



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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ibagué, junio del 2026.

Señor(a)

EDNA PAOLA OSORIO MUÑOZ

Supervisor(a) contrato nro. CO1.PCCNTR. **9101812** del 2026

Cargo del supervisor Coordinadora Académica

Centro de Comercio y Servicios SENA Regional Tolima

Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual junio de 2026.

Referencia: CO1.PCCNTR. **9101812** del 2026

ADRIANA MONICA REYES PALMA, identificado con la cédula de ciudadanía No 65.745.299, 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 CUARENTA Y DOS MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROSCIENTOS SETENTA Y TRES PESOS M/CTE. (\$42.637.473). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) pago inicial correspondiente al mes de febrero de 2026, por valor de CUATRO MILLONES DOSCIENTOS SESENTA Y TRES MIL SETECIENTOS CUARENTA Y SIETE PESOS M/CTE. (\$4.263.747). b) Ocho (08) pagos iguales por los meses de marzo a octubre de 2026, por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROSCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE. (\$4.737.497) cada uno. c) Un (1) pago final correspondiente al mes de noviembre de 2026, por valor de CUATROSCIENTOS SETENTA Y TRES MIL SETECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE. (\$473.750).



Plazo: Será hasta el 03 de noviembre de 2026.

Objeto: Contratar la prestación de servicios personales como instructor de carácter temporal, para cumplir la planeación y ejecución de la formación en los diversos programas de integración con la media y así cumplir las metas establecidas para el centro de comercio y servicios en la vigencia 2026 de acuerdo con lo concertado con las distintas redes de conocimiento definidas por la dirección general del Sena

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Durante la ejecución del objeto contractual, el contratista deberá aplicar los procedimientos relacionados con la Ejecución de la Formación Profesional Integral y demás procesos que hacen parte del Sistema de Calidad del SENA y que tengan vinculación con la formación a impartir para la cual fue contratado	<p>Apliqué los procedimientos relacionados con la Ejecución de la Formación Profesional Integral, así como los demás procesos que hacen parte del Sistema de Gestión de la Calidad del SENA y que guardan relación directa con la formación impartida. En este marco, elaboré y apliqué los formatos institucionales</p> <p>Desarrollé las actividades de este mes teniendo en cuenta los procedimientos y formatos del sistema integrado de gestión y autocontrol SIGA para el desarrollo de las actividades utilizando los formatos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - GOR-F-084 V02 Formato de acta. - GPFI-F-134 V02 Planeación pedagógica, proyecto formativo. - <p>Ficha: 3454293 grados 10 de la IET Mariano Sánchez en el espinal</p> <p>Ficha: 3454296 grados 10 de la IET Gabriela Mistral.</p> <p>Grados 10 comenzamos con la guía de prospectar</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL</p>	<p>Esto se puede evidenciar en:</p> <p>Acta No. 002 de Desarrollo Curricular del área de Asesoría Comercial, la cual se encuentra adjunta a esta cuenta en el archivo GC_65.745.299_27626_JUN_2026 .</p> <p>El proyecto formativo se encuentra en:</p> <p>Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar PDF de Proyecto Formativo – Ficha Caracterización - Proyecto Formativo – Generar reporte</p> <p>Diagrama horario del instructor y reporte de tiempos de apoyo a la formación que reposa en aplicativo Sena Sofia Plus.</p>



		<p>3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p> <p>La guía de grado 11 es la de vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivo comercial</p>	
2	Comprometerse a capacitarse en el idioma inglés durante la ejecución del contrato y aplicar a la certificación como mínimo Nivel 2 (Intermedio). Cuando los requisitos de la formación así lo ameriten	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes
3	Aplicar durante el periodo de duración del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que apliquen a su ocupación de instructor, así como a los procesos que el SENA adelante para certificar habilidades pedagógicas.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes
4	Apoyar e impulsar, la selección de estrategias de enseñanza – aprendizaje – evaluación según el programa de	Elegí las estrategias de enseñanza – aprendizaje y evaluación para orientar el programa de formación No. 631101 V2 en Técnico en Asesoría Comercial , Aprendizaje Basado en Problemas, Aprendizaje	<p>Esto se puede evidenciar en:</p> <p>La anterior Guía de Aprendizaje se encuentra en el archivo GC_65.745.299_27626_JUN_2026 , que se encuentra en SECOP II</p>



	<p>Formación Profesional y el enfoque metodológico adoptado.</p>	<p>Significativo y Aprendizaje por Proyectos Proyecto Formativo y Planeación Pedagógica así: Estrategias de enseñanza:</p> <p>Se empleará material de apoyo didáctico para el proceso de formación del programa Técnico en Asesoría Comercial, mediante recursos audiovisuales, guías conceptuales, estudios de caso y actividades prácticas orientadas al análisis y comprensión de los elementos del portafolio comercial.</p> <p>Los contenidos abordarán el producto, su concepto, atributos, clasificación, funciones, beneficios, características, referencias y tipos; así como los componentes asociados a su presentación y comercialización, incluyendo empaque, envase y embalaje, desarrollando para cada uno su concepto, tipos, funciones y usos.</p> <p>De igual manera, se trabajará el surtido, comprendiendo su concepto, dimensiones, niveles, estructura, usos y beneficios, con el fin de fortalecer las competencias del aprendiz en la gestión, organización y oferta estratégica de productos dentro del contexto comercial real</p> <p>Se procedió a desarrollar los temas y preguntas planteadas en las guías de aprendizaje con el material de apoyo presentado.</p> <p>Estrategias de Aprendizaje: Actividades interactivas, talleres, juegos didácticos en línea, análisis de caso, trabajos escritos, foros.</p> <p>Estrategias de evaluación: Revisión del portafolio del aprendiz con las</p>	<p>GPFI-F-134 V02 Proyecto Formativo 3197792 (11) del Programa 631101 V2 en “Apoyo en el proceso de comercialización y venta de productos por parte de los estudiantes de las I.E pertenecientes al AMT en el departamento del Tolima en la vigencia 2025 – 2026”. El proyecto formativo se encuentra en: Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar PDF de Proyecto Formativo – Ficha Caracterización - Proyecto Formativo – Generar</p> <p>La planeación pedagógica se encuentra en: Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar Excel de la Planeación Pedagógica – Ficha Caracterización - Proyecto Formativo – Generar reporte Planeación Pedagógica.</p>
--	--	---	---



		<p>actividades planteadas en las formaciones.</p> <p>Ficha: 3454293 grados 10 de la IET Mariano Sánchez en el espinal</p> <p>Ficha: 3454296 grados 10 de la IET Gabriela Mistral.</p> <p>Grados 10 Prospeccionar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL 3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p> <p>La guía de grado 11 es la de vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivo comercial</p>	
5	Apoyar la selección y evaluación de ambientes de aprendizaje asignados por las instituciones de educación, con base en los resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes
6	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes



	curriculares vigentes.		
7	<p>Programar las actividades de enseñanza – aprendizaje – evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el Manual de Procedimientos para la ejecución de acciones de Formación Profesional.</p>	<p>Envíe la programación del mes de junio de 2026 con sus correspondientes competencias y resultados de aprendizaje: Ficha: 3454293 grados 10 de la IET Mariano Sánchez en el espinal</p> <p>Ficha: 3454296 grados 10 de la IET Gabriela Mistral.</p> <p>Grados 10 Prospeccionar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL 3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p> <p>La guía de grado 11 es la de vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivo comercial</p>	<p>Se pueden evidenciar: Plataforma SofiaPlus Diagrama de Horario del Instructor. Reporte de Tiempos y Actividades del Instructor. Diagrama horario del instructor y reporte de tiempos de apoyo a la formación que reposan en aplicativo Sena Sofia Plus y se encuentran en el archivo GC_65.745.299_27626_JUN_2026</p>
8	<p>Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.</p>	<p>Envíe la programación del mes de junio de 2026 con sus correspondientes competencias y resultados de aprendizaje:</p> <p>Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales</p> <p>Resultado de Aprendizaje: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.</p> <p>Ficha: 3454293 grados 10 de la IET Mariano Sánchez en el espinal</p>	<p>Esto se puede evidenciar en: Plataforma SofiaPlus Diagrama de Horario del Instructor. Reporte de Tiempos y Actividades del Instructor. Cuenta de cobro de junio Plataforma SECOP II Archivos : GF_65.745.299_27626_JUN_2026 GC_65.745.299_27626_JUN_2026</p>



	<p>Ficha: 3454296 grados 10 de la IET Gabriela Mistral.</p> <p>Grados 10 Prospector clientes potenciales según el producto o servicio de la organización</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL 3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p> <p>La guía de grado 11 es la de vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivo comercial</p> <p>Realicé el informe mensual Formato GCCON-F-087 V2</p> <p>ejecución contractual y la planilla en el aplicativo si contratistas.</p> <p>Diligencié los reportes en los formatos requeridos del SENA acordes al sistema de gestión de la calidad. Se presentó los documentos solicitados para la ejecución de la cuenta de cobro del mes de junio de 2026 con los anexos. * Planilla generada por el SISTEMA Si Contratistas versión ENERO – 2.25.</p> <p>pago de seguridad social del respectivo mes objeto de cobro, Informe Mensual de Ejecución Contractual GCCON-F-087 V2</p> <p>- Diagrama Horario Instructor – Sofia Plus en PDF - Reporte de Tiempos de Apoyo a la Formación – Sofia Plus en PDF (con fecha del 1 al 30 de junio de 2026) - guías de Aprendizaje Utilizadas GFPI-F-135 en PDF,</p>	
--	---	--



		<p>Evidencias mensuales de ejecución contractual junio.</p> <p>Actualicé en la Plataforma SECOP II, El plan de pagos, con los archivos de Gestión Financiera y Gestión Contractual, según Circular No. 1-3-2020-000054, Lineamientos Trámite de pagos Honorarios Contratistas.</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL</p> <p>3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas.</p>	
9	<p>Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el Manual de Procedimientos para la ejecución de acciones de Formación Profesional.</p>	<p>Emití juicios evaluativos en la plataforma sofia plus de los aprendices de grado 11 de las IET asignadas a mi cargo.</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p>	<p>Esto se puede evidenciar en reporte de juicios evaluativos y en las actas correspondientes a las formaciones del mes de junio del presente año, Registro de asistencia y acta formativa para la ficha:</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p>
10	<p>Conformar los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de</p>	<p>Conformé el equipo de trabajo del programa Técnico en Asesoría Comercial junto con los instructores del área de Asesoría Comercial del programa de Articulación, con el propósito de planificar y desarrollar de manera conjunta las actividades del proyecto formativo, la planeación pedagógica, las guías de aprendizaje y demás herramientas necesarias para el proceso de formación. Este trabajo colaborativo permitió unificar criterios metodológicos y académicos para orientar la formación, definiendo fases, tiempos de ejecución, desarrollo de competencias y estrategias didácticas, garantizando así una formación presencial con material pedagógico actualizado, pertinente y</p>	<p>Esto se puede evidenciar:</p> <p>Acta No. 002, de Desarrollo Curricular del área de Asesoría Comercial, la cual se encuentra adjunta a esta cuenta en el archivo GF_65.745.299_27626_FEB_2026</p> <p>GPFI-F-134 V02 Proyecto Formativo 3197792 (11) del Programa 631101 V2 en “Apoyo en el proceso de comercialización y venta de productos por parte de los estudiantes de las I.E pertenecientes al AMT en el departamento del Tolima en la vigencia 2025 – 2026”. El proyecto formativo se encuentra en:</p> <p>Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar PDF de Proyecto Formativo – Ficha</p>



	aprendices, entre otras	ajustado a las competencias y actividades establecidas.	<p>Caracterización - Proyecto Formativo – Generar</p> <p>La planeación pedagógica se encuentra en:</p> <p>Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar Excel de la Planeación Pedagógica – Ficha Caracterización - Proyecto Formativo – Generar reporte Planeación Pedagógica.</p>
11	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices y el conocimiento de aprendizajes previos siempre y cuando cumpla con el objeto contractual de ejecutar acciones de formación.	<p>Realicé charla sobre Inducción y Reglamento Aprendiz Sena, Manual de Convivencia, requerimientos para recibir certificación Sena, recordé el avance de los niveles de inglés y compromiso con la formación en las fichas de los grados 10 de la Institución técnicas educativa a mi cargo.</p> <p>Ficha: 3454293 grados 10 de la IET Mariano Sánchez en el espinal</p> <p>Ficha: 3454296 grados 10 de la IET Gabriela Mistral.</p> <p>Grados 10 Prospeccionar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización</p>	<p>Se pueden evidenciar en:</p> <p>GOR-F-084 V02 Acta reunión que reposa en el Drive de la Líder del programa de Articulación (AMT) Regional Tolima.</p>
12	Reportar en el sistema Sofía Plus en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con	<p>Realice la Creación de rutas y asociación de aprendices de grado 10 de las siguientes fichas:</p> <p>Ficha: 3454293 grados 10 de la IET Mariano Sánchez en el espinal</p>	<p>Esto se puede evidenciar en:</p> <p>Plataforma Sofia Plus</p> <p>Diagrama de Horario del Instructor.</p>



	<p>los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Registro de los juicios evaluativos. - Creación de rutas y asociación de aprendices. - Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos. - Registro de Asistencias - Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. 	<p>Ficha: 3454296 grados 10 de la IET Gabriela Mistral.</p> <p>Grados 10 Prospeccionar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL</p> <p>3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p> <p>La guía de grado 11 es la de vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivo comercial.</p> <p>Emití juicios evaluativos en la plataforma sofia plus de los aprendices de grado 11 de las IET asignadas a mi cargo.</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p>	<p>Reporte de Tiempos y Actividades del Instructor.</p> <p>se puede evidenciar en reporte de juicios evaluativos y en las actas correspondientes a las formaciones del mes de junio del presente año, Registro de asistencia y acta formativa para la ficha:</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p>
13	<p>Diseñar, actualizar y apoyar el fortalecimiento del banco de actividades de los programas de formación.</p>	<p>Asistí a las sesiones del mes de junio, con el equipo de contabilidad del programa de Articulación con la media, donde se realizó desarrollo curricular, actualización de driver institucional, mesas de trabajo por programa, actualización de las guías de aprendizaje vigencia 2026, para el proceso formativo presencial.</p>	<p>Se pueden evidenciar en:</p> <p>Imagen fotográfica del correo enviado por la supervisora del contrato con la programación de actividades a desarrollar durante la semana de receso, la cual se encuentra adjunta a esta cuenta en el archivo</p> <p>GC_65.745.299_27626_JUN_2026</p>
14	<p>Diseñar materiales de formación para el programa que estén orientando en el</p>	<p>Actualicé el material de formación y apoyo pedagógico, presentado en guías y talleres para el desarrollo de formación presencial, en el proyecto:</p>	<p>Se evidencia en:</p> <p>GFPI-F-135 Guía de Aprendizaje No. 04 - Vender productos y servicios de</p>



	<p>proceso de formación.</p>	<p>de GPFI-F-134 V02 Proyecto Formativo 3197792 (11) del Programa 631101 V2 en “Apoyo en el proceso de comercialización y venta de productos por parte de los estudiantes de las I.E pertenecientes al AMT en el departamento del Tolima en la vigencia 2025 – 2026”.</p> <p>Actividades de Enseñanza: Se empleará material de apoyo didáctico para el proceso de formación del programa Técnico en Asesoría Comercial, mediante recursos audiovisuales, guías conceptuales, estudios de caso y actividades prácticas orientadas al análisis y comprensión de los elementos del portafolio comercial.</p> <p>Los contenidos abordarán el producto, su concepto, atributos, clasificación, funciones, beneficios, características, referencias y tipos; así como los componentes asociados a su presentación y comercialización, incluyendo empaque, envase y embalaje, desarrollando para cada uno su concepto, tipos, funciones y usos.</p> <p>De igual manera, se trabajará el surtido, comprendiendo su concepto, dimensiones, niveles, estructura, usos y beneficios, con el fin de fortalecer las competencias del aprendiz en la gestión, organización y oferta estratégica de productos dentro del contexto comercial real</p> <p>Se procedió a desarrollar los temas y preguntas planteadas en las guías de aprendizaje con el material de apoyo presentado.</p> <p>Actividades de Aprendizaje: Talleres, juegos didácticos en línea,</p>	<p>acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.</p> <p>La anterior Guía de Aprendizaje se encuentra en el archivo GC_65.745.299_27626_JUN_2026 , que se encuentra en Secop II. CO1.PCCNTR. 9101812</p> <p>Los proyectos formativos se encuentran en:</p> <p>Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar PDF de Proyecto Formativo – Ficha Caracterización - Proyecto Formativo – Generar reporte.</p>
--	------------------------------	---	---



		<p>análisis de caso, trabajos escritos, foros.</p> <p>Actividades de evaluación: Revisión del portafolio digital del aprendiz de las actividades planteadas en estas con el desarrollo del tema de investigación.</p> <p>El anterior material lo desarrollé para dar continuidad a la formación SENA utilizando plataformas y herramientas tecnológicas.</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL</p> <p>3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p>	
15	<p>Apoyar el seguimiento a las acciones de formación teniendo en cuenta las directrices de la Dirección de Formación.</p>	<p>Realice seguimiento semanal a la formación profesional integral en cada una de las fichas asignadas, a través de los procedimientos y formatos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol SIGA y dando cumplimiento al reglamento del aprendiz, y Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral GFPI-P-006 V5. Los formatos utilizados:</p> <p>Proyecto Formativo Técnico en Asesoría Comercial Proyecto Formativo No. 2931864 del grado once y No. 3472187 para el grado décimo.</p> <p>GFPI-F-134 V1 Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo GFPI-F-135_V02 Guía de Aprendizaje GOR-F-085_Registro_de_Asistencia_V02 GOR-F-084_Formato_de_Acta_V02</p>	<p>La anterior guía de aprendizaje se encuentra en el archivo. GC_65.745.299_27626_JUN_2026</p> <p>que se encuentra en SECOP II.</p> <p>El proyecto formativo se encuentra en:</p> <p>Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar PDF de Proyecto Formativo – Ficha Caracterización - Proyecto Formativo – Generar reporte.</p> <p>Sena Sofia Plus – Rol instructor – Ejecución de la formación – Generar Excel de la Planeación Pedagógica – Ficha Caracterización - Proyecto Formativo – Generar reporte de Planeación Pedagógica</p>
16	<p>Actuar como gestor de proyectos para apoyar la programación y</p>	<p>Durante el periodo actual no me desempeñe como gestor de proyectos para apoyar la programación y seguimiento de la</p>	<p>Sin evidencia ya que en este periodo no fui asignado desarrollar actividades relacionadas con esta obligación contractual.</p>



	seguimiento de la formación por proyecto o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integralidad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	formación por proyecto o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integralidad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	
17	Aplicar en el desarrollo del proceso de formación las competencias en el manejo de Sofía Plus, TIC, plataforma virtual (Zajuna), y formación por proyectos; así mismo la implementación de las TICS en los encuentros sincrónicos y asincrónicos que lo ameriten en las plataformas Microsoft Teams, Google Meet y demás disponibles en los procesos de formación en la web.	Durante la ejecución de la formación se realizó el intercambio de información con los aprendices a través del correo Sena, WhatsApp grupal por ficha. Desarrollando actividades de formación pedagógica presencial en los ambientes de formación asignados por la institución con el apoyo de las TICS, buscando que los aprendices interactúen y desarrollen habilidades en el manejo de TIC.	Se evidencia en: Los talleres y demás actividades enviadas vía wasap a los aprendices de las fichas asignadas a mi cargo, la cual se encuentra adjuntan a esta cuenta en el archivo, GC_65.745.299_27626_JUN_2026 que se encuentra en Secop II.
18	Colaborar y apoyar la Conformación de equipos ejecutores para el desarrollo de la formación profesional con el fin de orientar programas afines de la misma red.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes
19	Atender oportunamente los requerimientos y	Cumplí con los tiempos de presentación de informes	Se pueden evidenciar en:



	<p>asistir a las reuniones técnicas que realice el supervisor del contrato, así como presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato y los pagos mensuales de seguridad social, dando estricto cumplimiento a la programación de actividades del año realizada por los supervisores</p>	<p>pertinentes en el desarrollo de la cuenta de cobro mes actual.</p> <p>Realicé el cargué en el SECOP II de la información correspondiente al mes de junio/2026, adjuntando los archivos:</p> <p>GF_93414140_21126_JUN_2026.pdf (Planilla de pago generada en Si Contratistas mes de junio, Certificado de pago de seguridad social del respectivo mes objeto de cobro.</p> <p>GC_65.745.299_27626_JUN_2026 .zip</p> <p>(Informe Mensual de Ejecución Contractual de formación GCCON-F-087 V2</p> <p>de junio, Diagrama horario del instructor, Guías de Aprendizaje GFPI-F-135 utilizadas en el presente mes, Evidencias mensuales de ejecución contractual junio.</p> <p>Realicé el primer comité de seguimiento a la formación en las IET a mi cargo.</p> <p>3167178 - ASESORIA COMERCIAL</p> <p>3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p>	<p>Plataforma SECOP II, CO1.PCCNTR. 9101812 mis contratos, detalle, ejecución del contrato, plan de pagos.</p> <p>GF_93414140_21126_JUN_2026.pdf</p> <p>GC_65.745.299_27626_JUN_2026 .zip</p> <p>GCCON-F-087 V2</p> <p>Informe mensual de las actividades del mes de actual.</p> <p>Diagrama Horario Instructor – Sofia Plus</p> <p>Reporte de Tiempos de Apoyo a la Formación Mes Actual.</p> <p>Planilla de Sicontratistas del mes Actual</p> <p>Acta de la reunión de articulación Y formato de asistencia del mes de junio, la cual se encuentra adjunta al archivo</p> <p>GC_65.745.299_27626_JUN_2026</p> <p>Formato de acta de revisión de documentos de grado decimo, la cual se encuentra adjunta al archivo</p> <p>GC_65.745.299_27626_JUN_2026</p> <p>archivo</p> <p>GC_65.745.299_27626_JUN_2026</p> <p>Se pueden evidenciar en:</p> <p>Acta de primer comité de seguimiento No.002 en la 3167178 - ASESORIA COMERCIAL</p> <p>3167180 - ASESORIA COMERCIAL (Ibagué), grado once raíces del futuro</p> <p>3167166 - ASESORIA COMERCIAL (Guamo), Comercial Caldas</p>
--	---	--	--



20	Garantizar y gestionar la realización de las competencias transversales de forma oportuna para las formaciones tituladas a su cargo o de la cual es Gerente, cuando la formación así lo amerite.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes
21	Apoyar y orientar a los aprendices en el proceso de consecución de la etapa práctica, así mismo en el conocimiento y divulgación del reglamento del Aprendiz.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes
22	Apoyar y gestionar el proceso de certificación de sus aprendices, así como apoyar en la organización de las ceremonias de certificación de sus aprendices.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes
23	El contratista deberá aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia "Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo"		



	aportar el respectivo certificado aprobado, al informe de ejecución contractual; cuando la formación o el perfil así lo requiera.		
24	Apoyar el seguimiento a las tituladas que se encuentran en etapa productiva de manera presencial, y/o herramientas de colaboración en línea de las tics, verificando que el aprendiz este aplicando la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes al programa de formación se estén fortaleciendo, y este asumiendo estrategias y metodologías de autogestión. (Cuando aplique en seguimiento a etapa productiva)	<p>Efectué un recordatorio a las instituciones educativas a mi cargo, sobre la importancia de la etapa práctica y el seguimiento de ésta a los aprendices del Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras, para poder conocer su desarrollo en las diferentes empresas y lograr verificar las condiciones y comportamiento de los mismos en las empresas.</p> <p>Orienté a los aprendices en el manejo e implementación del formato GFPI-F-147 V5 Bitácora de seguimiento Etapa Práctica a realizar de modo mensual.</p> <p>Realicé seguimiento de etapa productiva</p>	<p>Esto se puede evidenciar en: Se evidencia en las actas correspondientes a las formaciones del mes de junio del presente año, Registro de asistencia y acta formativa</p> <p>GOR-F-084 V02 Acta reunión que reposa en el Drive de la Líder del programa de Articulación (AMT) Regional Tolima. – Imagen</p>
25	Apoyar el seguimiento a la bitácora de los aprendices en la plataforma, en la cual señalan las actividades que	Ejecuté la socialización del formato de Bitácora de Seguimiento Etapa Práctica con cada una de las fichas de grado 11 a mi cargo. Lo anterior, dando cumplimiento a las orientaciones recibidas en la reunión de Instructores del Programa de Articulación con la Media Técnica	Se pueden evidenciar en: Registro de asistencia y acta de seguimiento de etapa práctica, la cual se encuentra adjunta a esta cuenta en el archivo GOR-F-084 V02 Acta reunión que reposa en el Drive de la



	están adelantando en el desarrollo de la etapa práctica; verificando que cumplan con los parámetros establecidos por el reglamento del aprendizaje. (Cuando aplique en seguimiento a etapa productiva)	(AMT) del Centro de Comercio y Servicios Regional Tolima, en la cual la profesional del programa de articulación indicó la obligatoriedad del diligenciamiento de dicho formato (mensual), para cada aprendiz de las fichas a mi cargo.	Líder del programa de Articulación (AMT) Regional Tolima. – Imagen GC_65.745.299_27626_JUN_2026
26	Revisar la evaluación que realiza trimestralmente el empresario a los aprendices en etapa productiva, identificando aspectos a mejorar y haciendo las recomendaciones pertinentes a cada aprendiz. (Cuando aplique en seguimiento a etapa productiva)	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	Sin evidencia por no realizar esta actividad en el presente mes

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				
2				



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. **4650794059** operador SOI.com referente a mayo.

Cordialmente,

ADRIANA MONICA REYES PALMA,

cc 65.745.299

Contratista

EDNA PAOLA OSORIO MUÑOZ

Supervisora del contrato CO1.PCCNTR. **9101812** del 2026



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.