



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

Mayo de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 30 de Mayo 2026

Señor (a)

MIGUEL ALEJANDRO PEÑA CUBIDES

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9176648

Coordinador Académico formación virtual

Centro de Servicios Financieros

Ciudad

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

Referencia: CO1.PCCNTR.9176648 de 2026

Yesenia Patricia Pineda Jaramillo identificado con la cédula de ciudadanía No. 52.514.437 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Coordinación de Formación Virtual, 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 estima como valor total para cada contrato la suma de: CINCUENTA MILLONES CINCUENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$50.059.552). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: Un (01) primer pago de hasta TRESCIENTOS QUINCE MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/CTE (\$ 315.833) correspondiente a los días ejecutados en el mes de enero de 2026, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato, b) Diez (10) pagos iguales correspondientes a los meses de febrero a noviembre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (\$ 4.737.497) cada uno y c) un (01) pago final correspondiente al mes de diciembre de 2026 por valor de DOS MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y OCHO MIL SETECIENTOS CUARENTA Y NUEVE PESOS M/CTE (\$2.368.749) cada uno incluido IVA, demás impuestos y/o tasas.

Plazo: Desde el 29 de enero hasta el 15 de diciembre de 2026.

Objeto: Prestar servicios personales temporales con autonomía técnica, administrativa, financiera y tecnológica, para apoyar los procesos de Formación Profesional Integral en las competencias de los programas Complementarios de modalidad virtual, según las necesidades de la oferta educativa del Centro de Servicios Financieros.

Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de aprendizaje propias de las competencias del programa de formación complementaria asignado, según la programación que establezca la coordinación académica y/o demanda de las necesidades del servicio formativo.	Se desarrollaron las actividades de aprendizaje de las competencias en formación complementaria de las fichas programadas: DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL 3482899 (80 aprendices,22H)	Links que contiene las evidencias del mes Mayo Fichas cerradas en mayo



		3482900 (80 aprendices,22H) 3482901 (80 aprendices,22H) 3482893 (80 aprendices,22H) OPORTUNIDADES DE NEGOCIO 3515129 (80 aprendices,18H) 3515130 (80 aprendices,18H) 3515131 (80 aprendices,18H) TRAMITES LEGALES PARA LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA 3515132 (80 aprendices,18H) Total 160 Horas.	Evidencia sesiones en línea semanal fichas abril-mayo 3482900-3482901-3482893-3482899.pdf Evidencias atención sesión chat semanal dudas abril - mayo fichas 3482900-3482901-3482893-3482899.pdf Fichas inicio 19 mayo
2	Documentar y entregar evidencias de las actividades de formación desarrolladas (listas de asistencia, productos de aprendizaje, actas, entre otros).	Se entregan debidamente documentadas las evidencias de las actividades de formación desarrolladas durante el periodo.	Link que contiene las evidencias del mes Mayo
3	Dar cumplimiento a lo establecido en la Guía GFPI-G-014 (Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje) en su última versión y/o los lineamientos que se encuentren vigentes para la modalidad de formación virtual.	Se siguieron los lineamientos de la guía GFPI-G-014 de ambientes virtuales de aprendizaje para la formación complementaria, en las fichas DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL 3482899 (80 aprendices,22H) 3482900 (80 aprendices,22H) 3482901 (80 aprendices,22H) 3482893 (80 aprendices,22H) OPORTUNIDADES DE NEGOCIO 3515129 (80 aprendices,18H) 3515130 (80 aprendices,18H) 3515131 (80 aprendices,18H) TRAMITES LEGALES PARA LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA 3515132 (80 aprendices,18H) Total 160 Horas.	Links que contiene las evidencias del mes Mayo Fichas cerradas en mayo Evidencia sesiones en línea semanal fichas abril-mayo 3482900-3482901-3482893-3482899.pdf Evidencias atención sesión chat semanal dudas abril - mayo



			mayo fichas 3482900-3482901-3482893-3482899.pdf Fichas inicio 19 mayo
4	Registrar de manera oportuna los juicios de evaluación de los aprendices asignados máximo dentro de los ocho (8) siguientes a la culminación de la competencia y/o RAP de aprendizaje en el aplicativo institucional, esto de acuerdo con lineamientos y normatividad vigente.	Se registraron los juicios evaluativos y se realiza proceso de cierre de las fichas DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL 3482899 (80 aprendices,22H) 3482900 (80 aprendices,22H) 3482901 (80 aprendices,22H) 3482893 (80 aprendices,22H)	Links que contiene las evidencias del mes Mayo Fichas cerradas en mayo
5	Desarrollar acciones para favorecer la permanencia de los aprendices asignados, aplicando la ruta de atención para prevención de deserción y diligenciando los formatos correspondientes.	Se aplican estrategias pedagógicas, didácticas y motivacionales para mantener activos y comprometidos a los aprendices para la prevención de deserción, en las fichas programadas DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL 3482899 (80 aprendices,22H) 3482900 (80 aprendices,22H) 3482901 (80 aprendices,22H) 3482893 (80 aprendices,22H) OPORTUNIDADES DE NEGOCIO 3515129 (80 aprendices,18H) 3515130 (80 aprendices,18H) 3515131 (80 aprendices,18H) TRAMITES LEGALES PARA LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA 3515132 (80 aprendices,18H) Total 160 Horas.	Links que contiene las evidencias del mes Mayo Fichas cerradas en mayo Evidencia sesiones en línea semanal fichas abril-mayo 3482900-3482901-3482893-3482899.pdf Evidencias atención sesión chat semanal dudas abril - mayo fichas 3482900-3482901-3482893-3482899.pdf Fichas inicio 19 mayo



6	Tramitar de manera oportuna las novedades académicas de los aprendices asignados, conforme al reglamento del aprendiz.	Se registran las novedades de cancelamiento en el sistema Sofía plus de la fichas en cierre DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL 3482899 (80 aprendices,22H) 3482900 (80 aprendices,22H) 3482901 (80 aprendices,22H) 3482893 (80 aprendices,22H)	Links que contiene las evidencias del mes Mayo Fichas cerradas en mayo
7	Apoyar actividades transversales asociadas al programa de formación (autoevaluación, registro calificado, SENNOVA, bienestar al aprendiz, entre otras), según requerimientos del centro de formación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	N/A
8	Desarrollar actividades relacionadas con el diseño y/o desarrollo curricular de los programas vinculados con la línea medular del centro de formación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	N/A
9	Entregar los informes y soportes que solicite el supervisor del contrato, de acuerdo con las necesidades del servicio.	Se presentaron de manera oportuna los informes de actividades y demás requerimientos para el pago en carpeta drive de la coordinación y se cargan en SECOP II.	Links que contiene las evidencias del mes Mayo
10	Participar en los cursos de formación complementaria de la ruta pedagógica definidas por el supervisor del contrato.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	N/A
11	Asistir a las reuniones convocadas por la coordinación académica y/o la subdirección de centro.	Se atendió la convocatoria a reunió de la coordinación académica: 07 de mayo 2026 2:00pm.	Links que contiene las evidencias del mes Mayo

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	XX	XX	XX	XX
2	XXX	XX	XX	XX

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.85399108 enlace operativo referente al periodo de abril 2026.

Cordialmente,

Yesenia Patricia Pineda Jaramillo

Contratista

C.C. No. 52.514.437

MIGUEL ALEJANDRO PEÑA CUBIDES

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9176648 del 2026

Coordinador Académico formación virtual

Centro de Servicios Financieros

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YESENIA PATRICIA PINEDA JARAMILLO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS

FECHA INICIAL: 01/05/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/05/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 3515129 - OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA SITUACIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LOS ENTORNOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES DIFERENCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER.

APLICAR LA IDEA DE NEGOCIO CON BASE AL NIVEL DE DESARROLLO, DEL PRODUCTO O SERVICIO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, GEOGRÁFICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, LEGAL Y CULTURAL.

EVALUAR LA IDEA DE NEGOCIO CON BASE AL NIVEL DE DESARROLLO, DEL PRODUCTO O SERVICIO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, GEOGRÁFICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, LEGAL Y CULTURAL.

IDENTIFICAR IDEAS DE NEGOCIOS QUE SE PUEDAN MATERIALIZAR EN UN PRODUCTO O SERVICIO PARA UN MERCADO DETERMINADO, TENIENDO EN CUENTA LA VIABILIDAD DE MERCADO, COMERCIAL, FINANCIERA, TÉCNICA Y OPERACIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA 3515132 - TRAMITES LEGALES PARA LA CONSTITUCION DE UNA
DE APRENDIZAJE: EMPRESA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CLASIFICAR LOS TIPOS DE CONTRIBUYENTES Y SUS OBLIGACIONES, DE ACUERDO AL RÉGIMEN AL CUAL PERTENEZCAN.

CONOCER LOS TRÁMITES PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

DETERMINAR LOS DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA, SEGÚN SU CLASIFICACIÓN LEGAL.

IDENTIFICAR LOS TIPOS DE ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS CORPORATIVOS, ASPECTOS LEGALES Y

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	18,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3515131 - OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA SITUACIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LOS ENTORNOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES DIFERENCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER.

APLICAR LA IDEA DE NEGOCIO CON BASE AL NIVEL DE DESARROLLO, DEL PRODUCTO O SERVICIO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, GEOGRÁFICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, LEGAL Y CULTURAL.

EVALUAR LA IDEA DE NEGOCIO CON BASE AL NIVEL DE DESARROLLO, DEL PRODUCTO O SERVICIO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, GEOGRÁFICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, LEGAL Y CULTURAL.

IDENTIFICAR IDEAS DE NEGOCIOS QUE SE PUEDAN MATERIALIZAR EN UN PRODUCTO O SERVICIO PARA UN MERCADO DETERMINADO, TENIENDO EN CUENTA LA VIABILIDAD DE MERCADO, COMERCIAL, FINANCIERA, TÉCNICA Y OPERACIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	18,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3482893 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN
DE APRENDIZAJE: MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.
2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3515130 - OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA SITUACIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LOS ENTORNOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES DIFERENCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER.

APLICAR LA IDEA DE NEGOCIO CON BASE AL NIVEL DE DESARROLLO, DEL PRODUCTO O SERVICIO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, GEOGRÁFICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, LEGAL Y CULTURAL.

EVALUAR LA IDEA DE NEGOCIO CON BASE AL NIVEL DE DESARROLLO, DEL PRODUCTO O SERVICIO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, GEOGRÁFICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, LEGAL Y CULTURAL.

IDENTIFICAR IDEAS DE NEGOCIOS QUE SE PUEDAN MATERIALIZAR EN UN PRODUCTO O SERVICIO PARA UN MERCADO DETERMINADO, TENIENDO EN CUENTA LA VIABILIDAD DE MERCADO, COMERCIAL, FINANCIERA, TÉCNICA Y OPERACIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

**3482900 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN
MARKETING DIGITAL**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA 3482899 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN
DE APRENDIZAJE: MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.
2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA 3482901 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN
DE APRENDIZAJE: MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.
2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 160,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			0,00

INSTRUCTOR: YESENIA PATRICIA PINEDA JARAMILLO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS