



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

JULIO de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



Generalidades:

- 1) Este formato tiene por objeto dar cuenta de la ejecución mensual que un contratista desarrolla con ocasión de un contrato de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.
- 2) La acreditación del documento por el contratista brinda al supervisor las herramientas que le permiten verificar la ejecución del contrato para efectos de pago.
- 3) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
- 4) Este formato es diligenciado por el contratista y es revisado y aprobado por el supervisor del contrato. De igual forma, también podrá ser suscrito por el ordenador del gasto.
- 5) Su diligenciamiento se debe dar cada vez que se realice un reporte mensual de actividades.
- 6) **El formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas administradas por Colombia Compra Eficiente.
- 7) Este formato, una vez diligenciado, deberá archivar de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
- 8) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo “[]” son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
- 9) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
- 10) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
- 11) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Popayán, julio de 2026

Señora.

ANA ALEXANDRA RODRIGUEZ VARGAS

SUPERVISORA CONTRATO CO1.PCCNTR.9186027 de 2026.

Cargo del supervisor Instructor G20 Coordinadora Académica

Dependencia Centro de Comercio y Servicios

Popayán Cauca

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de julio de 2026

Referencia: **CO1.PCCNTR.9186027** de 2026.

Caroll Violeta López Oñate, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 48601184, 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 requiere la suscripción de dos (2) contratos de prestación de servicios cada uno por la suma de VEINTIOCHO MILLONES DOSCIENTOS SESENTA Y SIETE MIL SESENTA Y CINCO PESOS M/CTE (\$28.267.065) CON IVA INCLUIDO. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: A) Un primer pago, por valor de cuatro millones quinientos setenta y nueve mil quinientos ochenta pesos m/cte. (\$ 4.579.580) COP Incluido IVA, por el mes de marzo de 2026. B) cinco pagos iguales, por valor de cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos m/cte. (\$ 4.737.497) COP Incluido IVA, por los meses de abril a



agosto de 2026, cada uno.

Plazo: Será hasta el (30) de (agosto) de 2026.

Objeto: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES TEMPORALES EN EL ROL DE INSTRUCTOR APORTANDO EN LA PLANEACIÓN, EJECUCIÓN, EVALUACIÓN Y MEJORA CONTINUA DE LOS PROCESOS DE FORMACIÓN CON MODALIDAD PRESENCIAL Y/O VIRTUAL, PERTENECIENTES A LA RED DE VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN, A NIVEL MUNICIPAL Y DEPARTAMENTAL SEGÚN LA NECESIDAD DEL SERVICIO

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias																								
1	Cumplir el objeto y alcance del contrato, de acuerdo con el horario de formación acordado con la comunidad y/o los aprendices y socializado con anterioridad a la Coordinación Académica, sin afectar la intensidad horaria requerida para cada acción formativa en el marco de las políticas de calidad,	Impartir formación profesional en los programas de formación Titulada o Complementaria de acuerdo con la programación asignada en las siguientes fichas de caracterización: <table border="1"> <thead> <tr> <th>No. Ficha</th><th>Nombre Programa</th><th>Horario</th><th>Horas Mes</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3553518 Totoró</td><td>Caracterización de comportamiento consumidor</td><td>8:am 16:pm</td><td>48</td></tr> <tr> <td>3558555 Timbío</td><td>Caracterización de elementos del marketing</td><td>8:am 16:pm</td><td>48</td></tr> <tr> <td>3449367 Totoró</td><td>Caracterización de elementos del marketing</td><td>8:am 16:pm</td><td>48</td></tr> <tr> <td>3569238 Timbío</td><td>Caracterización de comportamiento consumidor</td><td>8:am 16:pm</td><td>16</td></tr> <tr> <td colspan="3">TOTAL, HORAS MES</td><td>160</td></tr> </tbody> </table> <i>NOTA: Inserte Filas si es requerido</i>	No. Ficha	Nombre Programa	Horario	Horas Mes	3553518 Totoró	Caracterización de comportamiento consumidor	8:am 16:pm	48	3558555 Timbío	Caracterización de elementos del marketing	8:am 16:pm	48	3449367 Totoró	Caracterización de elementos del marketing	8:am 16:pm	48	3569238 Timbío	Caracterización de comportamiento consumidor	8:am 16:pm	16	TOTAL, HORAS MES			160	Repositorio Evidencias Contractuales 2026 (SharePoint) B. INSTRUCTORES Carpetas: GC/ GESTION SOFIA/ PROGRAMADOR MES A MES
No. Ficha	Nombre Programa	Horario	Horas Mes																								
3553518 Totoró	Caracterización de comportamiento consumidor	8:am 16:pm	48																								
3558555 Timbío	Caracterización de elementos del marketing	8:am 16:pm	48																								
3449367 Totoró	Caracterización de elementos del marketing	8:am 16:pm	48																								
3569238 Timbío	Caracterización de comportamiento consumidor	8:am 16:pm	16																								
TOTAL, HORAS MES			160																								



	pertinencia y eficacia.										
2	Realizar actividades de desarrollo curricular de conformidad con el procedimiento de la formación profesional integral del SENA.	<table><tr><td colspan="2">Diligenciar las guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo para los aprendices en los formatos o instrumentos oficiales actualizados y publicarlos en el aplicativo COMPROMISO</td></tr><tr><td>No. Ficha</td><td>3553518 del 2 de julio al 5 de julio)</td></tr><tr><td>Nombre Programa</td><td>Caracterización del comportamiento del consumidor</td></tr><tr><td>Descripción actividad (Guía, Instrumento, Material apoyo)</td><td>Evidencia 1. Actividad "El Espejo del Cliente en el Mercado del Pueblo". Ejercicio de juego de roles para identificar tipos de clientes. Técnica: Observación directa. Instrumento: Lista de asistencia y listado de participación en el juego de roles. Evidencia 2. Actividad : "El Mapa del Tesoro". Evidencia de conocimiento: Conocer las cualidades del producto a vender. Evidencia de producto: Tabla de caracterización inicial y diagrama de empatía elaborados por el grupo. Evidencia de desempeño: Caracteriza adecuadamente el producto. Instrumento: Lista de chequeo. Evidencia 3. Actividad "El Retrato de Mi Cliente Ideal". Segmentación y construcción de la Ficha del Perfil del Consumidor Rural. Evidencia de Conocimiento: Cuestionario corto sobre conceptos clave. Evidencia de Desempeño: Presentación grupal del cliente ideal. Evidencia de Producto: Ficha del Perfil del Consumidor Rural diligenciada.</td></tr></table>	Diligenciar las guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo para los aprendices en los formatos o instrumentos oficiales actualizados y publicarlos en el aplicativo COMPROMISO		No. Ficha	3553518 del 2 de julio al 5 de julio)	Nombre Programa	Caracterización del comportamiento del consumidor	Descripción actividad (Guía, Instrumento, Material apoyo)	Evidencia 1. Actividad "El Espejo del Cliente en el Mercado del Pueblo". Ejercicio de juego de roles para identificar tipos de clientes. Técnica: Observación directa. Instrumento: Lista de asistencia y listado de participación en el juego de roles. Evidencia 2. Actividad : "El Mapa del Tesoro". Evidencia de conocimiento: Conocer las cualidades del producto a vender. Evidencia de producto: Tabla de caracterización inicial y diagrama de empatía elaborados por el grupo. Evidencia de desempeño: Caracteriza adecuadamente el producto. Instrumento: Lista de chequeo. Evidencia 3. Actividad "El Retrato de Mi Cliente Ideal". Segmentación y construcción de la Ficha del Perfil del Consumidor Rural. Evidencia de Conocimiento: Cuestionario corto sobre conceptos clave. Evidencia de Desempeño: Presentación grupal del cliente ideal. Evidencia de Producto: Ficha del Perfil del Consumidor Rural diligenciada.	Repositorio Evidencias Contractuales 2026 (SharePoint) B. INSTRUCTORES Carpetas: GC/ FORMACION
Diligenciar las guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo para los aprendices en los formatos o instrumentos oficiales actualizados y publicarlos en el aplicativo COMPROMISO											
No. Ficha	3553518 del 2 de julio al 5 de julio)										
Nombre Programa	Caracterización del comportamiento del consumidor										
Descripción actividad (Guía, Instrumento, Material apoyo)	Evidencia 1. Actividad "El Espejo del Cliente en el Mercado del Pueblo". Ejercicio de juego de roles para identificar tipos de clientes. Técnica: Observación directa. Instrumento: Lista de asistencia y listado de participación en el juego de roles. Evidencia 2. Actividad : "El Mapa del Tesoro". Evidencia de conocimiento: Conocer las cualidades del producto a vender. Evidencia de producto: Tabla de caracterización inicial y diagrama de empatía elaborados por el grupo. Evidencia de desempeño: Caracteriza adecuadamente el producto. Instrumento: Lista de chequeo. Evidencia 3. Actividad "El Retrato de Mi Cliente Ideal". Segmentación y construcción de la Ficha del Perfil del Consumidor Rural. Evidencia de Conocimiento: Cuestionario corto sobre conceptos clave. Evidencia de Desempeño: Presentación grupal del cliente ideal. Evidencia de Producto: Ficha del Perfil del Consumidor Rural diligenciada.										



		Técnicas: Formulación de preguntas, Observación, Valoración de producto. Instrumentos: Cuestionario, Lista de chequeo de observación, Lista de chequeo de producto. Evidencia 4. : "Llevando la cosecha al mercado". Aplicación práctica de ventas en terreno y registro en el "Diario de Ventas". Evidencia de Conocimiento: Identificación de las etapas de compra. Evidencia de Desempeño: Interacción real de ventas con los clientes. Evidencia de Producto: "Diario de Ventas" debidamente registrado. Técnicas: Formulación de preguntas, Observación en campo, Valoración de producto. Instrumentos: Cuestionario, Lista de chequeo de observación, Lista de chequeo de producto.	
--	--	---	--

		Total, Horas asignadas	48
		No. Ficha	3558555 (07 de julio al 24 de julio)
		Nombre Programa	Caracterización de elementos del marketing
		Descripción actividad (Guía, Instrumento, Material apoyo)	Evidencia 1. Metáfora del entorno. Técnica: Participación activa. Instrumento: Observación, instrumentos de trabajo como costal, herramientas de trabajo, piedras, tierra. Evidencia 2. "El Mapa de mi Cosecha: Del surco al cliente": Técnica: Diagramación. Instrumento: Esquema. Evidencia: Trabajo final realizado. Evidencia 3. La Matriz de mis saberes. Instrumento: Preguntas dinamizadoras en la



		construcción del mapa de saberes. Evidencia 4. Conocimiento: Respuestas orales identificando las "4 semillas" (producto, precio, plaza, promoción). Desempeño: Participación activa en la simulación "día de mercado". Producto: Prototipo físico de empaque con formato de cálculo de precio justo. Técnicas: • Formulación de preguntas • Observación directa • Valoración de producto. Instrumentos: • Cuestionario • Guía de observación • Lista de chequeo Evidencia 5. "Mi Primera Rueda de Negocios" (Estructuración y sustentación del "Plan de Vuelo" comercial enfocado en venta directa en puntos estratégicos como la nueva avenida). Conocimiento: Respuestas justificando las decisiones comerciales tomadas en su plan. Desempeño: Sustentación oral de la estrategia durante la rueda de negocios. Producto: Documento "El Plan de Vuelo de mi Producto" completamente diligenciado. Técnicas: • Formulación de preguntas • Observación (Simulación) • Valoración de producto Instrumentos: • Cuestionario • Rúbrica de evaluación • Lista de chequeo
	Total, Horas asignadas	48
	No. Ficha	3449367 (08 de julio al 22 de julio)
	Nombre Programa	Caracterización de elementos del marketing
	Descripción actividad	Evidencia 1. Metáfora del entorno. Técnica: Participación activa. Instrumento:



	(Guía, Instrumento, Material apoyo)	Observación, instrumentos de trabajo como costal, herramientas de trabajo, piedras, tierra. Evidencia 2. "El Mapa de mi Cosecha: Del surco al cliente": Técnica: Diagramación. Instrumento: Esquema. Evidencia: Trabajo final realizado. Evidencia 3. La Matriz de mis saberes. Instrumento: Preguntas dinamizadoras en la construcción del mapa de saberes. Evidencia 4. Conocimiento: Respuestas orales identificando las "4 semillas" (producto, precio, plaza, promoción). Desempeño: Participación activa en la simulación "día de mercado". Producto: Prototipo físico de empaque con formato de cálculo de precio justo. Técnicas: • Formulación de preguntas • Observación directa • Valoración de producto. Instrumentos: • Cuestionario • Guía de observación • Lista de chequeo Evidencia 5. "Mi Primera Rueda de Negocios" (Estructuración y sustentación del "Plan de Vuelo" comercial enfocado en venta directa en puntos estratégicos como la nueva avenida). Conocimiento: Respuestas justificando las decisiones comerciales tomadas en su plan. Desempeño: Sustentación oral de la estrategia durante la rueda de negocios. Producto: Documento "El Plan de Vuelo de mi Producto" completamente diligenciado. Técnicas: • Formulación de preguntas • Observación (Simulación) • Valoración de producto Instrumentos: • Cuestionario • Rúbrica de evaluación • Lista de chequeo	
--	---	---	--



		Total, Horas asignadas	48	
		No. Ficha	3569238 (28 de julio al 15 de agosto)	
		Nombre Programa	Caracterización del comportamiento del consumidor	
	Descripción actividad (Guía, Instrumento, Material apoyo)	Evidencia 1. Actividad "El Espejo del Cliente en el Mercado del Pueblo". Ejercicio de juego de roles para identificar tipos de clientes. Técnica: Observación directa. Instrumento :Lista de asistencia y listado de participación en el juego de roles. Evidencia 2. Actividad : "El Mapa del Tesoro". Evidencia de conocimiento: Conocer las cualidades del producto a vender. Evidencia de producto: Tabla de caracterización inicial y diagrama de empatía empatía elaborados por el grupo. Evidencia de desempeño: Caracteriza adecuadamente el producto. Instrumento:Lista de chequeo. Evidencia 3. Actividad "El Retrato de Mi Cliente Ideal". Segmentación y construcción de la Ficha del Perfil del Consumidor Rural. Evidencia de Conocimiento: Cuestionario corto sobre conceptos clave. Evidencia de Desempeño: Presentación grupal del cliente ideal. Evidencia de Producto: Ficha del Perfil del Consumidor Rural diligenciada. Técnicas: Formulación de preguntas, Observación, Valoración de producto. Instrumentos: Cuestionario, Lista de chequeo de observación, Lista de chequeo de producto. Evidencia 4. : "Llevando la cosecha al mercado". Aplicación práctica de ventas en terreno y registro en el "Diario de Ventas". Evidencia de Conocimiento:		



			Identificación de las etapas de compra. Evidencia de Desempeño: Interacción real de ventas con los clientes. Evidencia de Producto: "Diario de Ventas" debidamente registrado. Técnicas: Formulación de preguntas, Observación en campo, Valoración de producto. Instrumentos: Cuestionario, Lista de chequeo de observación, Lista de chequeo de producto.	
		Total, Horas asignadas	16	
3	Las demás que se requieran para el cumplimiento del objeto contractual específico y que el centro de formación demande.	Otras. Previa autorización Coordinación Académica		Reporte de horas adicionales, evidenciado en el reporte mensual de SOFIA PLUS.

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 Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe 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.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	139426	CAJIBIO// EL TAMBO	4 de Junio de 2026	12 de Junio de 2026
2.	152326	LA VEGA	16 de Junio de 2026	30 de Junio de 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. 4655463425 de la planilla SOI referente al mes de junio.

Cordialmente,

Caroll Violeta López Oñate

Firma

Caroll Violeta López Oñate

Contratista

C.C. No. 48601184 de Popayán

Recibí a satisfacción:

Firma

 Firmado digitalmente por ANA ALEXANDRA RODRIGUEZ

Ana Alexandra Rodríguez Vargas

Supervisora Contrato CO1.PCCNTR.9186027 de 2026.

Cargo: Instructor G20 Coordinadora Académica.



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.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
REGIONAL CAUCA
CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

Instructor Transversal	CAROLL VIOLETA LOPEZ OÑATE					Identificación:	48,601,184										
Formación:	Complementaria-CAMPESENA					160Horas											
M E S: JULIO DEL 2026																	
DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES		JUEVES	VIERNES	SABADO										
			01		02	03	04										
					FICHA: 3553518 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor	FICHA: 3553518 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor			16								
05	06	07	08		09	10	11										
		FICHA: 3558555 LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de Elementos del Marketing	FICHA: 3449367 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de elementos del marketing		FICHA: 3449367 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de elementos del marketing	FICHA: 3558555 LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de Elementos del Marketing					16	16					
12	13	14	15		16	17	18										
	FICHA: 3449367 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de elementos del marketing	FICHA: 3558555 LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de Elementos del Marketing	FICHA: 3449367 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de elementos del marketing		FICHA: 3449367 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de elementos del marketing	FICHA: 3558555 LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de Elementos del Marketing					24	16					
19	20	21	22		23	24	25										
	FESTIVO	FICHA: 3558555 LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de Elementos del Marketing	FICHA: 3449367 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de elementos del marketing		FICHA: 3553518 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor	FICHA: 3558555 LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización de Elementos del Marketing	FICHA: 3553518 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor		16		8	16					
26	27	28	29		30	31											
	FICHA: 3553518 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor		FICHA: 3553518 LUGAR: TOTORÓ HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor		FICHA: por crear LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor	FICHA: Por crear LUGAR: TIMBIO HORARIO: 09:00 A 17:00 ACTIVIDAD: Caracterización del comportamiento del consumidor			16					16			