la transferencia de conocimiento de IA para la construcción de instrumentos de evaluación con Inteligencia artificial. Participé en el Comité ECCL y en la reunión del Equipo ECCL el día 08 de abril.	EVIDENCIAS 1 Y 4
3	Construir y entregar mínimo un proyecto de instrumentos de evaluación sobre la(s) norma (s) sectoriales de competencia laboral en la(s) que va a evaluar, o en las que tenga dominio técnico, por cada 4 meses de contrato, de acuerdo con los lineamientos y la metodología del proceso Gestión de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales del SENA. Para los evaluadores que cuenten con menos de 4 meses de contrato, deben construir ítems y/o indicadores de desempeño y producto, proporcional a los meses de contratación, en concertación con el dinamizador de instrumentos para ECCL asignado.	Realicé la construcción de ítems para el instrumento de evaluación en la Norma: 260101071 - 2 - Negociar portafolio de acuerdo con estrategia comercial y categorías de productos y servicios. Se entrega para revisión técnica.	EVIDENCIA 2
4	Contribuir al cumplimiento de las metas asociadas a los indicadores del proceso GECCL del Centro de Formación, mediante la realización de evaluaciones de competencias laborales en promedio mensual, conforme con los lineamientos de apertura definidos en el complemento a esta circular, en articulación con las estrategias CampeSENA, Economía Popular y proyectos Regulares, durante la ejecución del contrato.	-Realicé Evaluación del Grupo 3 en el proyecto P134 con la con la organización Expertos Seguridad, en la NSCL 210601020; toma de evidencias de conocimiento, desempeño y producto y disposición de la información obtenida durante la evaluación. Expertos Seguridad en la norma de Atención al cliente	EVIDENCIA 3 DSNFT/ ECCL/ Determinación/ Grupos/ proyecto 2026-05-9301-1091-P896 G1 -Archivo ECCL/ 77 Procesos de ECCL/2026.



5	Participar en mesas técnicas de trabajo sobre el aseguramiento de la calidad de los ítems e indicadores de evaluación, cuando sea convocado por el grupo de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales de la DSNFT.	No se requirió la realización de esta actividad.	No aplica.
6	Contribuir en la elaboración de informes, reportes y demás documentos relacionados con el desarrollo del proceso de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales, incluyendo el análisis cualitativo de fortalezas y debilidades por proyecto evaluado, y la documentación de casos de éxito para su socialización con el dinamizador ECCL del centro de formación.	-Suminé la información requerida para la elaboración del informe cualitativo del proyecto P134 G3 con la organización Expertos Seguridad en la NSCL 210601020.  -Envío de reportes correspondientes a la fase de evaluación, y las novedades presentadas en el proyecto P134 G3	-Correos electrónicos a la Dinamizadora reportando resultados y novedades Presentadas.
7	Informar sobre los resultados de la evaluación de competencias laborales, dentro de los 3 días hábiles siguientes a su realización y apoyar la atención de reclamaciones a que haya lugar, de acuerdo con los lineamientos establecidos por el SENA.	-Notificación de resultados a los candidatos en tiempo real, con los resultados de las valoraciones obtenidas en el proyecto P896 con la organización Enecon en la NSCL 210601020.	EVIDENCIA 5 Notificaciones enviadas por medio del aplicativo DSNFT. /Correos electrónicos enviados a los candidatos.
8	Apoyar en el registro y validación de información de la Evaluación y Certificación de Competencias Laborales en el Sistema de Información DSNFT, en articulación con el apoyo administrativo, incluyendo el cargue y conformación de los expedientes con los documentos de los candidatos, cuando sea necesario.	Se realizó la validación de la información registrada en el aplicativo DSNFT, para los candidatos del proyecto 134 G3 con la organización Expertos Seguridad en la NSCL 210601020.  Se efectuó entrega de la información generada durante la fase de evaluación del proyecto 134 G3. con el objetivo de que el apoyo administrativo realice el cargue en el sistema correspondiente	EVIDENCIA 6
9	Participar y apoyar la implementación del Plan Tecnológico 2024–2034, en las actividades y el plan de trabajo propuesto por el Equipo de Previos del Centro de Formación, de acuerdo con lo solicitado	“Esta actividad no se requirió para este periodo”	No aplica



La información relacionada con desplazamientos que dan lugar al pago de viáticos no aplica para este periodo.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: imágenes electrónicas enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, dejo constancia de que no se realizaron desplazamientos que dieran lugar al pago de viáticos, además, adjunto el formato GF con la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **6009628290 por medio de SOI** referente al mes de marzo de 2026

Cordialmente,

**CAMILO ANDRÉS ORJUELA VELÁSQUEZ**

Contratista

CC. 1020393020

**YULIMA FERRÍN ROJAS**

Supervisor del Contrato No. CO1.PCCNTR.9020177 de 2026



## EVIDENCIA 1

### Trasferencia de conocimiento de IA para la construcción de instrumentos de evaluación con Inteligencia artificial



## EVIDENCIA 2

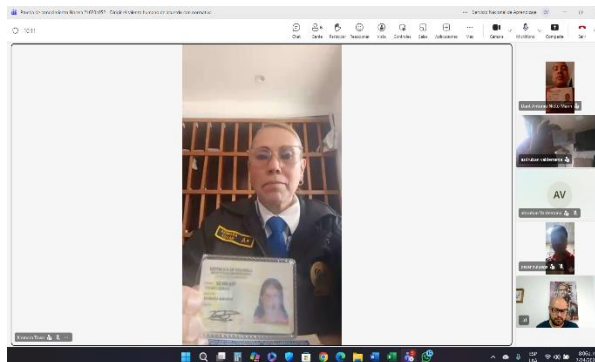
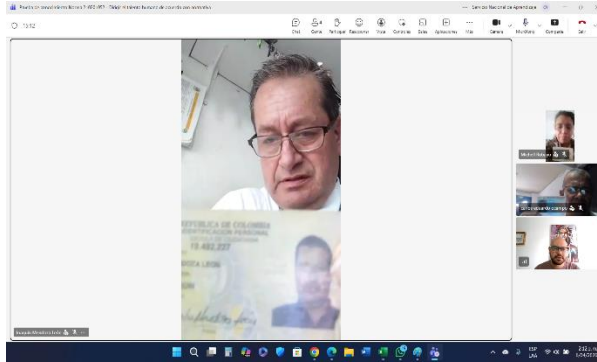
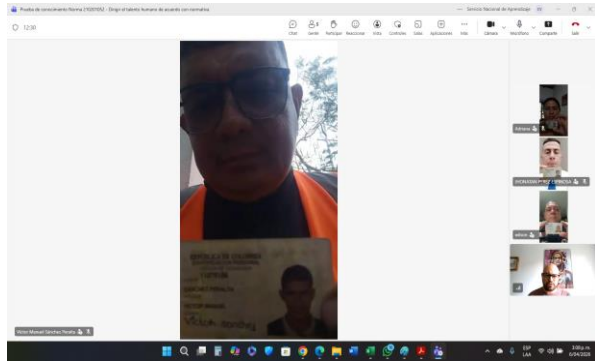
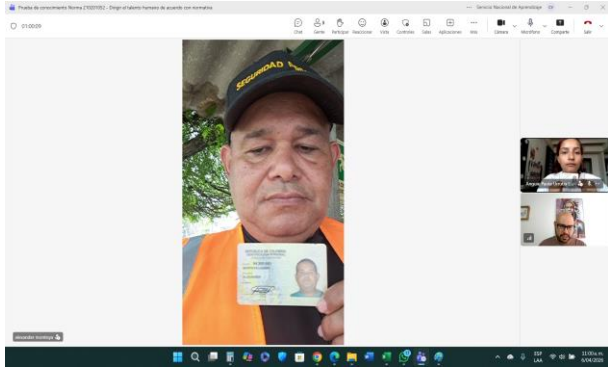
### Avance en la construcción de instrumentos de evaluación en este mes de abril en la norma 260101071 - 2 - Negociar portafolio de acuerdo con estrategia comercial y categorías de productos y servicios

	A	B	F	G	H	I
21	b - Perfil del cliente: concepto, tipos de necesidades, variables de caracterización y segmentación, estructura, datos del cliente	14-La determinación del perfil del cliente corresponde con objetivos estratégicos y contexto de negocia	12. Las empresas deben tener claras las estrategias de ventas, por ejemplo, para aquellos clientes que compran por primera vez es muy importante para la empresa conocer sus motivaciones y necesidades que le han llevado a ello. Con esto, se podría determinar el perfil del cliente desde las condiciones de edad, género, ubicación, nivel educativo. Así, empezamos a acercarnos al concepto de segmentación.	A. Comportamentales. B. Psicológicas. C. Necesidades. D. Demográficas.	Clave respuesta D	Google Books. <a href="https://www.google.com/books/edition/Comercializaci%C3%B3n_de_productos_y_serviciA1E4AAQ26A17n1-e51gbyv18dptipos-de-clientes8qgPTZ78printsecfionkcover">https://www.google.com/books/edition/Comercializaci%C3%B3n_de_productos_y_serviciA1E4AAQ26A17n1-e51gbyv18dptipos-de-clientes8qgPTZ78printsecfionkcover</a>
22	b - Perfil del cliente: concepto, tipos de necesidades, variables de caracterización y segmentación, estructura, datos del cliente	15-La clasificación del tipo de cliente corresponde con objetivos estratégicos y contexto de negociación	13. En las áreas de mercados de las empresas que venden al cliente final deben perfilar los clientes basados en sus personalidades, hábitos de compra y comportamientos. De manera que, al clasificar el tipo de cliente debe corresponder con los objetivos estratégicos y el contexto del negocio. Por lo tanto, una empresa que vende a los clientes finales se considera	A. B2B B. B2C C. B2B D. C2C	Clave respuesta C	¿Qué es un perfil de cliente? Guía, ejemplos y plantillas. (2024, 22 mayo). Zendesk. <a href="https://www.zendesk.es/blog/crear-data-rich-customer-profile#">https://www.zendesk.es/blog/crear-data-rich-customer-profile#</a>
23	b - Perfil del cliente: concepto, tipos de necesidades, variables de caracterización y segmentación, estructura, datos del cliente	13-El intercambio de información está acorde con perfil del cliente y políticas estratégicas	14 Una compañía debe realizar un análisis de sus clientes; la elaboración de perfiles de cliente es el proceso que utilizan las empresas para crear segmentación de sus clientes. Al intercambiar información con ellos debe basarse dado a su propio perfil y las políticas estratégicas. Por consiguiente, gracias a la elaboración de perfiles se puede conocer sus	A. Motivaciones. B. Perfiles. C. Inquietudes. D. Preguntas.	Clave respuesta A	¿Qué es un perfil de cliente? Guía, ejemplos y plantillas. (2024, 22 mayo). Zendesk. <a href="https://www.zendesk.es/blog/crear-data-rich-customer-profile#">https://www.zendesk.es/blog/crear-data-rich-customer-profile#</a>
24	b - Perfil del cliente: concepto, tipos de necesidades, variables de caracterización y segmentación, estructura, datos del cliente	13-El intercambio de información está acorde con perfil del cliente y políticas estratégicas	15. Las empresas deben conocer los perfiles de sus clientes de manera clara y detallada. Uno de los perfiles de los clientes son aquellos que sus relaciones suelen basarse en negociaciones de largo plazo, productos o servicios personalizados y que resuelvan problemas o agregan valor a sus operaciones. De manera que, al momento de intercambiar información proveedor - cliente es posible identificar que se trata de una empresa.	A. A2C B. B2B C. B2C D. C2A	Clave respuesta B	¿Qué son los Negocios B2B y cómo funcionan? + Ejemplos. (2022, 3 octubre). Shopify. <a href="https://www.shopify.com/es/blog/commerce-b2b-que-es-como-empezar?utm-b2b=adid=555806302794&amp;campaign_id=15436645093&amp;utm_medium=op&amp;utm_source=google&amp;utm_campaign=google&amp;utm_term=google&amp;utm_content=10&amp;ad_campaign_id=15436645093&amp;ad=DATA&amp;ad=1m%v1k21C7Q4uVvV3PvZ6goid=CJKCCQv30EhDDAR&amp;ls=ChO3uPFyJh6SNVhBzN6lzZvV1kuhoqR9UJENv2VhCyURUNa6gT7EAL_w_cB">https://www.shopify.com/es/blog/commerce-b2b-que-es-como-empezar?utm-b2b=adid=555806302794&amp;campaign_id=15436645093&amp;utm_medium=op&amp;utm_source=google&amp;utm_campaign=google&amp;utm_term=google&amp;utm_content=10&amp;ad_campaign_id=15436645093&amp;ad=DATA&amp;ad=1m%v1k21C7Q4uVvV3PvZ6goid=CJKCCQv30EhDDAR&amp;ls=ChO3uPFyJh6SNVhBzN6lzZvV1kuhoqR9UJENv2VhCyURUNa6gT7EAL_w_cB</a>
25	b - Perfil del cliente: concepto, tipos de necesidades, variables de caracterización y segmentación, estructura, datos del cliente	11-El cotejo de la política comercial está acorde con requerimientos de la negociación y necesidades de	16. Una empresa exportadora de aguacate está catalogada como PYME determinada por su número de empleados y el valor de sus activos. Al momento de cotejar las políticas comerciales debe cumplir con los requerimientos de la negociación y necesidades del cliente. Es por esto, que una de esas políticas comerciales a nivel nacional la determina el	A. RUT B. CA C. Senado D. Congreso	Clave respuesta D	Green, F. (2025, 30 marzo). Requisitos para exportación de aguacate Hass desde Colombia   Fruity Green. Fruity Green. <a href="https://fruitygreen.com/requisitos-para-exportacion-de-aguacate-hass-desde-colombia/">https://fruitygreen.com/requisitos-para-exportacion-de-aguacate-hass-desde-colombia/</a>
			17. Una empresa que vende un servicio de transmisión			Staff, C. (2023, 29 noviembre). ¿Qué es la segmentación de clientes? + Cómo crear a segmentos de clientes. Coursera.



### EVIDENCIA 3

Ejecución de pruebas de conocimiento al personal de la empresa Expertos Seguridad en la norma de Atención al cliente.



### EVIDENCIA 4

Asistencia al comité trimestral de resultados y seguimiento de indicadores





EVIDENCIA 5

Notificación de resultados a candidatos desde la plataforma valoración inicial prueba de conocimiento.

Número Identificación:

Nombre:

El proceso de envío de correos ha finalizado. X

**Deseleccionar** **Notificar Valoración Inicial**

Nro	Número Identificación	Nombre	E-mail	Notificación de Cronograma	Notificar Valoración Inicial
<input type="checkbox"/>	1	MARTINEZ HERNANDEZ FERNEY HUMBERTO	1067095061 MFERNEY439@GMAIL.COM	30/03/2026	Con/Des/Pro Sin notific
<input type="checkbox"/>	2	MARTINEZ LOPEZ RONNY ALBERTO	1129568002 ronmartin0523@hotmail.com	30/03/2026	Con/Des/Pro Sin notific
<input checked="" type="checkbox"/>	3	MEJIA MEJIA JAIME HERNAN	15343110 JAIMEMEJIA1608@OUTLOOK.COM	30/03/2026	Con: Sin notificar, Des: 10/04/2026, Pro: 10/04/2026
<input checked="" type="checkbox"/>	4	MENDOZA LEON JOAQUIN	19492227 jomele182@gmail.com	30/03/2026	Con: 10/04/2026, Des: S notificar, Pro: Sin notifi

EVIDENCIA 6

Registro en el sistema de los resultados de conocimiento para cada candidato

	C	D	P	O	Nro	Nombre	Identificación	Estado	Resultados	Notificación	Acción	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	10	ORDÓÑEZ JIMENEZ ROLANDO RAFAEL	8572226	Activo	0	Parcial (Con: 52.0000 %)	Vacio	Vacio
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	11	ORTEGA NARVAEZ ADRIANA CAROLINA	1102864071	Activo	0	Parcial (Con: 43.0000 %)	Vacio	Vacio
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	12	ORTIZ ALVARADO CLAUDIA LORENA	1061770783	Activo	0	Parcial (Con: 95.0000 %)	Vacio	Vacio
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	13	OSORIO CORREA GERMAN	75083858	Retirado	1	Parcial (Des: 100.0000 % - Pro: 100.0000 %)	Vacio	Vacio
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	14	OSPINA JIMENEZ YESID	5826422	Activo	0	Parcial (Con: 86.0000 %)	Vacio	Vacio
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	15	PABA AREVALO JAIRO GREGORIO	85204638	Activo	0	Parcial (Con: 43.0000 %)	Vacio	Vacio

**Abrir Chat**