



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 archivarse 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

Barranquilla, julio 2026

Señor(a)

RODRIGO CIENFUEGOS MOLINA

Supervisor(a) contrato nro. No. CO1.PCCNTR 9082597 de 2026

Profesional G02 Centro de Comercio y Servicios

Despacho Regional Atlántico

Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual julio de 2026

Referencia: CO1.PCCNTR 9082597 de 2026

KATERINE FLOREZ PEÑA, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 32875733 de Soledad Atlántico, 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 del contrato la suma de VEINTISIETE MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA Y TRES MIL SEICIENTOS CUARENTA PESOS M/CTE (\$27.843.640,00), la cual será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: A. DIEZ (10) pagos mensuales iguales correspondientes a los meses de febrero a noviembre de 2026, cada uno por valor de DOS MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y CUATRO MIL TRESCIENTOS SESENTA Y CUATRO PESOS M/CTE (\$2.584.364,00).

Plazo: Será hasta el 22 de Diciembre de 2026.

Objeto: Prestar servicios personales de carácter temporal como apoyo técnico en el área de turismo en la Regional Atlántico de la estrategia de Investigación de Acción Participativa - IAP zona caribe I, en el marco del proyecto economía circular para la vida en el Caribe colombiano.



Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	1. Apoyar en el diseño e implementación de rutas de turismo en la Regional Atlántico, integrando elementos culturales, naturales y gastronómicos de las comunidades en el marco del proyecto IAP	Durante el mes de julio se brindó acompañamiento técnico al asesor asignado al stand del Hotel Hilton Garden Inn, con el propósito de optimizar la orientación suministrada a los visitantes y fortalecer el proceso de promoción comercial. De igual manera, se realizó seguimiento permanente a la operación del segmento hotelero, verificando el funcionamiento del stand, la apropiación de la información por parte del asesor y las oportunidades de mejora para fortalecer la atención al visitante y la comercialización de las experiencias. Como parte del fortalecimiento de la oferta turística, se desarrollaron Conexiones virtuales de trabajo de turismo para la consolidación de rutas Tesoros, brindando acompañamiento a las agencias nuevas y las vigentes que ingresan nuevos productos en los procesos de construcción, ajuste y fortalecimiento de sus experiencias, revisando componentes relacionados con la narrativa turística, operación, logística, tiempos de recorrido y propuesta de valor. Así mismo, se adelantaron reuniones con empresas prestadoras de transporte turístico y con la empresa 3PC Solutions, orientadas a fortalecer la integración de rutas móviles dentro de la estrategia Tesoros del Atlántico, identificando oportunidades para ampliar la oferta turística y mejorar la capacidad operativa de los operadores vinculados. Adicionalmente, se realizó	Evidencias: registro fotografico.



visita de campo al municipio de Puerto Colombia para validar y participar en la experiencia turística desarrollada por la instructora Grace Rojano junto con el grupo en formación Asociación Perlas del Mar, con el objetivo de ejecutar la prueba piloto de la experiencia turística construida por este grupo comunitario. Así mismo, se sostuvo reunión con la agencia Natcoltours para la revisión de la ruta gastronómica, verificando su contenido y ajustes previos a su fortalecimiento



2	Apoyar el desarrollo de jornadas de transferencia de conocimiento para líderes comunitarios en atención al visitante, guianza turística y gestión de experiencias en el marco del proyecto IAP.	Se acompañó a agencias operadoras y a nuevos prestadores interesados en vincularse a Tesoros del Atlántico mediante orientación sobre el Registro Nacional de Turismo (RNT) y los requisitos de formalización aplicables al sector, atendiendo tanto agencias ya vinculadas como nuevos ingresos a través de reuniones virtuales y presenciales. Adicionalmente, se realizaron mesas de articulación entre instructores del SENA y operadores turísticos, orientadas a fortalecer experiencias y productos con potencial de comercialización. Como parte del fortalecimiento de las competencias técnicas requeridas para la ejecución del contrato, se participó en cuatro (4) jornadas virtuales de transferencia de conocimiento sobre Branding Territorial, orientadas a fortalecer conceptos relacionados con la construcción de identidad territorial, posicionamiento de destinos, diferenciación de productos turísticos, estrategias de promoción y apropiación del territorio como herramienta para el desarrollo turístico. Los conocimientos adquiridos constituyen un insumo para el fortalecimiento de las acciones desarrolladas dentro de la estrategia Tesoros del Atlántico y la consolidación de productos turísticos con identidad territorial. En el marco del fortalecimiento empresarial de las Agencias de Viajes Operadoras vinculadas a la estrategia Tesoros del Atlántico, se coordinó y desarrolló la jornada de capacitación en Formalización Turística y Registro Nacional de Turismo (RNT), realizada de	Evidencias: registros de reuniones, seguimiento a operadores.
---	--	--	---



		manera virtual el 23 de julio de 2026 mediante la plataforma Microsoft Teams. La actividad tuvo como propósito fortalecer los conocimientos de las agencias sobre los requisitos legales, normativos y procedimentales para la formalización de la actividad turística, el mantenimiento y actualización del Registro Nacional de Turismo, así como promover el cumplimiento de la normatividad vigente, contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad y sostenibilidad de los prestadores de servicios turísticos	
3	Apoyar la elaboración y revisión de materiales promocionales (folletos, guías digitales, mapas interactivos) que cumplan estándares de accesibilidad y usabilidad.	Se continuó con la revisión y actualización de la información técnica de las rutas y experiencias de las agencias vinculadas a Tesoros del Atlántico, apoyando la estructuración de nuevos productos en los segmentos de naturaleza, bienestar, aventura y rutas móviles, y verificando la consistencia de sus descripciones para su futura promoción. Este trabajo incluyó el seguimiento a los ajustes derivados de las mesas técnicas sostenidas con los operadores durante el mes.	Evidencias: registro fotografico.



4	Apoyar la gestión de alianzas con operadoras turísticas, universidades y ONG para fortalecer la comercialización de experiencias comunitarias en el marco del proyecto IAP.	Se gestionaron alianzas estratégicas con nuevos prestadores de servicios turísticos, entre ellos el Restaurante Sombrero Vueltaio y agencias especializadas en turismo de naturaleza, bienestar y aventura, así como con empresas de transporte y logística para fortalecer la operación de las rutas. Como parte de la preparación de las acciones de promoción turística desarrolladas en el marco de la estrategia Tesoros del Atlántico, se participó en la reunión virtual de coordinación previa al encuentro Pre-Cotelco Santa Marta, espacio en el cual se socializaron los lineamientos operativos, la agenda de trabajo, la metodología de participación y las estrategias de articulación entre las agencias operadoras participantes, con el propósito de fortalecer el aprovechamiento comercial de la rueda de negocios y la promoción de la oferta turística del departamento Y como soporte se realizó la documentación de la participación de las agencias en los encuentros de Cotelco Capítulo Atlántico en Cartagena y Santa Marta, consolidando la retroalimentación de los tour operadores. Como parte del acompañamiento técnico brindado a las agencias vinculadas a la estrategia Tesoros del Atlántico, se realizó el seguimiento y apoyo al proceso de registro de la agencia Barranquilla Tours como proveedor de Comfamiliar Atlántico, verificando el cumplimiento de los requisitos documentales exigidos por la entidad y acompañando el proceso hasta	Evidencias: registro fotografico.
---	--	--	---



		la obtención del registro. Esta gestión contribuye al fortalecimiento comercial de la agencia y amplía las oportunidades para la promoción y comercialización de sus experiencias turísticas a través de nuevos canales institucionales Se realizó seguimiento técnico y comercial a las propuestas presentadas por las agencias operadoras vinculadas a la estrategia Tesoros del Atlántico ante Comfamiliar Atlántico, verificando el estado de cada proceso, efectuando acompañamiento a las agencias durante las diferentes etapas de gestión y brindando orientación para el cumplimiento de los requerimientos establecidos por la entidad, con el propósito de fortalecer las oportunidades de comercialización de las experiencias turísticas. Se dio continuidad al acompañamiento técnico y comercial de la vitrina de promoción de la Ruta Moda ubicada en el Hotel Windsor, realizando seguimiento al funcionamiento del espacio de exhibición, la visibilidad de los productos artesanales, la articulación con los emprendedores participantes y las acciones orientadas al fortalecimiento de la estrategia de promoción del producto turístico y artesanal. Se adelantó proceso de articulación con el Hotel Howard Johnson para la implementación de un espacio de exhibición y promoción de artesanías vinculadas a la Ruta Moda, gestionando alternativas que permitan fortalecer la visibilidad de artesanías en segmento hotelero.	
--	--	---	--



5	Coadyuvar de forma articulada y coordinada con los demás roles del proceso de innovación y competitividad en la regional y zona caribe I, para fortalecer las diferentes estrategias y actividades desarrolladas	Se participó en mesas de trabajo institucionales orientadas al fortalecimiento del sector turístico, articulando acciones con instructores, operadores y líderes comunitarios. En este marco se realizaron reuniones virtuales con y líderes comunitarios de Barrio Abajo y cronista de archivo histórico para avanzar en el fortalecimiento de los componentes históricos y culturales de las experiencias turísticas del territorio. Por otra parte se coordinaron espacios entre instructores del SENA y agencias operadoras para la construcción de productos comercializables.	Evidencias: Evidencia fotografica
---	---	---	---





6	Apoyar los procesos administrativos de la Regional relacionados con las evidencias de sus servicios prestados, inherentes a las actividades de su perfil y a la naturaleza de los servicios contratados.	Se realizaron reuniones de seguimiento individual con las agencias participantes para evaluar la evolución de su comercialización, operatividad y cumplimiento de compromisos, junto con acompañamiento técnico en la construcción de rutas Tesoros. En paralelo se actualizaron actas, informes técnicos y matrices de seguimiento que soportan la gestión del periodo, y se gestionó el agendamiento institucional con entidades y aliados estratégicos para la programación de reuniones comerciales y de fortalecimiento. Se elaboraron y remitieron los reportes de seguimiento y estadísticas de gestión correspondientes al proceso de fortalecimiento de las agencias vinculadas a la estrategia Tesoros del Atlántico, consolidando la información relacionada con el registro de proveedores, avances comerciales y seguimiento a las agencias ante Comfamiliar Atlántico. Esta actividad permitió mantener actualizada la información requerida por la entidad para el seguimiento de los procesos adelantados desde el área técnica de turismo y garantizar la trazabilidad de la gestión realizada. Se brindó acompañamiento técnico a la agencia Discovery Barranquilla durante el proceso de gestión para el desbloqueo de su Registro Nacional de Turismo (RNT), realizando seguimiento a los requerimientos presentados ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), orientando el cumplimiento de los trámites administrativos	Evidencias: Documentos radicados, registros de acompañamiento, informes, matrices de seguimiento, soportes administrativos y registros de gestión. Correos.
---	---	---	---



7	Contribuir al cumplimiento del objeto contractual, mediante la participación activa de los espacios que brinda la entidad para la socialización de lineamientos	Se participó en mesas de trabajo institucionales y reuniones técnicas convocadas por el equipo de Tesoros del Atlántico, orientadas al seguimiento de los avances del componente turístico y a la definición de acciones de fortalecimiento regional, consolidando la información derivada de estos espacios para garantizar la trazabilidad de los compromisos adquiridos	Evidencias: Listados de asistencia, informes, actas
8	Entregar oportunamente los informes mensuales y cada vez que sean requeridos	Se dio cumplimiento a esta obligación mediante la elaboración y entrega oportuna del presente informe mensual, dentro de los plazos establecidos por la supervisión del contrato	Evidencias: Informe mensual
9	Respetar los parámetros de Habeas Data determinados para cada uno de los proyectos que desarrolle.	Durante el periodo se dio cumplimiento a los lineamientos de protección de datos personales establecidos por la entidad, garantizando el manejo responsable y confidencial de la información recolectada.	N/A
10	No divulgar ni reutilizar información sin autorización del contratante, además de hacer uso responsable de las imágenes de libre acceso en línea preservando los derechos de autor.	Se dio cumplimiento a esta obligación mediante el manejo confidencial de la información institucional recolectada, absteniéndose de divulgarla sin autorización del contratante y haciendo uso responsable de las imágenes empleadas en los registros del informe, respetando los derechos de autor	Evidencias: informes

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. 1082843682 del operador simple referente al periodo de junio del 2026.

Cordialmente,

Katerine Flórez Peña
Contratista
cc No. 32.875.733

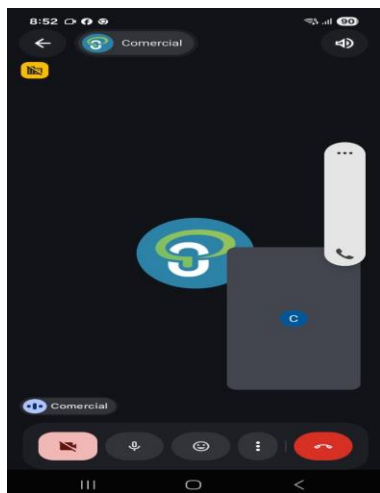
Recibí a satisfacción:

Firma

RODRIGO CIENFUEGOS MOLINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR 8205044
Profesional G02 Centro de
Comercio y Servicios

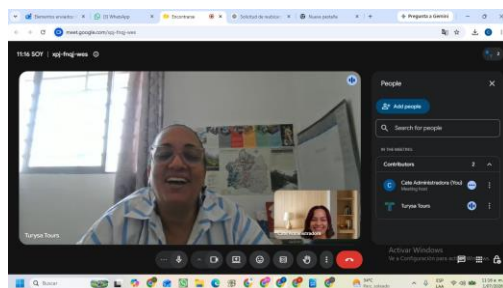
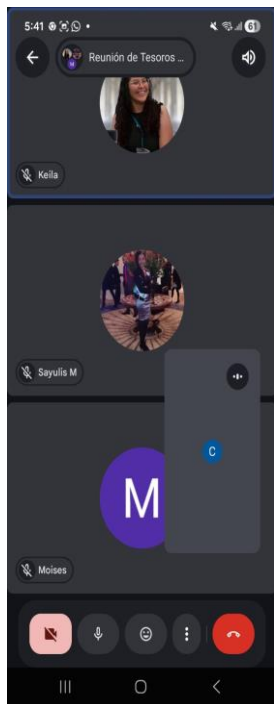


EVIDENCIAS 1. Visitas de seguimiento semanal Stand Hilton Punto Neiway Travels



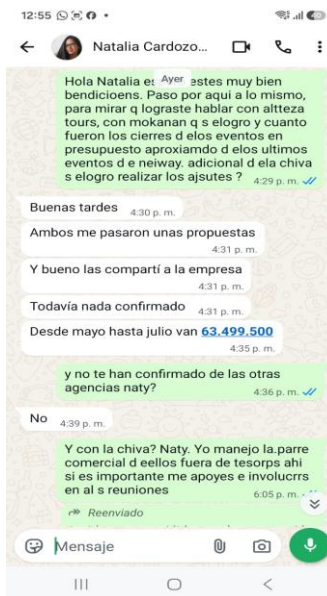
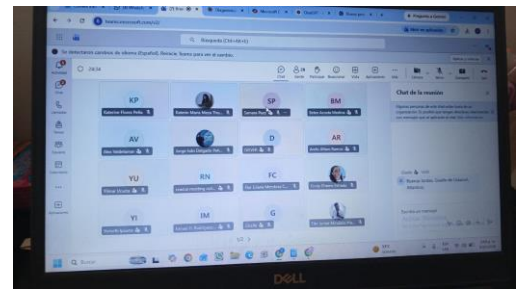


2. EVIDENCIAS 2 REUNIONES CON AGENCIAS NUEVAS



EVIDENCIAS No. 3 Y 4 MESA D ETRABAJO INSTITUCIONAL TESOROS Y REUNION CON PRESTADORES D E SERVICIOS TURISTICOS



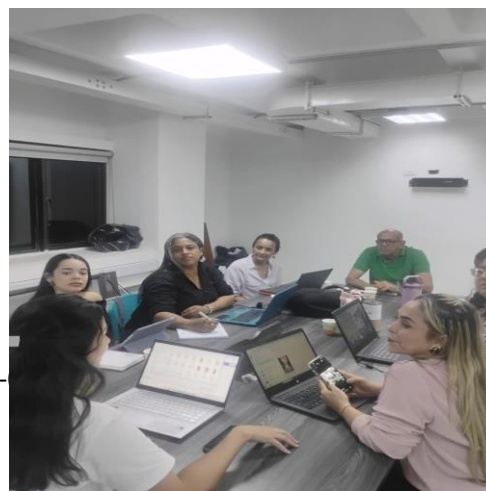
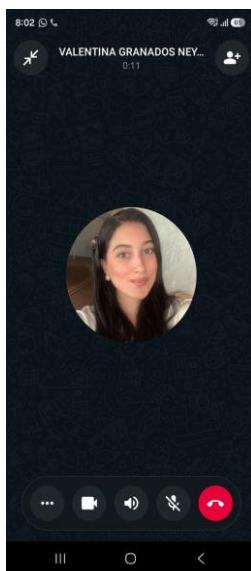
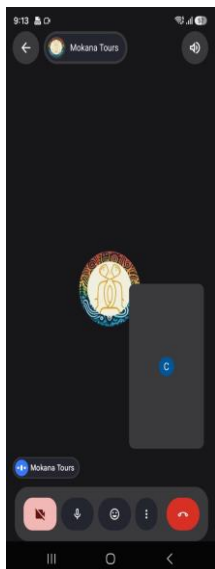


GCCON

5 EVIDENCIAS



6 EVIDENCIAS



7 EVIDENCIAS



8 EVIDENCIAS

Informes

Matrices

Entregables turismo

Informes de gestion de validacion tecnica con evidencias



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.