

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA

Contrato de Interventoría n.º
CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre
el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la
Universidad de Antioquia. Obligación n.º 25.

Programa de Formación Continua Especializada
Convocatoria DG – 0001 de 2024

Informe final

CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO
ELECTRÓNICO CCCE



Convenio n.º CO1.PCCNTR.6816846 de 2024

Contenido

1. Datos generales del convenio	2
2. Aspectos técnicos	2
2.1. Proyecto aprobado	2
2.2. Impacto regional.....	4
2.3. Indicadores del proyecto	8
3. Aspectos financieros.....	11
3.1. Ejecución presupuestal por fuente de financiación	11
3.2. Reconocimiento final	13
4. Aspectos transversales	13
4.1. Aspectos jurídicos	13
4.2. Aspectos administrativos	14
5. Lecciones aprendidas.....	15

INFORME FINAL

1. Datos generales del convenio

- Fecha de suscripción del convenio: 02 de octubre de 2024.
- Fecha de inicio del convenio: 09 de octubre de 2024.
- Fecha de inicio de actividades académicas: 09 de noviembre de 2024.
- Fecha de finalización de actividades académicas: 01 de marzo de 2025.
- Modalidad: Gremio.

2. Aspectos técnicos

2.1. Proyecto aprobado

El proyecto presentado por CCCE se resume en las siguientes tablas:

N°	Nombre de la acción de formación	Horas de la acción de formación					Total horas
		Presencial	PAT	Virtuales	Híbrida	N. grupos	
1	DATOS, PRIVACIDAD Y PERSONALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DEL CLIENTE: FUTURO DEL MARKETING Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA ERA POST-	0	0	40	0	10	400
2	RETAIL DIGITAL: ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER Y FIDELIZAR CLIENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO	0	0	40	0	10	400
3	HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA IMPULSAR EL SECTOR AGROPECUARIO	8	0	0	0	1	8
4	INNOVATION AS COMPANY VALUE BOOSTER	0	0	0	0	0	0
5	APLICACIÓN DE TECNOLOGIAS EMERGENTES Y DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES PARA LA TOMA DE DECISIONES	0	20	0	0	3	60
6	MEJORAS EN EL PROCESOS DE LOGÍSTICA & CADENA DE SUMINISTRO COMO IMPULSORES DEL CAMBIO 4.0	24	0	0	0	1	24
7	ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR DEL NEGOCIO EN ECOMMERCE	8	0	0	0	1	8
	TOTALES	40	20	80	0	26	900

N°	Nombre de la acción de formación	BENEFICIARIOS		
		Empresa	SENA	Total
1	DATOS, PRIVACIDAD Y PERSONALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DEL CLIENTE: FUTURO DEL MARKETING Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA ERA POST-	513	0	513
2	RETAIL DIGITAL: ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER Y FIDELIZAR CLIENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO	532	0	532
3	HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA IMPULSAR EL SECTOR AGROPECUARIO	29	0	29
4	INNOVATION AS COMPANY VALUE BOOSTER	1	0	1
5	APLICACIÓN DE TECNOLOGIAS EMERGENTES Y DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES PARA LA TOMA DE DECISIONES	50	0	50
6	MEJORAS EN EL PROCESOS DE LOGÍSTICA & CADENA DE SUMINISTRO COMO IMPULSORES DEL CAMBIO 4.0	11	0	11
7	ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR DEL NEGOCIO EN ECOMMERCE	22	0	22
	TOTALES	1158	0	1.158

INFORME FINAL

N°	Nombre de la acción de formación	Valor de la propuesta				
		Cofinanciación SENA	Contrapartida		Total contrapartida	Total proyecto
			Especie	Efectivo		
1	DATOS, PRIVACIDAD Y PERSONALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DEL CLIENTE: FUTURO DEL MARKETING Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA ERA POST- COOKIES	\$ 433.967.648,00	-	\$ 146.646.081,00	\$ 146.646.081,00	\$ 580.613.729,00
2	RETAIL DIGITAL: ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER Y FIDELIZAR CLIENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO	\$ 433.967.648,00	-	\$ 146.676.352,00	\$ 146.676.352,00	\$ 580.644.000,00
3	HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA IMPULSAR EL SECTOR AGROPECUARIO	\$ 6.257.840,00	-	\$ 2.122.060,00	\$ 2.122.060,00	\$ 8.379.900,00
4	INNOVATION AS COMPANY VALUE BOOSTER	\$ 36.374.596,00	-	\$ 12.283.454,00	\$ 12.283.454,00	\$ 48.658.050,00
5	APLICACIÓN DE TECNOLOGIAS EMERGENTES Y DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES PARA LA TOMA DE DECISIONES	\$ 21.620.884,00	-	\$ 7.318.616,00	\$ 7.318.616,00	\$ 28.939.500,00
6	MEJORAS EN EL PROCESOS DE LOGÍSTICA & CADENA DE SUMINISTRO COMO IMPULSORES DEL CAMBIO 4.0	\$ 25.825.811,00	-	\$ 8.737.789,00	\$ 8.737.789,00	\$ 34.563.600,00
7	ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR DEL NEGOCIO ECOMMERCE	\$ 4.835.951,00	-	\$ 1.638.199,00	\$ 1.638.199,00	\$ 6.474.150,00
TOTALES		\$ 962.850.378,00	-	\$ 325.422.551,00	\$ 325.422.551,00	\$ 1.288.272.929,00

Reconocimiento final académico

AF	COFINANCIACIÓN	CONTRAPARTIDA	TOTAL	PESO AF	BENEFICIARIOS INICIALES	Índice de deserción X%	BENEFICIARIOS RECONOCIDOS
AF 1	\$ 433.967.648	\$ 146.646.081	\$ 580.613.729	45,07%	645	0	513
AF2	\$ 433.967.648	\$ 146.676.352	\$ 580.644.000	45,07%	651	0	532
AF 3	\$ 6.257.840	\$ 2.122.060	\$ 8.379.900	0,65%	29	0	29
AF 4	\$ 36.374.596	\$ 12.283.454	\$ 48.658.050	3,78%	1	0	1
AF 5	\$ 21.620.884	\$ 7.318.616	\$ 28.939.500	2,25%	78	16	50
AF 6	\$ 25.825.811	\$ 8.737.789	\$ 34.563.600	2,68%	14	0	14
AF 7	\$ 4.835.951	\$ 1.638.199	\$ 6.474.150	0,50%	22	0	22
TOTAL	\$ 962.850.378	\$ 325.422.551	\$ 1.288.272.929	100,00%	1440	16	1161

INFORME FINAL

AF	VALOR RECONOCIDO COFINANCIACIÓN	% RECONOCIDO COFINANCIACIÓN	VALOR RECONOCIDO CONTRAPARTIDA	% RECONOCIDO CONTRAPARTIDA	VALOR RECONOCIDO TOTAL	% RECONOCIDO TOTAL
AF 1	\$ 433.967.648	45,18%	\$ 146.646.081	45,31%	\$ 580.613.729	45,22%
AF2	\$ 433.967.648	45,18%	\$ 146.676.352	45,32%	\$ 580.644.000	45,22%
AF 3	\$ 6.257.840	0,65%	\$ 2.122.060	0,66%	\$ 8.379.900	0,65%
AF 4	\$ 36.374.596	3,79%	\$ 12.283.454	3,80%	\$ 48.658.050	3,79%
AF 5	\$ 19.208.666	2,00%	\$ 5.564.834	1,72%	\$ 24.773.500	1,93%
AF 6	\$ 25.825.811	2,69%	\$ 8.737.789	2,70%	\$ 34.563.600	2,69%
AF 7	\$ 4.835.951	0,50%	\$ 1.638.199	0,51%	\$ 6.474.150	0,50%
Total	\$ 960.438.160	99,75%	\$ 323.668.769	100,00%	\$ 1.284.106.929	99,68%

La AF5 no cumplió con la meta establecida de beneficiarios.

- Acción de formación presencial: AF3 - HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA IMPULSAR EL SECTOR AGROPECUARIO.
AF6 - MEJORAS EN EL PROCESO DE LOGÍSTICA & CADENA DE SUMINISTRO COMO IMPULSORES DEL CAMBIO 4.0.
AF7 - ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR DEL NEGOCIO EN ECOMMERCE.

Acción de formación modelo de aprendizaje Maximizando tu proceso: AF6 - MEJORAS EN EL PROCESO DE LOGÍSTICA & CADENA DE SUMINISTRO COMO IMPULSORES DEL CAMBIO 4.0.

Acción de formación que contribuye a la cualificación y al cierre de brechas de capital humano de los trabajadores: AF7 - ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR DEL NEGOCIO EN ECOMMERCE.

- Acción de formación con enfoque internacional: AF4 Innovation as company value booster.
- Beneficiarios esperados: 1158
- Beneficiarios certificados: 1158

2.2. Impacto regional

El programa de formación continua especializada busca contribuir al cierre de brechas del capital humano de los trabajadores del sector productivo a través de la cofinanciación de los proyectos avalados anualmente, la convocatoria DG -0001 de 2024, entre otros aspectos, promovió y estimuló desde la formulación la implementación de acciones de formación en zonas rurales y en los departamentos con menor índice departamental de

INFORME FINAL

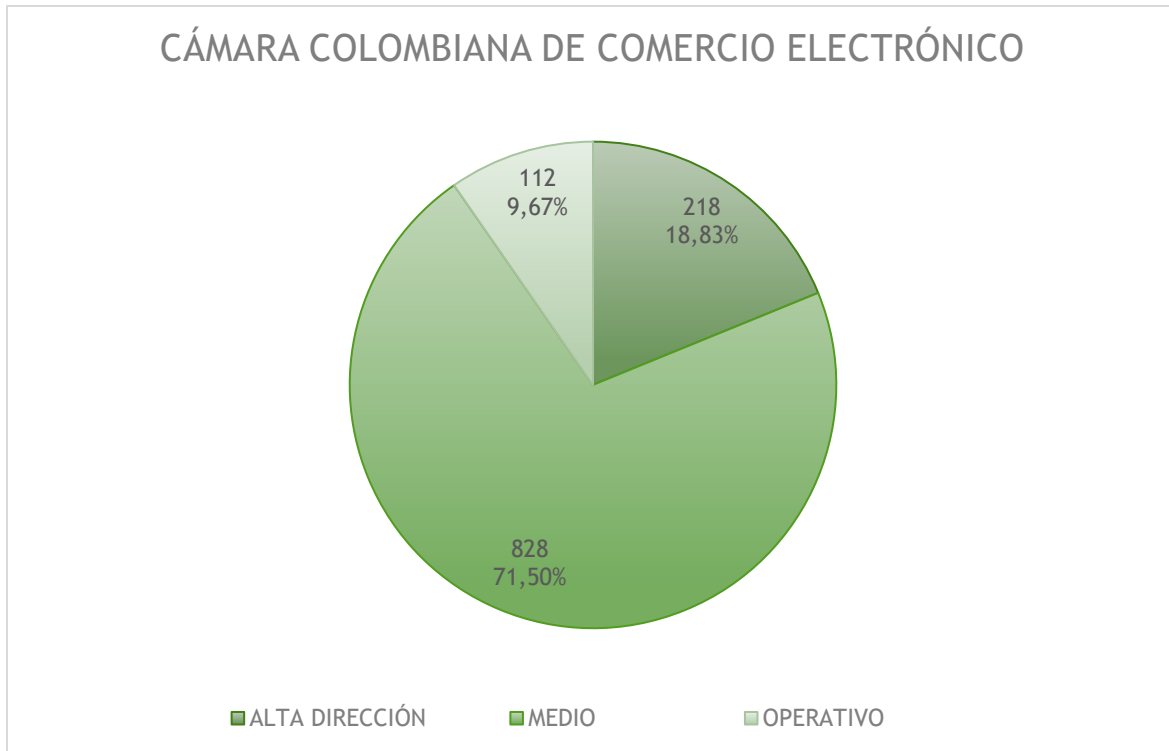
competitividad IDC 2023, entre los cuales se encuentran: Vichada, Vaupés, Guainía, Chocó; Amazonas, Guaviare, Putumayo, La Guajira, Caquetá, Arauca, Sucre, Cesar, Córdoba, Cauca, Nariño, Magdalena, Meta, Archipiélago de San Andrés, Casanare y Norte de Santander.

CCCE alineado con este enfoque ejecutó algunos eventos formativos para la población ubicada en estas localidades así:

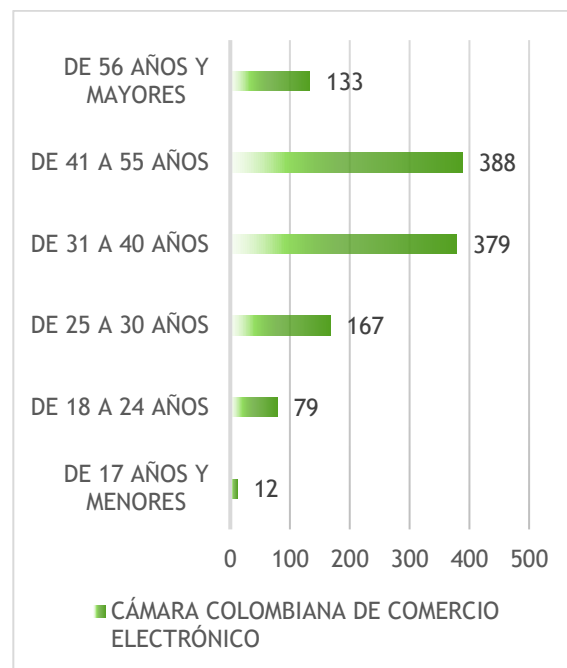
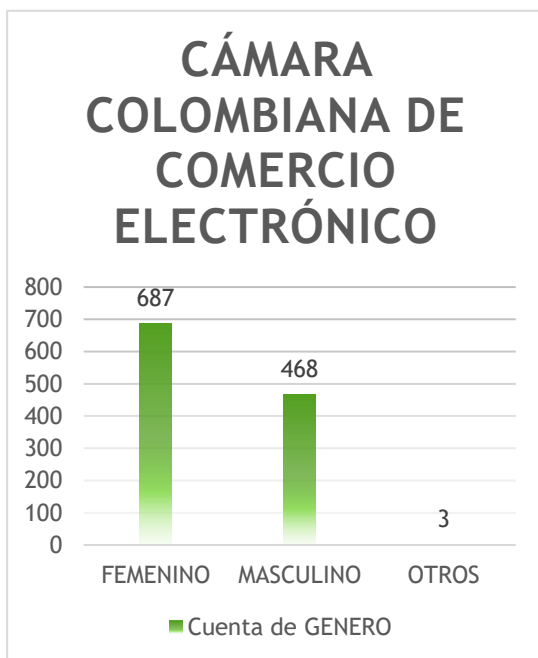
N°	NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	GRUPOS	COBERTURA GEOGRÁFICA	MODALIDAD	TOTAL HORAS PROGRAMADAS
1	DATOS, PRIVACIDAD Y PERSONALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DEL CLIENTE: FUTURO DEL MARKETING Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA ERA POST-COOKIES	10	NORTE DE SANTANDER BOGOTÁ D.C. MAGDALENA, QUINDÍO ATLÁNTICO	VIRTUAL	400
2	RETAIL DIGITAL ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER Y FIDELIZAR CLIENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO	10	NORTE DE SANTANDER, BOGOTÁ D.C MAGDALENA QUINDÍO ATLÁNTICO	VIRTUAL	400
3	HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA IMPULSAR EL SECTOR AGROPECUARIO	1	QUINDIO - PIJAO	PRESENCIAL	8
5	APLICACIÓN DE TECNOLOGIAS EMERGENTES Y DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES PARA LA TOMA DE DECISIONES	3	NORTE DE SANTANDER BOGOTÁ D.C MAGDALENA, QUINDÍO, ATLÁNTICO	PAT	60
6	MEJORAS EN EL PROCESOS DE LOGÍSTICA & CADENA DE SUMINISTRO COMO IMPULSORES DEL CAMBIO 4.0	1	BOGOTÁ D.C - BOGOTÁ	PRESENCIAL	24
7	ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR DEL NEGOCIO EN ECOMMERCE	1	MAGDALENA - CIÉNAGA	PRESENCIAL	8

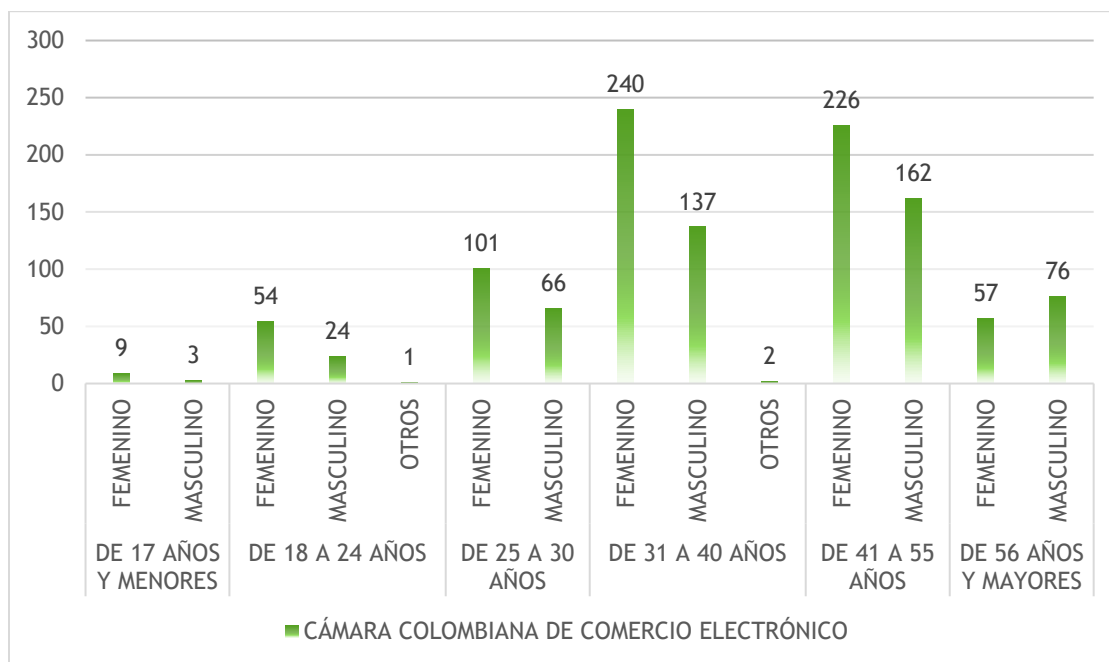
Como se indicó anteriormente el total de beneficiarios certificados bajo el convenio fue de 1158, a continuación, se presentan algunas gráficas que detallan el nivel ocupacional, el impacto sectorial de las acciones de formación implementadas y la desagregación etaria y por género de los participantes que culminaron satisfactoriamente la formación.

Nivel ocupacional



Género y desagregación etaria





Sectores económicos que han impactado las acciones de formación

CCCE está orientada al hacia la integración gremial de las Escuela y/o Academias, Empresas de Seguridad, Cooperativas de Seguridad, Departamentos de Seguridad, Gremios y/o Asociaciones del Sector y Fundaciones, entidades públicas o privadas, cajas de compensación y en general todos aquellos que propenden por la formación; para promover el desarrollo y fortalecimiento de la actividad, en sus aspectos técnicos y de gestión del recurso humano. Las acciones de formación ejecutadas por CCCE beneficiaron a empresas de los siguientes subsectores:

NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE	CANTIDAD DE EMPRESAS BENEFICIADAS
DATOS, PRIVACIDAD Y PERSONALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DEL CLIENTE: FUTURO DEL MARKETING Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA ERA POST-COOKIES	Comercio	413
RETAIL DIGITAL ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER Y FIDELIZAR CLIENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO	Comercio	420
HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA IMPULSAR EL SECTOR AGROPECUARIO	Agropecuario	22
APLICACIÓN DE TECNOLOGIAS EMERGENTES Y DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES PARA LA TOMA DE DECISIONES	Comercio	31
MEJORAS EN EL PROCESOS DE LOGÍSTICA & CADENA DE SUMINISTRO COMO IMPULSORES DEL CAMBIO 4.0	Servicios (Transporte)	1
ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR DEL NEGOCIO EN ECOMMERCE	Comercio	21
Total general		908

2.3. Indicadores del proyecto

Tasa de incremento del conocimiento

El análisis de los resultados, indicaron los siguientes:

AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies

- Se evidencia una apropiación adecuada del uso de las herramientas vistas.
- Los participantes aprendieron sobre la transición del marketing digital desde su dependencia de cookies hacia estrategias centradas en la privacidad.
- Obtuvieron habilidades para comprender que los cambios de políticas de cookies afectan las estrategias de marketing.
- Conocieron las regulaciones globales sobre privacidad y las mejores prácticas éticas en la recopilación de datos, además pudieron aprender a construir la confianza del cliente mediante prácticas transparentes.
- También desarrollarán habilidades para recolectar y gestionar datos de primera mano de forma ética, utilizando herramientas avanzadas de análisis de datos.
- Aprendieron a utilizar IA para segmentar audiencias, mejorar las experiencias de compra en e-commerce y aumentar las conversiones, evaluando las herramientas más avanzadas que integran estas tecnologías.

AF2 Retail digital estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico

- Los participantes lograron comprender y aplicar mejor las estrategias y herramientas presentadas en el curso.
- El curso permitió que los participantes mejorarán sus habilidades para interpretar las tendencias del mercado y conocer más a los consumidores.
- Los participantes aprendieron a diseñar estrategias más estructuradas y orientadas a personalización.
- El curso fortaleció su capacidad para aplicar tecnologías como análisis de datos, CRM o inteligencia artificial en la personalización de la experiencia del cliente.

AF3 Herramientas de comercio electrónico para impulsar el sector agropecuario

- Se evidencia una efectividad del taller, al realizar un comparativo de la nota promedio obtenida se evidencia que hubo un incremento en el nivel de conocimientos y competencias prácticas de los participantes.

- Es de destacar que los participantes se mostraron muy interesados en aspectos relacionados con la creación de contenidos de valor para sus redes sociales, además de buscar pertenecer a algún Marketplace relacionado con su actividad económica.
- La conectividad en zonas rurales es un factor que limita el desarrollo del Social Media y el Marketplace como estrategia de comercialización mediante el comercio electrónico de sus bienes y servicios.

AF5 Aplicación de tecnologías emergentes y desarrollo de habilidades gerenciales para la toma de decisiones

- El curso logró que el 100% de las personas que ingresaron con conocimientos por debajo de los esperados (prueba 80 puntos), terminaran el curso, obteniendo mínimo los 80 puntos esperados.
- Se evidencia una apropiación adecuada del uso de las herramientas vistas.
- Los participantes generaron habilidades para la creatividad e innovación en el desarrollo de sus actividades diarias.
- Los participantes reconocieron diferentes herramientas de IA y les dan un uso consciente, para el mejor provecho de su trabajo y la toma de decisiones.
- Logran autonomía en el uso de diferentes herramientas de IA según haya sido el interés del participante.

AF6 Mejoras en el proceso de logística & cadena de suministro como impulsores del cambio 4.0

- Los participantes se mostraron interesados, interactuaron con herramientas, socializaron sus experiencias, presentaron sus dudas y retos en cuanto a las estrategias de fidelización.
- Se logran un alto impacto en conocimiento de los participantes, ya que lograron identificar y comprender la aplicación específica de los principios de la industria 4.0 en la administración de la cadena de suministro.
- Logran Identificar las tecnologías emergentes y las tendencias disruptivas que están transformando la gestión logística.
- Los participantes aprendieron a resolver problemas de forma proactiva, aumentando la fidelidad.
- Se fortaleció la imagen de las empresas gracias al diseño de campañas personalizadas.
- Los conocimientos adquiridos permiten a la organización implementar soluciones enfocadas a la mejora continua y la innovación.

AF7 Estrategias de fidelización del cliente como elemento diferenciador en e-commerce

- Los participantes se mostraron interesados, interactuaron con herramientas, socializaron sus experiencias, presentaron sus dudas y retos en cuanto a las estrategias de fidelización.
- Los participantes lograron diseñar un plan para la retención de sus clientes.
- Se destaca el manejo de redes sociales como estrategia que están implementando para fidelizar a sus clientes.
- Se logran un impacto de productivas, ya que se identificaron estrategias que pueden implementar para mejorar la eficiencia operativa.
- Las herramientas como CRM, les permitirá tener una atención más personalizada en el manejo de los clientes.
- Los participantes aprendieron a resolver problemas de forma proactiva, aumentando la fidelidad.
- Se fortaleció la imagen de las empresas gracias al diseño de campañas personalizadas.

Impacto

INDICADOR	ASPECTO A MEDIR	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA Con respecto al impacto que tuvo la ejecución del proyecto de formación en los trabajadores beneficiarios
Mejoramiento en la empleabilidad	Mide cómo se mejoran las condiciones económicas de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	De acuerdo con los resultados obtenidos al finalizar el proceso de formación, se evidencia que al menos 56 beneficiarios obtuvieron un incremento salarial entre el segundo semestre del 2024 y el primer semestre del 2025.
Retención de los trabajadores	Mide la retención de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	De acuerdo con los resultados obtenidos al finalizar el proceso de formación, se evidencia que al menos 844 beneficiarios formados, continúan en sus empresas y actividades económicas señaladas al momento de su participación en las acciones de formación
Movilidad laboral	Mide la movilidad de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	De acuerdo con los resultados obtenidos al finalizar el proceso de formación, se evidencia que al menos 844 beneficiarios manifiestan que se mantienen en sus cargos asumiendo las responsabilidades en las empresas y actividades económicas señaladas al momento de la participación en las acciones de formación, por tanto, no se refleja ningún cambio en la movilidad laboral.
Empresas beneficiarias	Mide el porcentaje de las empresas beneficiarias del Programa de Formación Continua Especializada	Al menos 143 empresas asociadas al sector comercio participaron del proceso de Formación.
Trabajadores beneficiarios	Mide el porcentaje de trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada.	En cuanto a los beneficiarios formados y como indicador de resultado, tenemos que alrededor de 1158 personas se certificaron dando cumplimiento al 85% de las horas de formación establecidas por el proyecto.

Seguimiento y resultados

INDICADOR	ASPECTO A MEDIR	RESULTADOS CONVENIO	
		VARIABLES CUANTITATIVAS	(%)
Indicador Eficiencia	Mide la ejecución presupuestal del proyecto	$\frac{\$ 960.438.160,00}{\$ 962.850.378,00} \times 100$	99,7%
Indicador Eficacia	Mide el porcentaje de trabajadores que han sido certificados por proyecto.	$\frac{1158}{1112} \times 100$	104%
Empleos generados en la ejecución del proyecto	Mide el número de empleos generados en la ejecución del proyecto de formación (Capacitadores, director de proyecto, equipo administrativo)	17	
Departamentos IDC impactados	Mide el porcentaje departamentos con menor índice de competitividad impactados por el proyecto de formación	$\frac{0}{5} \times 100$	0%

3. Aspectos financieros

El presupuesto total del proyecto asciende a 1.288.272.929

3.1. Ejecución presupuestal por fuente de financiación

Aportes SENA

La CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO CCCE presentó a la Interventoría soportes de la ejecución de recursos de cofinanciación de acuerdo con el siguiente detalle:

Rubro	Descripción rubro	Valor presupuestado	Valor presentado como ejecución	Recursos ejecutados y/o pagados	Recursos cofinanciación causados	Recursos no aceptados por la interventoría	Valor considerado por la Interventoría	% Ejecución
R01.1.4	Honorarios Capacitador Nacional Profesional con título de maestría -	\$ 48,402,864.00	\$ 45,474,414.00	\$ 22,444,414.00	\$ 23,030,000.00	\$ 0.00	\$ 45,474,414.00	93.95%
R02.1	Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador nacional	\$ 169,400.00	\$ 169,400.00	\$ 169,400.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 169,400.00	100.00%

INFORME FINAL

Rubro	Descripción rubro	Valor presupuestado	Valor presentado como ejecución	Recursos ejecutados y/o pagados	Recursos cofinanciación causados	Recursos no aceptados por la interventoría	Valor considerado por la Interventoría	% Ejecución
R04	Tiquetes Aéreos, Terrestres Intermunicipales y/o Fluvial	\$ 3,630,000.00	\$ 3,630,000.00	\$ 3,630,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 3,630,000.00	100.00%
R07.1	Gastos de Operación del Proyecto 10%	\$ 104,209,414.00	\$ 104,209,414.00	\$ 104,209,414.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 104,209,414.00	100.00%
R08.2	Formación Virtual - Curso 40 horas	\$ 774,000,000.00	\$ 774,000,000.00	\$ 542,253,406.00	\$ 231,746,594.00	\$ 0.00	\$ 774,000,000.00	100.00%
R09	Formación Internacional	\$ 32,438,700.00	\$ 32,438,700.00	\$ 32,438,700.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 32,438,700.00	100.00%
TOTALES		\$ 962,850,378.00	\$ 959,921,928.00	\$ 705,145,334.00	\$ 254,776,594.00	\$ 0.00	\$ 959,921,928.00	99.70%

Aportes contrapartida

Según el convenio suscrito, el conveniente debe aportar recursos por valor DE TRESCIENTOS VEINTICINCO MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIDÓS MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y UNO PESOS (\$325.422.551,00) M/CTE en dinero.

Aportes contrapartida en efectivo

La CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO CCCE, presentó a la Interventoría soportes de la ejecución de recursos de contrapartida en dinero de acuerdo con el siguiente detalle:

Rubro	Descripción rubro	Valor presupuestado	Valor presentado como ejecución	Recursos ejecutados y/o pagados	Recursos contrapartida causados	Recursos no aceptados por la interventoría	Valor considerado por la Interventoría	%
R01.1.4	Honorarios Capacitador Nacional - Profesional con título de maestría	\$13.253.936,00	\$12.016.386,00	\$11.500.154,00	\$ 516.232,00	\$ 516.232,00	\$11.500.154,00	86,77%
R02.1	Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador nacional	\$ 1.282.600,00	\$ 1.282.600,00	\$ 1.282.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.282.600,00	100,00%
R07.1	Gastos de Operación del Proyecto 10%	\$10.306.426,00	\$10.306.426,00	\$10.306.426,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$10.306.426,00	100,00%
R08.2	Formación Virtual - Curso 40 horas	\$256.800.000,00	\$256.800.000,00	\$256.800.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$256.800.000,00	100,00%
R09	Formación Internacional	\$ 10.812.900,00	\$ 10.812.900,00	\$ 10.812.900,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 10.812.900,00	100,00%
R10.3	Garantías	\$ 4.367.999,00	\$ 4.733.649,00	\$ 4.733.649,00	\$ 0,00	\$ 365.650,00	\$ 4.367.999,00	100,00%
R11	Transferencia de Conocimiento y Tecnología	\$ 28.598.690,00	\$ 28.598.690,00	\$ 28.598.690,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 28.598.690,00	100,00%
TOTALES		\$ 325.422.551,00	\$324.550.651,00	\$324.034.419,00	\$ 516.232,00	\$ 881.882,00	\$323.668.769,00	99,46%

INFORME FINAL

Aportes de contrapartida en especie

La CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO CCCE no presentó dentro de su propuesta contrapartida en especie.

3.2. Reconocimiento final

Los siguientes son los resultados de ejecución del proyecto:

Fuente de Financiación	Valor Aprobado	% cumplimiento técnico	valor a reconocer cumplimiento técnico	Ejecución financiera	% Ejecución financiera	% reconocido Ejecución para liquidar	Valor reconocido por la Interventoría
Cofinanciación	\$ 962.850.378,00	99,63%	\$ 959.245.498,96	\$ 959.921.928,00	99,70%	99,61970982152370%	\$ 959.188.752,58
Contrapartida	\$ 325.422.551,00		\$ 324.204.180,04	\$ 324.185.001,00	99,62%		\$ 324.185.001,00
Total	\$1.288.272.929,00		\$ 1.283.449.679,00	\$1.284.106.929,00			\$1.283.373.753,58

Teniendo en cuenta lo señalado para los convenios de cooperación, la Interventoría recomendó reconocer el 99,46% de los recursos de cofinanciación que corresponden a la suma de \$959.921.928,00

4. Aspectos transversales

4.1. Aspectos jurídicos

Modificaciones

El conviniente solicitó las siguientes modificaciones:

Modificación	Concepto de Interventoría	Viabilidad	Radicado SENA	Fecha
Cambio docente, fechas, hora y salón en la AF5	CM_161224_74	Viable	72024327786	16/12/2024

Acciones de Interventoría

Durante la ejecución del Convenio la Interventoría emitió las siguientes acciones:

TIPO DE ACCIÓN	MOTIVO	RADICADO INTERVENTORÍA	RADICADO SENA	FECHA RADICADO	CIERRE
Solicitud información	Remisión información etapa alistamiento	ASI_211024_07	72024290263	21/10/2024	
Solicitud información	Solicitud de información y observaciones (primer desembolso)	ASI_261124_69	72024302973	26/11/2024	RC_281124_90 CD_021224_34

4.2. Aspectos administrativos

Garantías

El conviniente adquirió la póliza No. NB100347292, de fecha 17 de diciembre de 2024, con la aseguradora SEGUROS MUNDIAL, en la cual se amparan los siguientes conceptos:

Concepto	Desde	Hasta	Valor asegurado
Cumplimiento del contrato	26/09/2024	31/07/2025	\$257.654.585
Calidad del servicio	26/09/2024	31/03/2028	\$64.413.646
Pago de Salarios, prestaciones sociales legales e Indemnizaciones laborales	26/09/2024	31/07/2025	\$257.654.585

Responsabilidad civil extracontractual n. NB100008546, de fecha 17 de diciembre de 2024, con la aseguradora Seguros mundial, en la cual se amparan los siguientes conceptos:

Concepto	Desde	Hasta	Valor asegurado
Amparo básico- Predios, labores y operaciones	26/09/2024	31/03/2025	\$260.000.000
Patronal	26/09/2024	31/03/2025	\$260.000.000
Contratistas y subcontratistas	26/09/2024	31/03/2025	\$260.000.000
Vehículos propios y no propios	26/09/2024	31/03/2025	\$260.000.000

Pólizas aprobadas por el SENA el 09 de octubre de 2024

Contratos

Para dar cumplimiento al numeral 7 del literal B de la cláusula cuarta del convenio especial de cooperación del asunto, el conviniente suscribió los siguientes contratos con el fin de cumplir con las obligaciones establecidas en el convenio y ejecutar el proyecto aprobado:

Contrato No.	Proveedor	NIT o cédula	Objeto	Valor	Forma de Pago	Vigencia	Fecha de suscripción
MP01-2024 D	YIZA YELENA ARAGON LOZANO	42.158.712	Directora del proyecto en el marco del Programa Formación Continua Especializada,	\$19.000.000	Mensual	30/12/2024	12/10/2024
MP02-2024	MONICA ALEJANDRA DIAZ CHAVARRO	1.026.258.401	Servicios profesionales en el área administrativa	\$15.900.000	Mensual	14/12/2024	09/10/2024
MP03-2024	COLEGIO MAYOR NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO	900.223.319-6	Entidad formadora	\$54.991.200	Realizará el pago total previa presentación de la factura, en concordancia con el desembolso del SENA.	12/11/2024	14/12/2024

INFORME FINAL

Contrato No.	Proveedor	NIT o cédula	Objeto	Valor	Forma de Pago	Vigencia	Fecha de suscripción
MP04-2024 D	WALTER ALEXANDER LEÓN ORTIZ	1.032.394.990	Apoyo logístico del proyecto	\$6.766.667	Mensual	15/10/2024	14/12/2024
MP05-2024	FUNDACIÓN FACEIT	900.252.202-7	Entidad formadora	\$1.114.397.890	PRIMER PAGO a la ejecución de la meta establecida en el cronograma, por valor de CIENTO	23/10/2024	14/12/2024
OTROSI No 1 A	MONICA ALEJANDRA DIAZ CHAVARRO	1.026.258.401	Prorroga contrato apoyo administrativo	\$29.400.000	Mensual	31/03/2025	16/12/2024
OTROSI No 1	YIZA YELENA ARAGON LOZANO	42.158.712	Prorroga director de proyecto	\$38.400.000	Mensual	31/03/2025	16/12/2024
TROSI No 1	COLEGIO MAYOR NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO	860.007.759-3	Prorroga entidad formadora.			31/03/2025	16/12//2024
OTROSI No 1	FUNDACIÓN FACEIT	900.252.202-7	Prorroga entidad formadora.			31/03/2025	16/12//2024

5. Lecciones aprendidas

Durante la ejecución del convenio, se destacó una gestión eficiente en el área administrativa y financiera, lo que permitió una correcta administración de los recursos disponibles. Gracias a esta organización, no se materializaron riesgos que impidieran la ejecución técnica ni financiera del proyecto. Además, no surgieron aspectos que requirieran consideraciones jurídicas fuera de las modificaciones tramitadas según lo establecido en los términos de referencia.