



**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**  
**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Guadalajara de Buga, Julio de 2024

Señor  
**GERMÁN SUÁREZ GARCÍA**  
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.6467039  
Coordinador académico  
Centro Agropecuario de Buga  
Guadalajara de Buga

**Asunto:** Informe mensual de ejecución  
contractual mes Julio del año 2024

**Referencia:** No CO1.PCCNTR.6467039 del año 2024

**Edwin Escobar Hernández**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 94.476.384 de Buga, en mi calidad de Instructor del área regular del SENA, en Centro Agropecuario de Buga, 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:** *Cuatro (04) pagos iguales por los meses de julio a octubre de 2024 por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOSM/CTE. (\$ 4.465.545) cada uno.*

**Plazo:** Será hasta el 31 de octubre de 2024.



**OBJETO:** Prestación de servicios de carácter temporal orientando formación profesional integral como instructor SENA a través de acciones regulares en las modalidades presencial, a distancia y/o virtual en cualquier programa de los diferentes niveles de formación del Centro Agropecuario de Buga.

**Obligaciones Específicas:**

| No | Obligaciones                                                                                                                                                                            | Acciones realizadas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Evidencias                                                              |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Impartir formación a aprendices en el programa de formación presencial y con el apoyo de las plataformas dispuestas por la entidad según el procedimiento de ejecución de la formación. | se imparte formación presencial a las siguientes fichas.<br><br>formación complementaria .<br><br><b>Ficha:</b> 3032979<br><b>Lugar:</b> Costa Rica<br><b>Programa:</b> Gestión de Proyectos Comunitarios<br><b>Competencia:</b> orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa.<br><b>Resultados de aprendizaje:</b> Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normatividad vigente. Comprender las | Se anexa registro fotográfico. Ver anexo de evidencias pagina 1 a la 16 |



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | <p>diferentes metodologías para la formulación y elaboración de proyectos según necesidades de la comunidad y del contexto social. Identificar las necesidades de la comunidad de acuerdo al contexto territorial, cultural y creencias. Elaborar proyectos de inversión social de acuerdo con los modelos establecidos.</p> <p><b>Ficha:</b> 3032987<br/><b>Lugar:</b> Ver. La Esneda<br/><b>Programa:</b><br/>Fortalecimiento en Comercialización de Productos y Servicios Rurales.<br/><b>Competencia:</b> Negociar portafolio de acuerdo con categoría de producto o servicio<br/><b>Resultados de aprendizaje:</b> 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</p> |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>aplicarlas en la negociación, teniendo en cuenta los perfiles de los clientes. Analizar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la organización.</p> <p><b>Ficha:</b> 2989724<br/><b>Lugar:</b> I.E. Monterrey<br/><b>Programa:</b> Técnico en Sistemas Agropecuarios Ecológicos.<br/><b>Competencia:</b> Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.<br/><b>Resultados de aprendizaje:</b> Identificar oportunidad de negocio para la elaboración del perfil del proyecto, de acuerdo con las metodologías existentes.</p> <p><b>Ficha:</b> 2989636<br/><b>Lugar:</b> Vereda El Salto - Andalucía<br/><b>Programa:</b> Técnico en Sistemas Agropecuarios Ecológicos.</p> |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                              |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p><b>Competencia:</b> Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.</p> <p><b>Resultados de aprendizaje:</b> Identificar oportunidad de negocio para la elaboración del perfil del proyecto, de acuerdo con las metodologías existentes.</p> |                                                                                                              |
| 2 | <p>Asistir, participar en reuniones y encuentros de los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios conformados por programa y/o conjunto de programas y/o redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, la elaboración de planeaciones pedagógicas, el instrumento de evaluación, material de apoyo, y demás ítems necesarios para la planeación y ejecución de la formación profesional integral de acuerdo con los lineamientos institucionales.</p> | <p>Se asiste y participa en las jornadas de inducción, acompañamiento técnico pedagógico para la gestión y realización de actividades relacionadas con la Formación profesional integral y demás aspectos que fortalecerán los procesos formativos de la estrategia CampeSENA.</p> <p>Fechas: 02, 03 Y 09 de Julio de 2024.</p>                                                      | <p>Se anexa registro fotográfico y listados de asistencia. Ver anexo de evidencias paginas de 16 a la 21</p> |



|   |                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                             |                                                 |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 3 | Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y el reconocimiento de aprendizajes previos de acuerdo con lineamientos institucionales y necesidades del Centro.                      | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                                                             | Durante este mes no se ejecutó esta obligación. |
| 4 | Realizar seguimiento de la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados de acuerdo con los lineamientos establecidos.                                                                                                        | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                                                             | Durante este mes no se ejecutó esta obligación. |
| 5 | Registrar mensualmente las actividades en las plataformas establecidas por la entidad para el Procedimiento de la Ejecución de la Formación Profesional Integral, verificado mediante la gestión del portafolio de evidencias del instructor. | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                                                             | Durante este mes no se ejecutó esta obligación. |
| 6 | Realizar entrega de los informes mensuales de ejecución en las fechas estipuladas por el supervisor del contrato, en los formatos y medios solicitados, así como del informe final de gestión y demás documentos                              | Durante el periodo objeto de pago se realizado entrega en la forma dispuesta por la coordinación académica. | Se realiza cargue en SECOP II                   |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                      |                                                                           |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
|    | necesarios para la liquidación del contrato.                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                      |                                                                           |
| 7  | Apoyar y acompañar a la Instituciones Educativas y a la Coordinación Académica del Programa de Articulación con la Educación Media, en la recolección y revisión documental de los procesos de matrícula y certificación en cada una de las ofertas de formación de la vigencia. | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                                                                                                                                      | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                           |
| 8  | Realizar el Alistamiento de la oferta de formación del calendario A y B de la vigencia, según corresponda.                                                                                                                                                                       | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                                                                                                                                      | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                           |
| 9  | Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo.                                                                                                                                                                       | Se realizó la capacitación de seguridad y salud en el trabajo y la capacitación de discapacidad y su política en el SENA                                                             | Se anexan certificados, ver anexo de evidencia Pág. 22 y 23               |
| 10 | Apoyar al centro de formación cuando éste lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.                                                                                                                                                                              | Actividad permanente ya que es inherente a los procesos de promoción y divulgación institucionales, ferias, divulgación, oferta regular, redes sociales institucionales y de centro. | Se anexa registro fotográfico. Ver anexo de evidencias página 24 a la 27. |



|    |                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                      |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 11 | Gestionar certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO". | Se encuentra en espera de la disponibilidad para la inscripción.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Durante este mes no se ejecutó esta obligación.                                      |
| 12 | Valorar los resultados de aprendizajes de los aprendices en formación, según la planeación pedagógica de los programas de formación asignados y realizar la gestión documental de cada una de ellas.                                   | <p>Se valoran los resultados de Aprendizaje en las siguientes Fichas:</p> <p><b>Ficha:</b> 2988749<br/> <b>lugar:</b> Ver. La Esneda<br/> <b>Programa:</b> Servicio al Cliente.<br/> <b>Competencia:</b> Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa<br/> <b>Resultados de aprendizaje:</b> validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización. prestar servicio al cliente teniendo en cuenta políticas de la organización.</p> <p><b>Ficha:</b> 2990036<br/> <b>Lugar:</b> Costa Rica<br/> <b>Programa:</b> Fortalecimiento en Comercialización de</p> | Se anexa Pantallazo, Resultados de Aprendizaje - ver anexo de evidencias pág 28 y 29 |



|    |                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                        |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                                                                                                                                                        | <p>Productos y Servicios Rurales.</p> <p><b>Competencia:</b> Negociar portafolio de acuerdo con categoría de producto o servicio.</p> <p><b>Resultados de aprendizaje:</b> 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 cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización</p> |                                                        |
| 13 | <p>Participar en diferentes actividades asociadas a la Ejecución de la Formación Profesional Integral, tales como: Realizar procesos de Documentación de programas para obtención de registros calificados y autoevaluación de los</p> | <p>Durante este mes no se ejecuto esta obligación.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Durante este mes no se ejecuto esta obligación.</p> |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                 |                                                 |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|    | <p>programas de Formación de diferentes niveles</p> <p>de formación, acompañamiento en actividades gestadas por el área de Bienestar al</p> <p>aprendiz, como socialización de portafolios de servicios, ferias vocacionales, actividades de</p> <p>esparcimiento, trabajo en equipo entre otras”.</p> |                                                 |                                                 |
| 14 | Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.                                                                                                                                                                                                                                | Durante este mes no se ejecuto esta obligación. | Durante este mes no se ejecuto esta obligación. |

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. | 113724 | GINEBRA | 18 DE JUNIO DE 2024 | 22 DE JUNIO DE 2024 |
| 2. | XX     | XX      | XX                  | XX                  |

**Nota 1:** Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y adjunto planilla de seguridad social No. 1064168541, del operador SIMPLE correspondiente al mes de Junio. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (30) folios

Cordialmente,

**Firma**

**Edwin Escobar Hernández**

**Contratista**

**C.C. No. 94.476.384**

Recibí a satisfacción:

Firma

**Germán Suárez García**

Supervisor Contrato No. CO1.PCCNTR.5860617 de 2024

Coordinador académico