



PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada	X	Pública Reservada	

Abril de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada	X	Pública Reservada	

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Guadalajara de Buga, mayo de 2026

Señor (a)

MYRIAM ISABEL CÓRDOBA BELALCAZAR

Supervisor(a) contrato nro. CO1.PCCNTR. 9118066

Coordinador Académico

Centro Agropecuario de Buga

Guadalajara de Buga

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes mayo del año 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.9118066 del año 2026

Cristhian Alexis González Carvajal, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1115074376 de Guadalajara de Buga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el área de Campesena, 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: El valor total del presente contrato asciende a la suma de Cuarenta y siete millones doscientos diecisiete mil ochenta y tres PESOS M/CTE. (\$ 47.217.083), discriminados así: a) Un primer pago correspondiente a la fracción del mes de febrero de 2026 por valor de Cuatro millones, quinientos setenta y nueve mil, quinientos ochenta y tres PESOS M/CTE (\$ 4.579.583). b) Nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2026, por valor de Cuatro millones, setecientos treinta y siete mil, quinientos M/CTE. (\$ 4.737.500).

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2026.

Objeto: Prestar servicios profesionales como Instructor en el marco de la Estrategia CampeSENA, orientando procesos de formación profesional integral, pertinente y flexible, dirigidos a la población campesina y sus organizaciones, en áreas agropecuarias y afines, mediante metodologías presenciales, a



distancia y/o en ambientes móviles, garantizando el desarrollo de competencias técnicas, tecnológicas y socio-productivas, conforme a los lineamientos institucionales del SENA.

Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	<u>Ejecutar actividades formativas en programas titulados y complementarios, aplicando lineamientos pedagógicos, normativos y de calidad del SENA y la Estrategia CampeSENA, en modalidades presenciales, a distancia y en ambientes móviles.</u>	<p>Se realizaron sesiones de formación profesional integral y de acompañamiento de los siguientes programas de formación, haciendo uso de las plataformas como Sofía plus y otras de acuerdo con los lineamientos de la supervisión y necesidades de las fichas en las cuales ha sido programada.</p> <p>Ficha: 3440346 Programa de formación: FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES. FORMACIÓN COMPLEMENTARIA</p> <p>Competencia: Negociar portafolio de acuerdo con categoría de producto o servicio.</p> <p>Resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> - DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA EN EL PROCESO DE VENTA EN LA 	Informe mensual; registro de actividades en SOFIA Plus. Anexo 1 Informe de evidencias.



		<p>NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.</p> <ul style="list-style-type: none">- REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EN UN MERCADO ESPECÍFICO.- DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA APLICARLAS EN LA NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. <p>ANALIZAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTAS, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.</p> <p>Ficha: 3493389</p> <p>Programa de formación: FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES.</p> <p>FORMACIÓN COMPLEMENTARIA</p> <p>Competencia: Negociar portafolio de acuerdo con categoría de producto o servicio.</p>	
--	--	--	--



		<p>Resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none">- DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA EN EL PROCESO DE VENTA EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.- REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EN UN MERCADO ESPECÍFICO.- DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA APLICARLAS EN LA NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.- ANALIZAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTAS, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. <p>Ficha: 3508285</p>	
--	--	--	--



		<p>Programa de formación: SERVICIO AL CLIENTE DESDE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACION.</p> <p>FORMACIÓN COMPLEMENTARIA</p> <p>Competencia: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa.</p> <p>Resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none">- SERVIR AL CLIENTE EN LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS, TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE SOLICITUD, LA INFORMACIÓN REGISTRADA Y LOS TIEMPOS DE RESPUESTA.- CONTROLAR LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO AL CLIENTE EN LA ORGANIZACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCESOS ESTABLECIDOS.- IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN EL SERVICIO AL CLIENTE DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS EN LA ORGANIZACIÓN.	
--	--	--	--



		- RECONOCER LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO AL CLIENTE EXISTENTES EN LA ORGANIZACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y NORMATIVA VIGENTES.	
2	Diseñar y ejecutar la planeación pedagógica con enfoque diferencial incorporando en los proyectos formativos enfoques territoriales, asociativos y de economía campesina, garantizando pertinencia y flexibilidad según vocaciones productivas del territorio.	Se participó activamente en reuniones de acompañamientos pedagógicos programados por la coordinación. Fecha: 21/04/2026 Descripción de la actividad: Se realiza reunión en la biblioteca del CAB, para la construcción de la planeación pedagógica de 2 programas que se ofertaron en la INSTITUCIÓN TÉCNICA AGRÍCOLA; SERVICIO AL CLIENTE DESDE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACION Y EN LA IE MARIA LUISA DE LA ESPADA; ECONOMIA SOLIDARIA CULTURA Y ASOCIATIVIDAD.	Anexo 1 Informe de evidencias.
3	Implementar estrategias didácticas participativas, integración de aulas móviles, medios radiales y recursos que favorezcan el aprendizaje significativo y la apropiación de competencias en contextos rurales.	Fecha: 11/04/2026 Ciudad: GUADALAJARA DE BUGA Programa de formación: FORTALECIMIENTO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES	Registro Fotográfico de la actividad realizada. Evidencias actividades en. Anexo 1 Informe de evidencias.



		Ficha: 3440346 Descripción de la actividad: Los aprendices desarrollaron análisis crítico y la toma de decisiones mediante la construcción e interpretación de representaciones cartográficas.	
4	Evaluar los resultados de aprendizaje en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los plazos reglamentarios, garantizando la trazabilidad del proceso.	Se registran la valoración de los RA de aprendizaje de las fichas asignadas. Ficha: 3497034 Ciudad: YOTOCO Programa: PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN. COMPLEMENTARIA Ficha: 3440346 Ciudad: GUADALAJARA DE BUGA Programa: FORTALECIMIENTO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES. COMPLEMENTARIA	Reporte de Juicios Evaluativos. Anexo 1 Informe de evidencias.
5	Realizar seguimiento pedagógico y técnico a los aprendices durante la etapa lectiva y productiva, conforme a los lineamientos institucionales.	Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
6	Garantizar la actualización del estado "Por certificar" para los aprendices que cumplan los requisitos, dentro de los tiempos establecidos.	Se realiza gestión para proceso de certificación, así: 3441760 - Planeación de la Producción	Se relacionan actividades desarrolladas en archivo Anexo 1 Informe de evidencias.



		<p>Cantidad de aprendices a certificar: 14</p> <p>3466753 - Supervisión y Control de la producción Cantidad de aprendices a certificar: 14</p> <p>3440346 - Fortalecimiento en la comercialización de productos y servicios rurales Cantidad de aprendices a certificar: 12</p>	
7	<p>Participar en jornadas de planeación, comités de evaluación y actividades institucionales relacionadas con la formación, aportando insumos técnicos y pedagógicos.</p>	<p>Se participó de manera activa en la siguiente jornada</p> <p>Actividad: Se realiza divulgación de oferta en la ruta de formación integral para los estudiantes de la IE MARIA LUISA DE LA ESPADA. Fecha: 21/04/2026</p> <p>Actividad: Se realiza divulgación de oferta en la ruta de formación integral para los estudiantes de la IE MARIA LUISA DE LA ESPADA. Fecha: 23/04/2026</p>	<p>Anexo 1 Informe de evidencias.</p>
8	<p>Elaborar y dar seguimiento a los planes de mejoramiento asignados a aprendices, con base en los resultados de evaluación, en concordancia con el Reglamento del Aprendiz.</p>	<p>Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.</p>	<p>Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.</p>
9	<p>Mantenerse actualizado frente a los lineamientos del Centro en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), protocolos de</p>	<p>Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al</p>	<p>Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al</p>



	emergencia y póliza de aprendices.	cumplimiento de esta obligación.	cumplimiento de esta obligación.
10	Contribuir en la identificación y documentación técnica de necesidades de materiales de formación y elementos de protección personal (EPP) requeridos para el desarrollo de actividades formativas.	Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
11	Participar en acciones de divulgación y estudios de equivalencia para activar cadenas de formación en el marco de CampeSENA.	Fecha: 12/05/2026 Se inicia con el proceso de CERTIFICACIÓN POR COMPETENCIAS LABORALES, con la sensibilización a cargo de la Coordinación de Administración Educativa:	Anexo 1 Informe de evidencias. (2 evidencias)
12	Participar en jornadas de documentación para procesos de Registro Calificado y/o Autoevaluación institucional, cuando su aporte técnico le sea solicitado.	Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
13	Orientar y apoyar a los beneficiarios en procesos de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales (ECCL) relacionados con actividades agropecuarias y oficios propios del territorio, conforme a los lineamientos del SENA y la Estrategia CampeSENA.	Para la vigencia del mes actual no se realizaron actividades asociadas a esta obligación	Para la vigencia del mes actual no se realizaron actividades asociadas a esta obligación
14	Promover la participación de los beneficiarios en la Ruta Emprendedora y en convocatorias del Fondo Emprender, orientadas a proyectos agropecuarios y rurales, según los lineamientos de la Estrategia CampeSENA	Para la vigencia del mes actual no se realizaron actividades asociadas a esta obligación	Para la vigencia del mes actual no se realizaron actividades asociadas a esta obligación



15	Presentar informe mensual que evidencie el cumplimiento de las obligaciones contractuales y resultados alcanzados	Se realiza la gestión en la plataforma Estatal SECOP II de acuerdo con los lineamientos de la supervisión	Informe cargado a SECOP II. Anexo 1 Informe de evidencias
----	---	---	---

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización cuenta con el visto bueno del supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	41126	YOTOCO	13/04/2026	13/04/2026
2	41126	YOTOCO	16/04/2026	16/04/2026

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **1081166266** referente del operador SIMPLE correspondiente al mes de ABRIL de 2026.G

Cordialmente,

Firma
CRISTHIAN ALEXIS GONZALEZ CARVAJAL
Contratista
C.C. No. 1115074376

Recibí a satisfacción:



Firma

MYRIAM ISABEL CÓRDOBA BELALCAZAR

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 9118066 de 2026

Coordinador Académico

Control de Cambios

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente.
2	Abril 2026	Se realizó ajuste en la redacción de la Nota Interna, en la cual se sustituyó la expresión “No se requirió la actividad” por “Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.



PROCESO			
GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y DEL RIESGO			
NOMBRE DEL FORMATO			
ANEXO 1 - EVIDENCIAS			
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN			
Pública	<input checked="" type="checkbox"/>	Pública Clasificada <input type="checkbox"/>	Pública Reservada <input type="checkbox"/>

EVIDENCIAS INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

ANEXO 1 – EVIDENCIAS

Contratista: Cristhian Alexis González Carvajal

Número de contrato: N° CO1.PCCNTR.9118066

Periodo: MAYO de 2026

Supervisor de contrato: MYRIAM ISABEL CÓRDOBA BELALCAZAR

A continuación, se evidencian las actividades desarrolladas durante en el mes MAYO de 2026:

OBLIGACIONES CONTRACTUALES Y EVIDENCIAS

Formación profesional integral

1. [Ejecutar actividades formativas en programas titulados y complementarios, aplicando lineamientos pedagógicos, normativos y de calidad del SENA y la Estrategia CampeSENA, en modalidades presenciales, a distancia y en ambientes móviles.](#)

Acompañamiento técnico pedagógico al Desarrollo Curricular del programa de formación

Ficha: 3440346

Ciudad: GUADALAJARA DE BUGA

Programa: FORTALECIMIENTO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES.

COMPLEMENTARIA

Resultado de Aprendizaje4: DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA en el proceso de venta en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.



RAP4 evaluado: Si

Fecha 1: 04/04/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Estructurar un plan de mejora continua para el proceso de venta, incorporando herramientas de Benchmarking y el uso de TICs para optimizar la relación con el cliente y la logística de distribución.

Descripción de la sesión: Documento de Plan de Mejora para la comercialización de ASOPROASA, que incluya acciones correctivas para los cuellos de botella detectados en la distribución y venta.

Soporte fotográfico:



Fecha 2: 11/04/2026



Actividad de Aprendizaje desarrollada: Formular un plan de mejora continua que incluya acciones correctivas y preventivas, asegurando la sostenibilidad comercial y el fortalecimiento de la relación con el cliente.

Descripción de la sesión: Participación en un taller de Benchmarking grupal donde se identifiquen las mejores prácticas de otras asociaciones del Valle del Cauca.

Soporte fotográfico:



Acompañamiento técnico pedagógico al Desarrollo Curricular del programa de formación

Ficha: 3493389

Ciudad: YOTOCO

Programa: FORTALECIMIENTO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES.

COMPLEMENTARIA

Resultado de Aprendizaje1: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE VENTAS para aplicarlas en la negociación, teniendo en cuenta los perfiles de los clientes.

RAP1 evaluado: Si

Resultado de Aprendizaje2: REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, de acuerdo con las estrategias de negociación en un mercado específico.



RAP2 evaluado: Si

Fecha 1: 20/04/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Caracterizar el entorno productivo de ASOPROASA y el mercado de Buga, mediante un análisis de micro y macro ambiente que determine la capacidad de oferta de la asociación.

Descripción de la sesión: Analizar el macro y micro ambiente de ASOPROASA, considerando factores climáticos de la vereda San José y la competencia en el mercado de Buga para definir el posicionamiento de la asociación.

Soporte fotográfico:



Fecha 2: 23/04/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Segmentar a los clientes potenciales del sector agroalimentario (restaurantes, supermercados y plazas), clasificándolos según sus perfiles de compra y requisitos de calidad.

Descripción de la sesión: Clasificar el portafolio de productos (plátano y banano) según sus características intrínsecas (sabor, grado Brix por ME) y extrínsecas (empaquete, limpieza), siguiendo criterios de calidad comercial.

Soporte fotográfico:



Fecha 3: 27/04/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Diseñar la ficha técnica y el costeo logístico del plátano y banano, integrando el valor agregado de los Microorganismos Eficientes y los gastos de transporte desde Monterrey hasta el punto de entrega.

Descripción de la sesión: Elaborar el perfil del cliente ideal y el plan de mercadeo básico, integrando conceptos de segmentación y merchandising aplicables a puntos de venta locales.

Soporte fotográfico:



Fecha 4: 30/04/2026



Actividad de Aprendizaje desarrollada: Ejecutar simulacros de negociación (clínica de ventas) con clientes potenciales, empleando guiones de servicio y técnicas de comunicación asertiva para la presentación del portafolio.

Descripción de la sesión: Simular procesos de negociación comercial, aplicando técnicas de comunicación, Programación Neurolingüística (PNL) y guiones de servicio adaptados a la población rural.

Soporte fotográfico:



Fecha 5: 04/05/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Argumentar los beneficios del producto frente a las objeciones del cliente, utilizando datos técnicos sobre la producción orgánica y las ventajas competitivas de ASOPROASA.

Descripción de la sesión: Resolver objeciones de clientes reales o potenciales, utilizando argumentos técnicos basados en la ficha técnica del producto y las políticas de venta de la organización.

Soporte fotográfico:



Fecha 6: 07/05/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Formalizar los términos de negociación y acuerdos comerciales, diligenciando la documentación necesaria de acuerdo con la normatividad legal vigente y las políticas de la organización.

Descripción de la sesión: Suscrito acuerdos comerciales o contratos de compraventa, cumpliendo con la normatividad legal vigente y el marco jurídico comercial colombiano.

Soporte fotográfico:



Fecha 7: 11/05/2026



Actividad de Aprendizaje desarrollada: Observación directa en una "Clínica de Ventas" (simulacro) donde el productor presente el portafolio, maneje objeciones y aplique técnicas de cierre de negocios.

Descripción de la sesión: Registro de contacto y acuerdos comerciales (formato sencillo de pedido o contrato) debidamente diligenciado con los términos de negociación pactados.

Soporte fotográfico:



Acompañamiento técnico pedagógico al Desarrollo Curricular del programa de formación

Ficha: 3497034

Ciudad: YOTOCO

Programa: PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.
COMPLEMENTARIA

Resultado de Aprendizaje1: PLANEAR LOS REQUERIMIENTOS DE RECURSOS (MATERIALES, EQUIPO Y TALENTO HUMANO) DE ACUERDO A LAS ÓRDENES DE PEDIDO.

RAP1 evaluado: Si

Resultado de Aprendizaje2: DETERMINAR EL COSTO DE MATERIALES Y DEL TALENTO HUMANO NECESARIO EN LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO O DEL PEDIDO.

RAP2 evaluado: Si

Resultado de Aprendizaje3: ELABORAR EL PRESUPUESTO DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN ATENDIENDO AL PLAN PROGRAMADO.



RAP3 evaluado: Si

Fecha 1: 21/04/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Planear (Verbo) los requerimientos de insumos (cereza, saborizantes, empaques), capacidad de equipos (despulpadora, tostadora) y tiempos de proceso (Objeto) para un lote específico de café especial, considerando la capacidad instalada y los flujos de trabajo del colegio San Bosco. (Condición).

Descripción de la sesión: Un ejercicio práctico donde el estudiante clasifica una lista de 20 rubros reales del colegio (ej. bolsas kraft con válvula, pago al recolector, consumo eléctrico de la despulpadora, esencia de canela, depreciación del medidor de humedad) en MPD, MOD y CIF.

Soporte fotográfico:



Fecha 2: 22/04/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Calcular el costo de materiales (MPD): El estudiante debe tomar su "Lista de Materiales" y multiplicarla por los precios reales.

Descripción de la sesión: Deben calcular cuánto se le paga al recolector por los kilos recolectados de ese lote específico. Luego, tomar las horas que el estudiante/operario pasó frente a la tostadora y en el laboratorio haciendo la catación/mezcla, y multiplicarlo por el valor de la hora de un jornal agrícola en Yotoco.

Soporte fotográfico:



Fecha 3: 28/04/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Calcular (Verbo) los costos directos de materia prima (café, insumos de saborización, empaque) y mano de obra (recolección, beneficio, tueste) (Objeto) requeridos para procesar una orden de pedido de café comercial, aplicando formatos de costeo por órdenes de producción agrícola. (Condición).

Descripción de la sesión: Determina el costo del talento humano: El criterio de oro aquí es verificar que el aprendiz sepa aislar la MOD de los gastos generales. Por ejemplo, tú le pones un "cascarita" en el examen o en la práctica: le das el salario del celador del colegio o del conductor del yipao. El estudiante debe demostrar competencia técnica al no incluir esos salarios en la Mano de Obra Directa (MOD), porque sabe que eso pertenece a los indirectos (CIF).

Soporte fotográfico:



Fecha 4: 29/04/2026



Actividad de Aprendizaje desarrollada: Calcular (Verbo) los costos directos de materia prima (café, insumos de saborización, empaque) y mano de obra (recolección, beneficio, tueste) (Objeto) requeridos para procesar una orden de pedido de café comercial, aplicando formatos de costeo por órdenes de producción agrícola. (Condición).

Descripción de la sesión: Estimar la tasa de imputación: Este es el cálculo más gerencial que harán los estudiantes. El saber de proceso aquí es enseñarles a repartir la carga.

Soporte fotográfico:



Fecha 5: 05/05/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Estimar (Verbo) el presupuesto de costos indirectos de fabricación (energía de equipos, mantenimiento, transporte) y su tasa de imputación (Objeto) para un lote de café especial, utilizando los kilos de café tostado como base de distribución financiera. (Condición).

Descripción de la sesión: Realizan un cuadro en Excel o en físico donde presenten el costo total de un lote de 10 kilos de café saborizado, sumando la MPD (café + insumos), la MOD (horas de labor) y los CIF asignados correctamente mediante una tasa de imputación.

Soporte fotográfico:



Acompañamiento técnico pedagógico al Desarrollo Curricular del programa de formación

Ficha: 3508285

Ciudad: YOTOCO

Programa: SERVICIO AL CLIENTE DESDE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACION.
COMPLEMENTARIA

Resultado de Aprendizaje1: RECONOCER LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO AL CLIENTE EXISTENTES EN LA ORGANIZACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y NORMATIVA VIGENTES.

RAP1 evaluado: NO

Resultado de Aprendizaje2: SERVIR AL CLIENTE EN LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS, TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE SOLICITUD, LA INFORMACIÓN REGISTRADA Y LOS TIEMPOS DE RESPUESTA.

RAP2 evaluado: NO

Fecha 1: 05/05/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: En el servicio, ellos son los gerentes de ese momento. Deben aprender a decidir bajo presión sin esperar que un jefe les diga qué hacer en cada segundo.

Descripción de la sesión: En un entorno acelerado, los estudiantes necesitan herramientas tácticas que puedan aplicar mañana mismo en un empleo.



Soporte fotográfico:

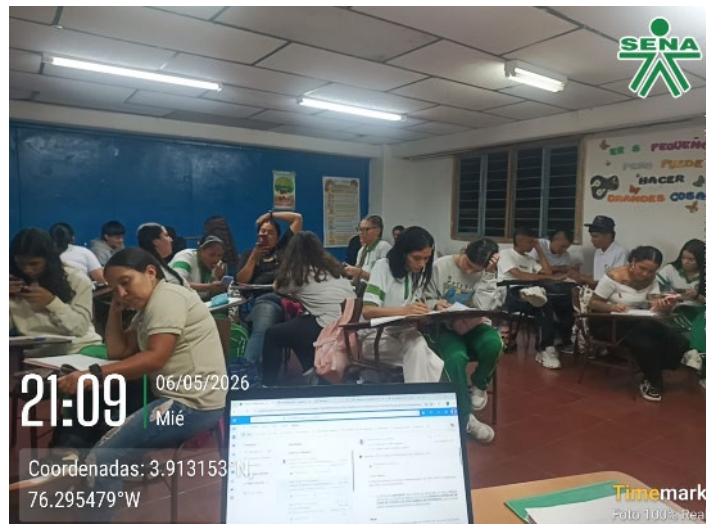


Fecha 2: 06/05/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Los manuales existen, pero el toque humano es lo que resuelve el "cuello de botella" emocional de un cliente molesto.

Descripción de la sesión: Aprender a no tomarse los reclamos de forma personal; es un problema técnico de comunicación, no un ataque al ser.

Soporte fotográfico:



Fecha 3: 12/05/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor): Es su escudo y su regla. Deben conocer el derecho a la información veraz, a la reclamación y a la garantía.



Descripción de la sesión: Deben saber qué "venden" (productos estrella vs. productos "perro") para orientar al cliente con argumentos técnicos.

Soporte fotográfico:



Fecha 4: 13/05/2026

Actividad de Aprendizaje desarrollada: En grupos, deben resolver casos de "clientes difíciles": el impaciente, el desinformado y el de población vulnerable (adultos mayores o personas con discapacidad), aplicando la inclusión como valor agregado.

Descripción de la sesión: No evaluar si lo hicieron "bien o mal", sino: ¿Cómo se sintió el cliente? ¿Fue eficiente la solución?

Soporte fotográfico:





2. [Diseñar y ejecutar la planeación pedagógica con enfoque diferencial incorporando en los proyectos formativos enfoques territoriales, asociativos y de economía campesina, garantizando pertinencia y flexibilidad según vocaciones productivas del territorio.](#)

Fecha: 21/04/2026

Descripción de la actividad: Se realiza reunión en la biblioteca del CAB, para la construcción de la planeación pedagógica de 2 programas que se ofertaron en la INSTITUCIÓN TÉCNICA AGRÍCOLA; SERVICIO AL CLIENTE DESDE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACION Y EN LA IE MARIA LUISA DE LA ESPADA; ECONOMIA SOLIDARIA CULTURA Y ASOCIATIVIDAD.

Soporte fotográfico y/o listado de asistencia:



3. [Implementar estrategias didácticas participativas, integración de aulas móviles, medios radiales y recursos que favorezcan el aprendizaje significativo y la apropiación de competencias en contextos rurales.](#)

Fecha: 11/04/2026

Ciudad: GUADALAJARA DE BUGA

Programa de formación: FORTALECIMIENTO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

Ficha: 3440346

Descripción de la actividad: Los aprendices desarrollaron análisis crítico y la toma de decisiones mediante la construcción e interpretación de representaciones cartográficas.

Soporte fotográfico y listado de asistencia:



SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

TALLER DE CARTOGRAFÍA PARTICIPATIVA: EVIDENCIA DE APRENDIZAJE

Construcción e Interpretación de Representaciones Cartográficas



MAPA 1: PREDIO RURAL Y ACCESOS



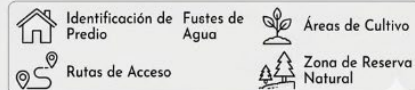
MAPA 2: LA ESMERALDA Y CULTIVOS



MAPA 3: BUENA VISTA Y ZONA DE RESERVA

SENA Evidencia 5026

Los aprendices desarrollaron análisis crítico y la toma de decisiones mediante la construcción e interpretación de representaciones cartográficas. En este ejercicio práctico, identificaron sus predios, rutas de acceso, aguas, cultivos, zonas de reserva, etc.



SENA Evidencia 5026

Taller Cartográfico

Taller: Planificación Rural Sostenible

Lugar: Guadalajara de Buga, Valle del Cauca, Colombia

Fecha: 04 de abril de 2026

4. [Evaluar los resultados de aprendizaje en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los plazos reglamentarios, garantizando la trazabilidad del proceso.](#)

Se evalúan los siguientes RAP:

Ficha: 3497034

Ciudad: YOTOCO

Programa: PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

COMPLEMENTARIA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	13/09/2026					
Ficha de Caracterización:	3497034					
Código:	7260005					
Versión:	1					
Denominación:	PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN					
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA					
Fecha Inicio:	21/04/2026					
Fecha Fin:	08/05/2026					
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL					
Regional:	76 - REGIONAL VALLE					
Centro de Formación:	9124 - CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA					
Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
TI	006353450	LAURA VALENTINA	GMIEZ BETANCUR	POR CERTIFICAR	8272 - ELABORAR EL PLAN GENERAL DE PRODUCCIÓN, SEGÚN PLAN DE VENTAS, ANÁLISIS DE AMBIENTE Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.	89442 - PLANEAR LOS REQUERIMIENTOS DE RECURSOS (MATERIALES, EQUIPO Y TALENTO) HUMANOS DE ACUERDO A LAS DEPENDENCIAS DE PRODUCCIÓN Y TENDENCIA AL PLAN DE PROGRAMACIÓN.
TI	006353450	LAURA VALENTINA	GMIEZ BETANCUR	POR CERTIFICAR	8272 - ELABORAR EL PLAN GENERAL DE PRODUCCIÓN, SEGÚN PLAN DE VENTAS, ANÁLISIS DE AMBIENTE Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.	89443 - ELABORAR EL PRESUPUESTO DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN Y TENDENCIA AL PLAN DE PROGRAMACIÓN.
TI	006353450	LAURA VALENTINA	GMIEZ BETANCUR	POR CERTIFICAR	8272 - ELABORAR EL PLAN GENERAL DE PRODUCCIÓN, SEGÚN PLAN DE VENTAS, ANÁLISIS DE AMBIENTE Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.	89444 - DETERMINAR EL COSTO DE MATERIALES Y DEL TALENTO HUMANO NECESARIO EN LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO O DEL SERVICIO.
TI	0095180260	LAURA VALENTINA	NIETO RAMÍREZ	POR CERTIFICAR	8272 - ELABORAR EL PLAN GENERAL DE PRODUCCIÓN, SEGÚN PLAN DE VENTAS, ANÁLISIS DE AMBIENTE Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.	89442 - PLANEAR LOS REQUERIMIENTOS DE RECURSOS (MATERIALES, EQUIPO Y TALENTO) HUMANOS DE ACUERDO A LAS DEPENDENCIAS DE PRODUCCIÓN Y TENDENCIA AL PLAN DE PROGRAMACIÓN.
TI	0095180260	LAURA VALENTINA	NIETO RAMÍREZ	POR CERTIFICAR	8272 - ELABORAR EL PLAN GENERAL DE PRODUCCIÓN, SEGÚN PLAN DE VENTAS, ANÁLISIS DE AMBIENTE Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.	89443 - ELABORAR EL PRESUPUESTO DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN Y TENDENCIA AL PLAN DE PROGRAMACIÓN.

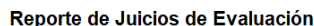
Se evalúan los siguientes RAP:

Ficha: 3440346

Ciudad: GUADALAJARA DE BUGA

Programa: FORTALECIMIENTO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES.

COMPLEMENTARIA



5. Realizar seguimiento pedagógico y técnico a los aprendices durante la etapa lectiva y productiva, conforme a los lineamientos institucionales.

6. Garantizar la actualización del estado “Por certificar” para los aprendices que cumplan los requisitos, dentro de los tiempos establecidos.

3440346 - Fortalecimiento en la comercialización de productos y servicios rurales

PROGRAMA	Fortalecimiento en la comercialización de productos y servicios rurales	APROBADOS	12
FICHA	3440346	POR EVALUAR	
FECHA INICIO	21/2/2026	NO APROBADOS	
FECHA FIN	4/4/2026	TOTAL RESULTADOS	12
POR CERTIFICAR		% AVANCE DE LA FICHA	100%

29



3441760 - Planeación de la Producción
Cantidad de aprendices a certificar: 14

PROGRAMA	Planeación de la Producción	APROBADOS	14
FICHA	3441760	POR EVALUAR	
FECHA INICIO	23/2/2026	NO APROBADOS	
FECHA FIN	16/3/2026	TOTAL RESULTADOS	14
POR CERTIFICAR		% AVANCE DE LA FICHA	100%

			Resultados de Aprendizaje X Aprendiz				
Número de Documento	Nombre	Apellidos	APROBADO	POR EVALUAR	NO APROBADO	% Avance	Aprendiz a Certificar
1061748817	SANTIAGO	RUBIO CASTRO	X			100%	SI
1115242289	DANIEL FELIPE	LOAIZA DELGADO	X			100%	SI
1111552936	SEBASTIAN	MARTINEZ GARZON	X			100%	SI
1114004544	JUAN SEBASTIAN	LETRADO	X			100%	SI
1029565136	KAREN JULIED	RUIZ LUNA	X			100%	SI
1112404714	EMMANUEL	SOLARTE OCAMPO	X			100%	SI
1114242911	JEYSON ESTIVEN	LETRADO MOLINA	X			100%	SI
1035645642	JOSE STIVEN	VILLANUEVA MARQUEZ	X			100%	SI
1116158444	DACIER ZORAYA	GVIRIA REINA	X			100%	SI
1126705200	KEVIN	GIL FERIA	X			100%	SI
1112402713	CHERYLYN NICOL	CHANTRE DURAN	X			100%	SI
1190963305	NAHYLIN JORELY	FERNANDEZ CORDOBA	X			100%	SI

3466753 - Supervisión y Control de la producción
Cantidad de aprendices a certificar: 14

PROGRAMA	Supervisión y control de la Producción	APROBADOS	14
FICHA	3466753	POR EVALUAR	
FECHA INICIO	16/3/2026	NO APROBADOS	
FECHA FIN	30/3/2026	TOTAL RESULTADOS	14
POR CERTIFICAR		% AVANCE DE LA FICHA	100%

			Resultados de Aprendizaje X Aprendiz				
Número de Documento	Nombre	Apellidos	APROBADO	POR EVALUAR	NO APROBADO	% Avance	Aprendiz a Certificar
1061748817	SANTIAGO	RUBIO CASTRO	X			100%	SI
1115242289	DANIEL FELIPE	LOAIZA DELGADO	X			100%	SI
1111552936	SEBASTIAN	MARTINEZ GARZON	X			100%	SI
1114004544	JUAN SEBASTIAN	LETRADO	X			100%	SI
1029565136	KAREN JULIED	RUIZ LUNA	X			100%	SI
1112404714	EMMANUEL	SOLARTE OCAMPO	X			100%	SI
1114242911	JEYSON ESTIVEN	LETRADO MOLINA	X			100%	SI
1035645642	JOSE STIVEN	VILLANUEVA MARQUEZ	X			100%	SI
1116158444	DACIER ZORAYA	GVIRIA REINA	X			100%	SI
1126705200	KEVIN	GIL FERIA	X			100%	SI
1112402713	CHERYLYN NICOL	CHANTRE DURAN	X			100%	SI
1190963305	NAHYLIN JORELY	FERNANDEZ CORDOBA	X			100%	SI

Se realizó cargue de información en la plataforma SECOP del mes mayo de 2026, correspondiente a la cuenta de cobro:



Homepage

Aumentar el contrato UTC-5 11:01:46 CRISTHIAN ALEXIS...

Búsqueda Mis procesos Menú Ir a Buscar...

Escritorio Menú Administración de contratos Ver contrato

1 Información general 2 Condiciones 3 Bienes y servicios 4 Documentos del Proveedor 5 Documentos del contrato 6 Información presupuestal 7 Ejecución del Contrato 8 Modificaciones del Contrato 9 Incumplimientos

Cancelar

Evaluación de la Entidad Estatal

VER CONTRATO

Ejecución del Contrato

Porcentaje	Recepción de artículos					
Referencia	Fecha prevista de entrega	% ejecución prevista	Fecha real de entrega	% ejecución real	Estado	
Pago 001	28/02/2026 12:00 PM (UTC-5 horas)	10,00	28/02/2026 12:00 PM (UTC-5 horas)	10,00	Confirmado	Ver
Pago 02	31/03/2026 12:00 PM (UTC-5 horas)	20,00	31/03/2026 12:00 PM (UTC-5 horas)	20,00	Confirmado	Ver
Pago 03	30/04/2026 12:00 PM (UTC-5 horas)	30,00	30/04/2026 12:00 PM (UTC-5 horas)	30,00	Confirmado	Ver

Plan de Pagos

¿Se requieren emisiones de códigos de autorización? ☐ Sí ☒ No

Id de pago	Número de factura	Fecha de emisión	Fecha de recepción	Valor total de la factura	Estado	
Pago 001	01	28/02/2026 10:33:00 AM (UTC-05:00)	14/02/2026 12:00:00 PM (UTC-05:00)	4.579.583 COP	Aceptada	Detalle
Pago 002	02	13/03/2026 9:19:00 AM (UTC-05:00)	13/03/2026 12:00:00 PM (UTC-05:00)	4.737.500 COP	Aceptada	Detalle
Pago 003	03	30 días de tiempo transcurrido (13/04/2026 11:28:00 AM (UTC-05:00))	30 días de tiempo transcurrido (13/04/2026 12:00:00 PM (UTC-05:00))	4.737.500 COP	Aceptada	Detalle

7. Participar en jornadas de planeación, comités de evaluación y actividades institucionales relacionadas con la formación, aportando insumos técnicos y pedagógicos.

Ciudad: GUADALAJARA DE BUGA

Programa de formación: PORTAFOLIO RUTA DE FORMACIÓN INTEGRAL

1. Servicio al Cliente

- Liderazgo efectivo
- Fortalecimiento en Mercadeo y ventas
- Manejo de Tics

2. - Fortalecimiento de la gestión humana para el desarrollo de las habilidades blandas

- Gestión del talento humano.

3. - Contabilidad costos y presupuesto

- Elaboración de la propuesta de negocio
- Logística de despacho de mercancías

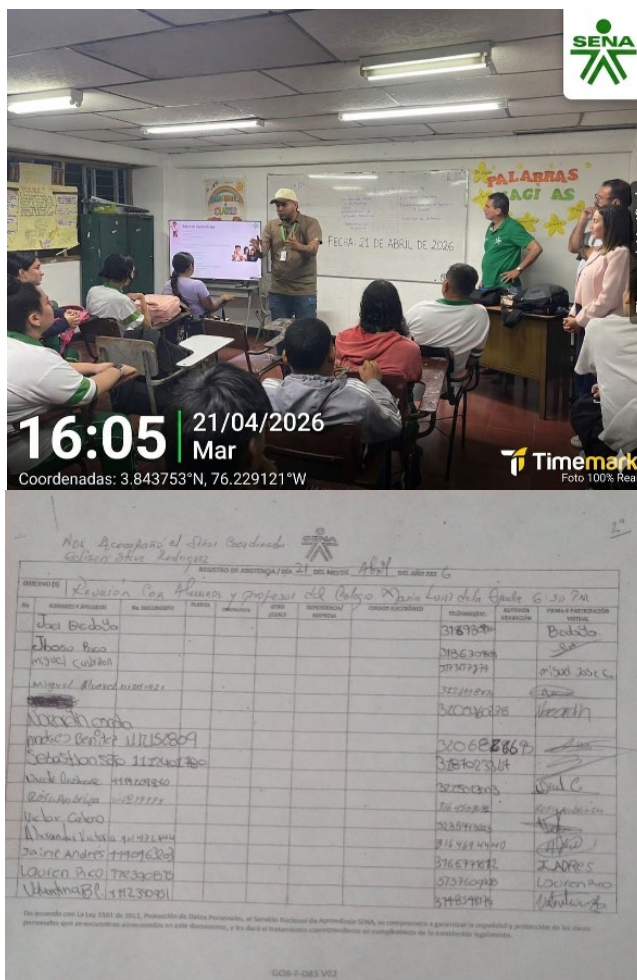
4. - Gestión de proyectos comunitarios

- Fortalecimiento en comercialización de productos y servicios rurales
- Emprendimiento de unidades productivas
- Planeación de la producción

FECHA: 21/04/2026

Descripción de la actividad: Se realiza divulgación de oferta en la ruta de formación integral para los estudiantes de la IE MARIA LUISA DE LA ESPADA.

Soporte fotográfico listado de asistencia y/o fotografías:



FECHA: 23/04/2026

Descripción de la actividad: Se realiza divulgación de oferta en la ruta de formación integral para los estudiantes del INSTITUTO TÉCNICO AGRÍCOLA.

Soporte fotográfico listado de asistencia y/o fotografías:



23/04/2026, 7:35:20 a.m.
Buga
Valle Del Cauca
Colombia
Instituto Técnico Agrícola

SENA
REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 23 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S)	Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	Nº DOCUMENTO	PLANTA	COMPETENCIA	OTRO (S) (S)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/VER.	AUTOREA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Reunión ITA	1	Laura Calderón	789529490			Independiente		Laura782302@outlook.com	312 185 4154	X	Laura Calderón
	2	Diana Salamanca	104758474			Independiente		diana.salamanca@outlook.com	310 765 4274	X	Diana Salamanca
	3	Karel Stefania	1089003545			Independiente		karel.stefania@gmail.com	316 315 9410	X	Karel Stefania
	4	Juliana Calle	1115078117			Independiente		JulianaCalle11@gmail.com	316 583 4415	X	Juliana Calle
	5	Valentina Balleza	31656112			Independiente		valentina.balleza@gmail.com	318 336 8925	X	Valentina Balleza
	6	Claudio A. Veliz	1113037337			Independiente		claudioveliz@gmail.com	310 491 7178	X	Claudio Veliz
	7	María del Carmen	29932275			Independiente		maria.del.carmen@gmail.com	300 464 4479	X	María del Carmen
	8	María Guzmán	119298123			Independiente		maria.guzman@gmail.com	317 985 6479	X	María Guzmán
	9	Alexandra	1112069396			Independiente		alexandra.1112@gmail.com	318 241 6960	X	Alexandra
	10	Andrés	1112388227			Independiente		andres.1112@gmail.com	321 434 5731	X	Andrés
	11	Araceli	29789855			Independiente		araceli.2978@gmail.com	318 988 6626	X	Araceli
	12	Luisa María	111506166			Independiente		luisa.maria.1115@gmail.com	317 082 7604	X	Luisa María
	13	José Boscán	14476538			Independiente		joseboscan14@gmail.com	318 325 729	X	José Boscán
	14	Yessica Gaitan	1116152561			Independiente		yessica.gaitan@gmail.com	315 673 509	X	Yessica Gaitan
	15	Soledad Restrepo	1254744			Independiente		soledad.1254@gmail.com	317 315 1254	X	Soledad Restrepo

De acuerdo con la Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y los dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

8. Elaborar y dar seguimiento a los planes de mejoramiento asignados a aprendices, con base en los resultados de evaluación, en concordancia con el Reglamento del Aprendiz.

Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

9. Mantenerse actualizado frente a los lineamientos del Centro en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), protocolos de emergencia y póliza de aprendices.



Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

10. Contribuir en la identificación y documentación técnica de necesidades de materiales de formación y elementos de protección personal (EPP) requeridos para el desarrollo de actividades formativas.

Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

11. Participar en acciones de divulgación y estudios de equivalencia para activar cadenas de formación en el marco de CampeSENA.

Fecha: 12/05/2026

Se inicia con el proceso de CERTIFICACIÓN POR COMPETENCIAS LABORALES, con la sensibilización a cargo de la Coordinación de Administración Educativa:





Conocimiento

Conocimientos esenciales:

- Modalidad de formación:** concepto, fundamentos, características, estándares de la formación presencial, requerimientos técnicos
- Didáctica:** concepto, metodologías, técnicas, herramientas, materiales didácticos, tipos, recursos
- Plan formativo:** concepto, estructura, características y componentes, objetivos, unidades de aprendizaje, módulos de formación, guías de aprendizaje, técnicas e instrumentos de evaluación
- Plan pedagógico:** concepto, metodología, tipos, modelos, componentes, herramientas, estrategias pedagógicas, modalidades de formación
- Programa de formación:** componentes, estructura, resultados de aprendizaje, competencias, objetivos de aprendizaje
- Resultados de aprendizaje:** concepto, tipos, estructura de redacción, parámetros de formulación
- Plan de evaluación:** características, rúbricas, tipos, modelos, evidencias de aprendizaje, planes de evaluación, plan de mejoramiento
- Herramientas informáticas:** procesador de palabras, hojas de cálculo, programas informáticos
- Plan ambiental:** concepto, tipos de residuos y Seguridad y salud en el trabajo.

David Santos Tamayo

12. [Participar en jornadas de documentación para procesos de Registro Calificado y/o Autoevaluación institucional, cuando su aporte técnico le sea solicitado.](#)

Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

13. [Orientar y apoyar a los beneficiarios en procesos de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales \(ECCL\) relacionados con actividades agropecuarias y oficios propios del territorio, conforme a los lineamientos del SENA y la Estrategia CampeSENA.](#)

Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

14. [Promover la participación de los beneficiarios en la Ruta Emprendedora y en convocatorias del Fondo Emprender, orientadas a proyectos agropecuarios y rurales, según los lineamientos de la Estrategia CampeSENA.](#)

Para el período del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

15. [Presentar informe mensual que evidencie el cumplimiento de las obligaciones contractuales y resultados alcanzados.](#)

Fecha: 15/05/2026

Descripción de la actividad: Presentación de informe mensual de actividades.



Soporte fotográfico:

