



INFORME FINAL DE EJECUCIÓN

PROYECTO DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA

Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana -AHK Colombia.

Convenio- CO1.PCCNTR.6817872 de 2024

Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA.

Bogotá, Abril de 2025

Contenido

INFORME FINAL EJECUCION.....	5
1. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO	5
1.1. Introducción	5
1.2. Tabla de datos:	5
1.3. Objetivo general del Proyecto	6
2. EJECUCIÓN TÉCNICA.....	7
2.1. Resumen de ejecución académica	7
2.1.1. <i>Acciones de Formación Aprobadas en el Marco del Convenio</i>	7
2.1.2. <i>Modalidades de Formación y duración</i>	7
2.1.3. <i>Niveles de satisfacción de la población beneficiaria:</i>	8
2.2. Número de beneficiados formados y certificados por acción de formación.....	12
2.2.1. <i>Características de los beneficiarios</i>	13
2.2.1.1. Género:.....	13
2.2.1.2. Rangos de Edad de los beneficiarios	14
2.2.1.3. Distribución por nivel educativo de los beneficiarios	15
2.3. Acciones de formación ejecutadas	17
2.4. Análisis del cumplimiento de los objetivos.....	24
2.5. Lugares de ejecución de las acciones de formación	25
2.6. Descripción de la experiencia del modelo de aprendizaje Bootcamp.....	27
2.7. Descripción de la experiencia Maximizando tu Proceso	28
2.8. Análisis de los resultados obtenidos por cada acción de formación.....	30
2.9. Análisis de resultados de aprendizaje Proyectados Vs. Alcanzados.....	77
Ex ante y ex post.....	77
2.10. Avance de los resultados y análisis de los indicadores de impacto.....	93
2.11. Análisis de los indicadores de resultado del proyecto.....	99
2.12. Evidencia del uso de imagen corporativa	100
2.13. Número de modificaciones solicitadas y aprobadas	105
2.14. Reporte del desarrollo de la transferencia de conocimiento y tecnología al SENA	

3.	EJECUCIÓN FINANCIERA.....	107
3.1.	Presupuesto aprobado	107
3.2.	Recursos de cofinanciación presupuestados vs ejecutados.....	111
3.3.	Recursos de contrapartida en efectivo presupuestados vs ejecutados.....	113
3.4.	Recursos de contrapartida en especie presupuestados vs ejecutados.....	115
3.5.	Resumen de la ejecución financiera que incluya presupuesto aprobado vs. presupuesto ejecutado	116
3.6.	Relación de modificaciones presupuestales.....	117
4.	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	117
4.1	Último extracto bancario.....	117
4.2	Rendimientos financieros generados y reintegro de los mismos	117
4.3	Ultimo certificado de seguridad social, parafiscales e impuestos derivados del proyecto	119
4.4	Certificación del costo de costo exclusivo para el proyecto	119
4.5	Evidencia de la Divulgación de las acciones de formación	119
	Campañas en Facebook	119
	Campañas por WhathApp a grupos primarios.....	120
	Mailing personalizado.....	121
	Formularios de inscripción	123
	Correos de inicio de las Acciones formativas	124
4.6	Evidencia entrega de material de formación	125
4.7	Evidencia de aprobación de piezas gráficas por parte del SENA.....	128
	Aprobación de fondos y plantillas de presentación	128
	Aprobación de carnet	129
	Aprobación de licencias	130
	Aprobación Backing.....	131
	Aprobación de piezas Acciones de formación	132
4.8	Detalle del cumplimiento de las obligaciones establecidas en la cláusula cuarta del convenio.....	133
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	139
5.1	Puntos Destacados del proyecto	139



5.2	Desafíos y Oportunidades de Mejora	140
5.3	Conclusiones	140
5.4	Recomendaciones.....	140
Anexos		141

INFORME FINAL EJECUCION

1.INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO

1.1. Introducción

El presente informe tiene como objetivo presentar los resultados alcanzados en la ejecución del **Proyecto de Formación Continua Especializada 2024**, en el marco del convenio celebrado entre el **Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)** y la **Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana AHK Colombia**, bajo el convenio CO1.PCCNTR.6817872 de 2024, perfeccionado el 09 de octubre de 2024. Este proyecto busca impulsar la formación técnica y profesional en áreas especializadas que respondan a las demandas del mercado laboral actual, promoviendo la competitividad y el desarrollo de las capacidades de los trabajadores colombianos.

1.2. Tabla de datos:

Conviniente	Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana AHK Colombia
Convenio	CO1.PCCNTR.6817872 de 2024
NIT.	860.006.598-1
Objeto del convenio	Ejecutar el proyecto aprobado en el marco de la Convocatoria No. DG-0001 de 2024 del Programa de Formación Continua Especializada, de manera que incida en la productividad del trabajador y competitividad empresarial o gremial. Alcance del objeto: La ejecución del objeto se regirá por el proyecto presentado y aprobado, su plan operativo, las cláusulas del convenio suscrito, el Acuerdo 0007 de 2021, la Resolución de Rubros Financiables No. 01-00020 de 2024, el pliego de condiciones, sus anexos y adendas si las hubiere y las demás disposiciones legales y reglamentarias que rigen la materia.
Fecha de Inicio del convenio	09 de octubre de 2024
Fecha de finalización del convenio	31 de marzo de 2025
Valor total del convenio	\$2.076.573.700
Valor de la Cofinanciación	\$1.557.032.092
Valor contrapartida en dinero	\$473.285.720

Valor de la Contrapartida en especie	\$46.255.888
Director del proyecto	Diana Consuelo Rubiano Rios
Número de acciones de formación	11
Número de grupos	56
Número total de beneficiarios del convenio:	2186 personas.
Fecha de inicio de actividades académicas	5 de noviembre de 2024
Fecha de finalización de actividades académicas	14 de marzo de 2024
Beneficiarios totales por transferencia	456

1.3. Objetivo general del Proyecto

El propósito central del proyecto es fortalecer las competencias de los colaboradores de la CÁMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBO ALEMANA, de sus empresas afiliadas y de sus cadenas productivas para incidir positivamente en su desarrollo productivo y competitividad empresarial, impactando positivamente a nivel sectorial, de manera que se cumpla con el objetivo de fomentar las relaciones comerciales entre Colombia y Alemania. Lo que se busca alcanzar al finalizar la ejecución del proyecto es dar respuesta a las necesidades de formación identificadas en materia de innovación tecnológica, metodológica y de procesos, así como el fortalecimiento del talento humano y los equipos de trabajo como eje transversal para el crecimiento empresarial y fortalecimiento de las diferentes áreas de la organización. Lo anterior para dar respuesta parcial a los retos estratégicos establecidos por la AHK Colombia en materia de formación. Esto se logrará desarrollando las acciones formales propuestas en cuanto a: Gestión eficaz de amenazas cibernéticas en el entorno empresarial; Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes; Gestión del cliente en el mundo Digital; Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas ; Agilísimo y gestión flexible y adaptable de equipo de trabajo; Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad; Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio; Emprendimiento corporativo: promoviendo una cultura de innovación para el éxito empresarial; Neuroventas consultivas, descifrando al cliente; Data Thinking para el desarrollo empresarial; Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa de gases; UX efectivo para la autogestión en el sector seguros; Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva. Al finalizar la ejecución del proyecto los beneficiarios habrán fortalecido sus competencias técnicas específicas y sus competencias transversales, de acuerdo con la estructura de cada acción de formación, pudiendo incidir positiva y efectivamente en la mejora de su desempeño laboral y contribuyendo a que las empresas avancen en el incremento de la productividad competitividad.

2. EJECUCIÓN TÉCNICA

2.1. Resumen de ejecución académica

Se cumplieron los objetivos de las acciones formativas y se desarrollaron las sesiones planteadas de cara a desarrollar y/o fortalecer competencias en los participantes a través de metodologías teórico-prácticas, cumpliendo con los objetivos de aprendizaje de cada acción y dando cumplimiento al 100% de lo aprobado en el convenio.

2.1.1. Acciones de Formación Aprobadas en el Marco del Convenio

En el marco del convenio **CO1.PCCNTR.6817872 de 2024**, se aprobaron las siguientes acciones de formación, que fueron implementadas con el propósito de responder a las necesidades del mercado laboral colombiano y facilitar la actualización de los trabajadores en sectores clave:

No AF	TÍTULOS	PÚBLICO OBJETIVO SUGERIDO	EVENTO Y METODOLOGÍA	MODALIDAD	MINIMO UNIDADES TEMÁTICAS	NÚMERO DE HORAS
2	Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	Abierto	Curso	Virtual	6	40
3	Gestión del cliente en el mundo Digital	Abierto	Curso	Virtual	6	40
4	Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	Abierto	Curso	PAT	6	40
5	Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	Abierto	Curso	PAT	6	6
6	Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	Fedecacao Fedemango	Taller	Presencial	4	4
7	Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	Abierto	Taller	Presencial	4	4
9	Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	Abierto	Taller	Presencial	4	4
11	Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	In-company: Kaeser Compresores	Bootcamp	Presencial	4	4
12	UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	In-company: Allianz	Maximizando	Presencial	4	4
13	Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva		Foro	Presencial híbrida	1	1
14	Innovation as company value	Beneficiario del gremio	Curso	Presencial	1	50

2.1.2. Modalidades de Formación y duración

La formación se realizó bajo las siguientes modalidades y duraciones:

No AF	TÍTULOS	PÚBLICO OBJETIVO SUGERIDO	EVENTO Y METODOLOGÍA	MODALIDAD	MINIMO UNIDADES TEMÁTICAS	NÚMERO DE HORAS
2	Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	Abierto	Curso	Virtual	6	40
3	Gestión del cliente en el mundo Digital	Abierto	Curso	Virtual	6	40
4	Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	Abierto	Curso	PAT	6	40
5	Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	Abierto	Curso	PAT	6	6
6	Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	Fedecacao Fedemango	Taller	Presencial	4	4
7	Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	Abierto	Taller	Presencial	4	4
9	Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	Abierto	Taller	Presencial	4	4
11	Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa de gases	In-company: Kaeser	Bootcamp	Presencial	4	4
12	UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	In-company: Allianz	Maximizando	Presencial	4	4
13	Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva		Foro	Presencial híbrida	1	1
14	Innovation as company value	Beneficiario del gremio	Curso	Presencial	1	50

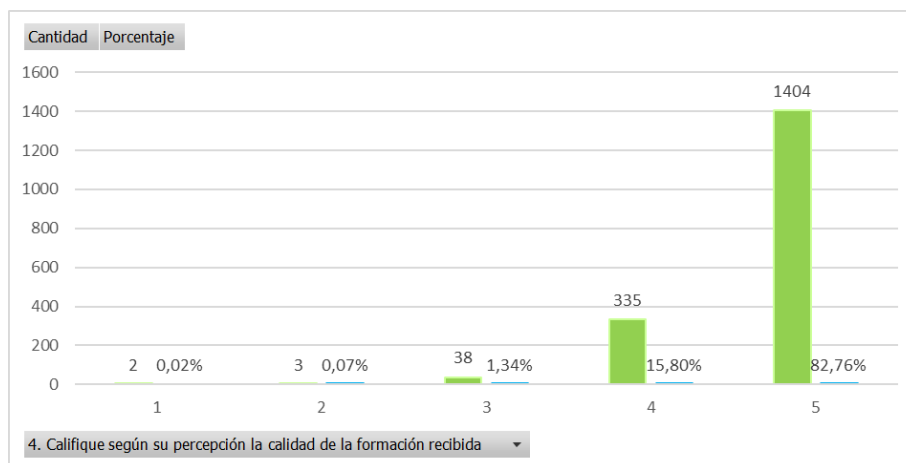
Acciones de formación modalidad virtual: Según lo establecido, las acciones de formación modalidad virtual fueron evaluadas de manera cuantitativa, teniendo en cuenta el desempeño de cada uno de los beneficiarios y el desarrollo de las 9 actividades propuestas, divididas en cada una de las unidades temáticas;

Acciones de formación modalidad PAT y Presencial: Según lo establecido en el documento de proyecto, durante el desarrollo de cada acción formativa los expertos estarán controlando la evolución del desempeño de los participantes en las actividades propuestas mediante observaciones y calificaciones que consignarán en la matriz de evaluación cuantitativa y cualitativa. Se asocia un resultado de aprendizaje a cada unidad temática, garantizando de esta manera el seguimiento a la aprehensión de los conocimientos de saber y los conocimientos de proceso de cada bloque temático trabajado en la acción formativa.

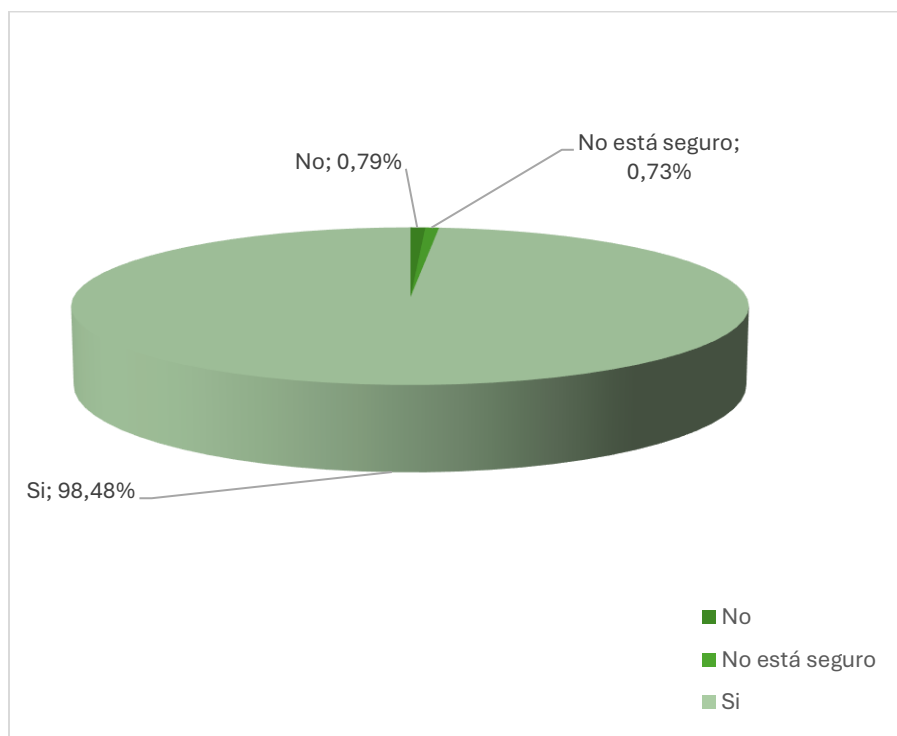
Así mismo se establece un resultado asociado a la satisfacción general de los participantes. Para obtener la información del resultado de satisfacción incluido en todas las acciones de formación, se adoptó la aplicación de la encuesta SENA aplicada a través de un formulario de Google.

2.1.3. Niveles de satisfacción de la población beneficiaria:

El 82,76% de los encuestados evaluó la calidad de la formación recibida como alta, otorgándole una calificación de 5. El 15,80% asignó una calificación de 4.

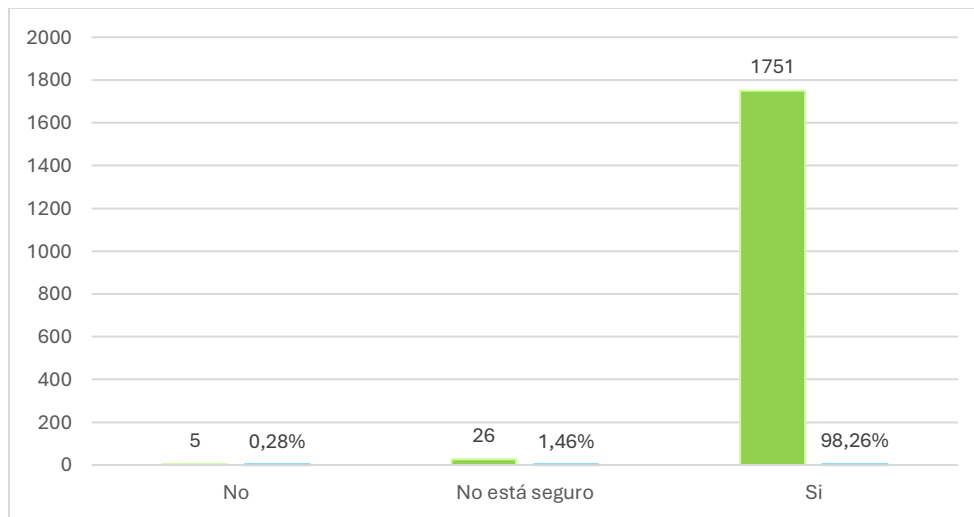


Así mismo, el 98,48% de los participantes afirmaron que la capacitación les permitió adquirir nuevos conocimientos y habilidades.



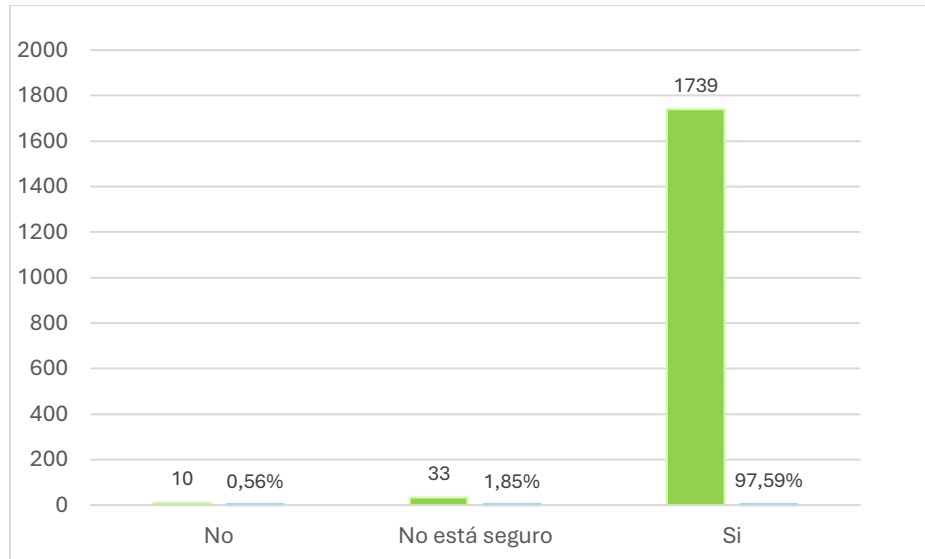
9. ¿La capacitación que recibió le permitió adquirir conocimientos y habilidades?	Porcentaje
No	0,79%
No está seguro	0,73%
Si	98,48%
Total general	100,00%

La gran mayoría de los encuestados (98,26%, 1751 personas) confirma que los conocimientos adquiridos son útiles para su cargo actual. Solo una fracción mínima (0,28%, 5 personas) indica que no les son útiles, mientras que un pequeño grupo (1,46%, 26 personas) expresa que no está seguro.



15. ¿Los conocimientos adquiridos le son útiles para el cargo que desempeña?	Cantidad	Porcentaje
No	5	0,28%
No está seguro	26	1,46%
Si	1751	98,26%
Total general	1782	100,00%

El 97,59%, de personas afirma que sus conocimientos adquiridos efectivamente mejoran su desempeño laboral. Solo una fracción muy pequeña (0,56%, 10 personas) considera que no hay mejora, mientras que un grupo minoritario (1,85%, 33 personas) expresa dudas al respecto.



18. ¿Siente que los conocimientos adquiridos mejoran su desempeño en el trabajo?	Cantidad	Promedio
No	10	0,56%
No está seguro	33	1,85%
Si	1739	97,59%
Total general	1782	100,00%

2.2. Número de beneficiados formados y certificados por acción de formación

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	400	410	652	103%
Gestión del cliente en el mundo Digital	400	424	657	106%
Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	250	273	434	109%
Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	250	248	390	99%
Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	75	97	125	129%
Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	175	242	337	138%
Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	180	254	418	141%
Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	40	54	56	135%
UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	15	16	16	107%
Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva	400	402	402	101%
Innovation as company value	1	1	1	100%
Total	2186	2421	3488	111%

Con respecto al porcentaje de cumplimiento de certificados frente a la meta se puede concluir que:

- **Meta Total:** 2.186 certificaciones esperadas.
- **Certificados Logrados:** 2.421 personas certificadas.
- **Inscritos Totales:** 3.488 participantes inscritos.
- **Porcentaje de Cumplimiento Total:** 115%, lo que indica un desempeño por encima de la meta.

2.2.1. Características de los beneficiarios

2.2.1.1. Género:

El análisis de género de los participantes en las acciones de formación, muestra la siguiente distribución:

Participación femenina (53%)

- Las mujeres representan la mayoría de los beneficiarios de las acciones de formación, con un **53% del total**.
- Esto sugiere que hay una mayor participación femenina en los programas, lo que puede estar relacionado con el interés en el desarrollo profesional, la búsqueda de mejores oportunidades laborales o la necesidad de actualización en el mercado de trabajo.

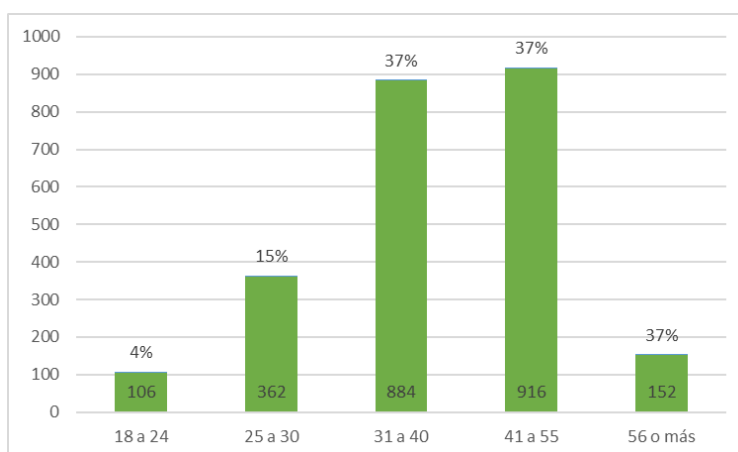
Participación masculina (46%)

- Los hombres constituyen el **46%** de los beneficiarios, una cifra ligeramente menor que la de las mujeres.
- Aunque la diferencia no es muy grande, puede reflejar ciertas tendencias en la demanda de formación según género o la disponibilidad de tiempo y acceso a estos programas.

Otros géneros (1%)

- Solo el **1%** de los participantes se identifica fuera de la clasificación tradicional de género masculino o femenino.
- Esto puede deberse a diferentes factores, como la falta de visibilidad, la baja representación en los registros o la falta de inclusión específica en las políticas de formación.

2.2.1.2. Rangos de Edad de los beneficiarios



La gráfica muestra la distribución de beneficiarios de acciones de formación según su grupo de edad. A partir de los datos presentados, se pueden hacer las siguientes observaciones:

Mayores grupos de beneficiarios:

- Los grupos etarios de **31 a 40 años** y **41 a 55 años** representan el mayor porcentaje de participación, con un **37% cada uno**.
- En términos absolutos, el grupo de **41 a 55 años** tiene la mayor cantidad de beneficiarios (916), seguido de **31 a 40 años** (884).

Menor participación:

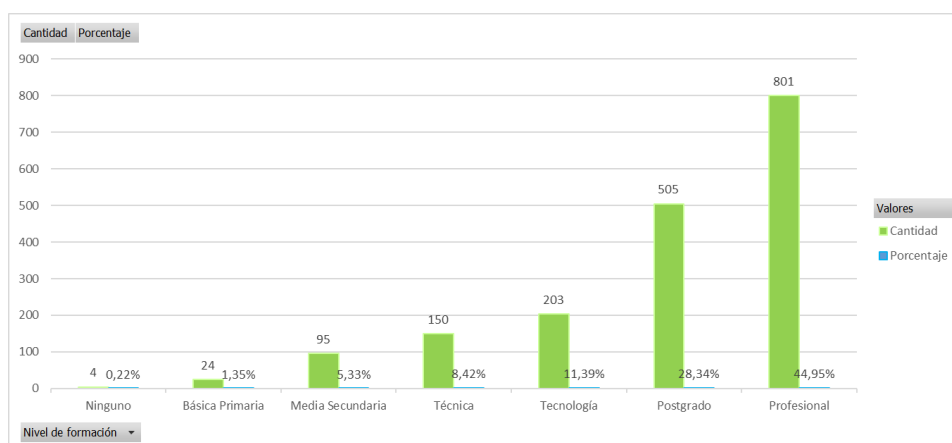
- El grupo de **18 a 24 años** tiene la menor participación, con solo **4%** y **106 beneficiarios**.
- El grupo de **56 años o más** también tiene **37%**, pero en número absoluto es menor (**152 beneficiarios**).

Análisis de la mayor participación (31 a 55 años):

- Estos grupos concentran la mayor parte de los beneficiarios, lo que sugiere que las acciones de formación están principalmente dirigidas a personas en edades productivas, que buscan mejorar sus competencias laborales o actualizarse en su campo profesional.

- También puede indicar que en este rango de edad hay una mayor demanda de formación por parte de personas que ya están insertadas en el mercado laboral y buscan mejorar sus oportunidades.
- La mayor parte de los beneficiarios de las acciones de formación se encuentra en los grupos de **31 a 55 años** debido a su necesidad de crecimiento profesional y actualización de habilidades.
- Esto sugiere que las estrategias de formación pueden estar diseñadas para este segmento poblacional o que este es el grupo que más aprovecha dichas oportunidades.

2.2.1.3. Distribución por nivel educativo de los beneficiarios



Mayoría con formación profesional y postgrado:

- **Profesional (44,95%):** La mayor parte de los beneficiarios tiene formación universitaria, con **801 personas**.
- **Postgrado (28,34%):** Un **segundo grupo significativo** corresponde a beneficiarios con estudios de postgrado, representando **505 personas**.

- Esto indica que la mayoría de los participantes ya cuentan con estudios avanzados y buscan especialización o actualización de conocimientos.

Participación media en niveles técnicos y tecnológicos:

- **Tecnología (11,39%): 203 beneficiarios** tienen formación tecnológica.
- **Técnica (8,42%): 150 beneficiarios** tienen estudios técnicos.
- Aunque representan una porción menor, sigue siendo un grupo importante dentro de la formación.

Menor participación de personas con escolaridad básica y media:

- **Media secundaria (5,33%): 95 beneficiarios** tienen solo estudios de secundaria.
 - **Básica primaria (1,35%): 24 personas.**
 - **Sin formación (0,22%): Solo 4 personas** no tienen ningún nivel educativo.
 - Estos datos sugieren que hay menos acceso o interés de personas con escolaridad baja en estos programas de formación.
- **Predominan beneficiarios con nivel profesional y postgrado**, lo que sugiere que las acciones de formación están dirigidas principalmente a la actualización y especialización de personas con estudios avanzados.
 - **Existe una participación moderada de personas con formación técnica y tecnológica**, lo que indica que estos programas también son relevantes para perfiles más prácticos o aplicados.
 - **Baja representación de personas con escolaridad básica y sin formación**, lo que podría significar barreras de acceso o menor interés de estos grupos en la capacitación.

2.3. Acciones de formación ejecutadas

AF2. Liderazgo Consciente para la Consolidación de Resultados Impactantes

Descripción:

Este módulo está orientado a desarrollar habilidades de liderazgo consciente, centrándose en el autoconocimiento, la empatía, y la toma de decisiones estratégicas que favorezcan un ambiente laboral positivo y motivador. Los beneficiarios aprenderán a liderar equipos de forma ética y eficaz, promoviendo la cohesión y la productividad para la consecución de resultados sobresalientes en sus organizaciones.

Objetivos:

- Fomentar el desarrollo de habilidades de liderazgo basado en la consciencia emocional y la inteligencia social.
- Capacitar a los beneficiarios para que lideren equipos con un enfoque en la efectividad, la sostenibilidad y el bienestar organizacional.
- Mejorar la capacidad de los líderes para lograr resultados impactantes mediante la toma de decisiones conscientes.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	400	410	652	103%

AF3. Gestión del Cliente en el Mundo Digital

Descripción:

En este módulo se proporcionan las herramientas y técnicas para gestionar la relación con los clientes en el entorno digital. Los beneficiarios aprenderán a usar plataformas y tecnologías emergentes para establecer y mantener relaciones más cercanas, eficientes y rentables con los clientes, en un entorno donde la digitalización es clave para el éxito empresarial.

Objetivos:

- Enseñar a gestionar las relaciones con clientes a través de canales digitales, utilizando tecnologías como CRM y automatización de marketing.
- Desarrollar habilidades para adaptar estrategias de atención al cliente en plataformas digitales.
- Mejorar la experiencia del cliente en entornos virtuales, logrando fidelización y mayor retención.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Gestión del cliente en el mundo Digital	400	424	657	106%

AF4. Optimización de Procesos y de Negocios, mediante Tecnologías Avanzadas

Descripción:

Este curso está enfocado en enseñar a los beneficiarios cómo optimizar los procesos internos de las empresas mediante la implementación de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial, big data y automatización. Se abordan herramientas que permiten a las organizaciones mejorar su eficiencia, reducir costos y aumentar la competitividad.

Objetivos:

- Capacitar en el uso de tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia de los procesos empresariales.
- Desarrollar competencias para integrar soluciones tecnológicas que optimicen los flujos de trabajo.
- Mejorar la competitividad organizacional a través de la innovación tecnológica.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	250	273	434	109%

AF5. Agilismo y Gestión Flexible y Adaptativa de Equipos de Trabajo

Descripción:

Este módulo se centra en la metodología ágil y su aplicación en la gestión de equipos de trabajo. Los beneficiarios aprenderán a implementar prácticas ágiles para mejorar la colaboración, la adaptabilidad y la toma de decisiones dentro de sus equipos, asegurando la flexibilidad ante cambios y la eficiencia operativa.

Objetivos:

- Introducir las metodologías ágiles como herramienta para mejorar la gestión de equipos.
- Capacitar en la toma de decisiones rápidas y adaptativas en entornos cambiantes.
- Promover la agilidad organizacional mediante la implementación de procesos más flexibles y colaborativos.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	250	248	390	99%

AF6. Mejoramiento de Procesos Agro-Productivos con Criterios de Sostenibilidad

Descripción:

Este curso aborda las prácticas y tecnologías innovadoras para mejorar los procesos en el sector agroindustrial, incorporando criterios de sostenibilidad. Se fomenta el uso de métodos que optimicen los recursos naturales, incrementen la productividad y reduzcan el impacto ambiental.

Objetivos:

- Mejorar la competitividad de los procesos agro-productivos mediante la adopción de prácticas sostenibles.
- Capacitar a los beneficiarios en la gestión eficiente de los recursos naturales en el sector agroindustrial.
- Implementar criterios de sostenibilidad en cada etapa del proceso productivo agroindustrial.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	250	248	390	99%

AF7. Inteligencia Artificial para Impulsar la Estrategia de Negocio

Descripción:

Este módulo tiene como objetivo enseñar a los beneficiarios cómo integrar la inteligencia artificial en la estrategia empresarial. Se abordan herramientas y aplicaciones prácticas de la IA para la toma de decisiones, la optimización de procesos, y la personalización de productos o servicios, buscando mejorar la competitividad y rentabilidad de las empresas.

Objetivos:

- Desarrollar competencias en la implementación de inteligencia artificial para impulsar la estrategia empresarial.
- Aplicar técnicas de IA para mejorar la toma de decisiones y personalizar productos o servicios.
- Capacitar en el uso de la inteligencia artificial como una ventaja competitiva en el mercado.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	175	242	337	138%

AF9. Neuroventas Consultivas, Descifrando al Cliente

Descripción:

Este curso se enfoca en la aplicación de la neurociencia al proceso de ventas. Los beneficiarios aprenderán cómo utilizar principios de la neurociencia para mejorar sus habilidades de venta, descifrando las necesidades del cliente y adaptando las estrategias de ventas para generar mayor empatía y efectividad en las negociaciones.

Objetivos:

- Enseñar técnicas de neuroventas para entender mejor el comportamiento del cliente.

- Capacitar en la adaptación de estrategias de ventas basadas en el conocimiento del cerebro humano y sus decisiones de compra.
- Incrementar la efectividad en la venta consultiva y personalizada.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	180	254	418	141%

AF11. Optimización Tecnológica de Operaciones Comerciales en una Empresa de Gases

Descripción:

Este curso está diseñado específicamente para empresas del sector de gases, abordando la optimización de las operaciones comerciales mediante el uso de tecnologías emergentes. Los beneficiarios aprenderán cómo digitalizar y automatizar sus procesos comerciales, mejorando la eficiencia y reduciendo costos en todas las etapas de la cadena de suministro.

Objetivos:

- Mejorar la eficiencia de las operaciones comerciales en empresas de gases mediante la integración de nuevas tecnologías.
- Optimizar la cadena de suministro, gestión de inventarios y distribución utilizando herramientas tecnológicas.
- Incrementar la rentabilidad y competitividad en el sector de gases a través de la transformación digital.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	40	54	56	135%

AF12. UX Efectivo para la Autogestión en el Sector Seguros

Descripción:

En este módulo se enseña la importancia del diseño centrado en el usuario (UX) para mejorar la experiencia de los clientes en el sector seguros. Los beneficiarios aprenderán cómo crear interfaces y plataformas digitales que faciliten la autogestión de los usuarios, brindando un servicio más eficiente y satisfactorio.

Objetivos:

- Capacitar en la implementación de buenas prácticas de UX para mejorar la experiencia del cliente en plataformas digitales del sector seguros.
- Optimizar la autogestión de los usuarios a través de un diseño amigable y funcional.
- Aumentar la satisfacción y retención de clientes mediante una mejora continua en la experiencia digital.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	15	16	16	107%

AF13. Sostenibilidad Empresarial como Ventaja Competitiva

Descripción:

Este módulo busca enseñar cómo las empresas pueden integrar la sostenibilidad en su modelo de negocio como una ventaja competitiva. Los beneficiarios aprenderán a desarrollar estrategias que no solo sean responsables con el medio ambiente, sino que también aporten valor a la marca y a la competitividad de la organización.

Objetivos:

- Sensibilizar sobre la importancia de la sostenibilidad empresarial como un valor agregado para la competitividad.
- Capacitar a los beneficiarios en la creación de estrategias sostenibles que beneficien tanto a la empresa como al medio ambiente.

- Promover el desarrollo de una cultura organizacional sostenible dentro de las empresas.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva	400	402	402	101%

AF14. Innovation as Company Value Booster

Descripción:

Este curso está orientado a fomentar la innovación dentro de las empresas como un factor clave para mejorar su valor y competitividad. Los beneficiarios aprenderán a desarrollar una mentalidad innovadora y a aplicar procesos creativos que impulsan el crecimiento y la mejora continua.

Objetivos:

- Fomentar la cultura de la innovación dentro de las organizaciones como motor de crecimiento.
- Capacitar en la implementación de procesos innovadores que optimicen productos, servicios y modelos de negocio.
- Desarrollar la capacidad de identificar oportunidades de innovación en todos los niveles de la empresa.

Estas acciones de formación han sido diseñadas para fortalecer las competencias de los trabajadores y las empresas clave para el gremio, mejorando su competitividad, sostenibilidad y adaptabilidad al entorno empresarial moderno.

Acción de formación	Meta	Certificados	Inscritos	Cumplimiento
Innovation as company value	1	1	1	100%

2.4. Análisis del cumplimiento de los objetivos

El propósito central del proyecto fue fortalecer las competencias de los colaboradores de la Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana (AHK Colombia), de sus empresas afiliadas y de sus cadenas productivas, con el fin de incidir positivamente en su desarrollo productivo y competitividad empresarial, generando un impacto sectorial alineado con el objetivo de fomentar las relaciones comerciales entre Colombia y Alemania.

Este objetivo se abordó a través de acciones formativas estratégicamente estructuradas, que respondieron a las necesidades detectadas en ámbitos como la innovación tecnológica, metodológica y de procesos, así como el fortalecimiento del talento humano y de los equipos de trabajo como ejes fundamentales para el crecimiento empresarial. La formación ofrecida se diseñó para dar respuesta parcial a los retos estratégicos identificados por la AHK Colombia en materia de capacitación.

Durante la ejecución del proyecto se desarrollaron **54 acciones formativas**, con una ejecución total de **1188 horas de formación**, alcanzando el 100% de la programación establecida en términos de tiempo y contenidos. La **meta académica fue de 2186** participantes, sin embargo, se entregaron un **total de 2.421 certificados**, lo que representa un **110,75% de cumplimiento**, evidenciando un sobrecumplimiento significativo frente a los objetivos propuestos.

Este resultado se logró mediante la implementación de acciones formativas centradas en temáticas clave como:

- Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes
- Gestión del cliente en el mundo digital
- Optimización de procesos y negocios mediante tecnologías avanzadas
- Agilismo y gestión flexible de equipos
- Procesos agro-productivos sostenibles
- Inteligencia artificial para la estrategia de negocio
- Neuroventas consultivas
- Optimización tecnológica de operaciones comerciales
- UX en el sector seguros
- Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva
- Innovation as company value (Acción de formación internacional)

Cabe destacar que **el 100% de las horas programadas se ejecutaron** de acuerdo con lo previsto y que en todos los casos se cumplió o superó la meta académica, **destacando acciones de formación como Neuroventas consultivas** (141,1% de cumplimiento), **Inteligencia artificial para la estrategia de negocio** (138,3%) y **Optimización tecnológica de empresas comerciales** (135%).

Al finalizar el proyecto, los beneficiarios fortalecieron tanto sus competencias técnicas específicas como sus competencias transversales, en función del enfoque de cada acción formativa. Esto les permitirá incidir positivamente en la mejora de su desempeño laboral, así como contribuir activamente al aumento de la productividad y competitividad de sus organizaciones.

En conclusión, el proyecto no solo cumplió con sus metas cuantitativas, sino que también logró impactar de manera positiva y estratégica el desarrollo del talento humano, alineado con las prioridades de la AHK Colombia y el fortalecimiento de las relaciones económicas binacionales.

2.5. Lugares de ejecución de las acciones de formación

A continuación, se detalla el Impacto del proyecto por ámbitos geográficos y se realiza un análisis del impacto en regiones:



Departamento	Personas certificadas	% participación
Bogotá	547	23%
Valle del Cauca	295	12%
Antioquia	289	12%
Cundinamarca	257	11%
Atlántico	175	7%
Santander	161	7%
Huila	144	6%
Casanare	136	6%
Magdalena	104	4%
Meta	85	4%
Bolívar	71	3%
Caldas	41	2%
Arauca	37	2%
Cauca	31	1%
Tolima	29	1%
Nariño	19	1%
Total	2421	

- **Departamentos con mayor participación:** Bogotá (23%), Valle del Cauca (12%), Antioquia (12%) y Cundinamarca (11%). Estos cuatro departamentos concentran el **58%** de las certificaciones.
- **Departamentos con menor participación:** Nariño (1%), Tolima (1%), Cauca (1%) y Arauca (2%), que en conjunto representan solo el **5%** de las certificaciones.

Hallazgos Clave del impacto del proyecto por ámbitos geográficos:

Alta concentración en Bogotá

- Con 547 certificados, Bogotá lidera con el 23% de participación. Esto podría indicar una mayor demanda de formación en la capital o una mejor cobertura de los programas de capacitación.

Equilibrio entre regiones principales

- Valle del Cauca, Antioquia y Cundinamarca tienen una participación similar (entre 11% y 12%), lo que sugiere una distribución relativamente uniforme en estas zonas urbanas y económicamente activas.

Participación moderada en otras regiones

- Atlántico, Santander, Huila y Casanare tienen entre un 6% y 7% de participación cada uno, lo que indica un interés medio en la formación en estos departamentos.

Baja representación en algunas zonas

- Departamentos como **Caldas, Bolívar, Meta, Magdalena** tienen entre un **2% y 4%** de participación, lo que puede sugerir barreras de acceso a la formación o menor demanda en estas regiones.
- Arauca, Cauca a pesar de que no tuvieron una alta participación si fueron departamentos **que constituyeron un hito** para el proyecto y para la AHK Colombia ya que se logró hacer presencia en zonas del país donde no se tiene incidencia y logró comprender las necesidades del sector productivo y agronómico del país.

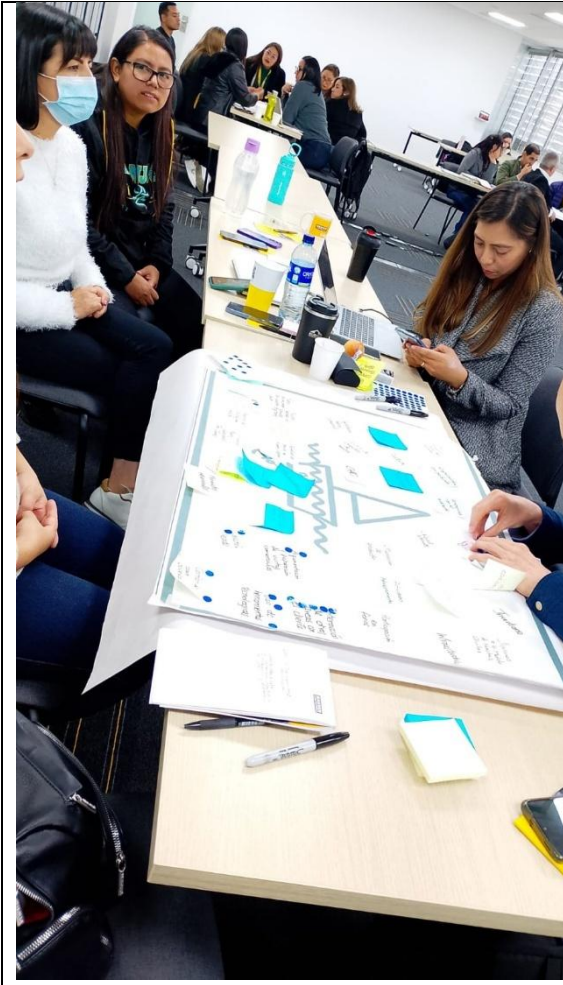
2.6. Descripción de la experiencia del modelo de aprendizaje Bootcamp

El **modelo de aprendizaje Bootcamp** se diseñó para ofrecer una experiencia intensiva y práctica en el área comercial de la empresa Kaeser Compresores. Se enfocó en el desarrollo acelerado de habilidades técnicas y blandas mediante metodologías activas de aprendizaje, como la resolución de problemas reales, el trabajo en equipo y el uso de tecnologías innovadoras, que les permitiera promover el uso del CRM como herramienta de gestión y enfocar algunos esfuerzos con el uso de las diferentes opciones de IA.

Los participantes desarrollaron la habilidad de auditar sus procesos e identificar sus debilidades, además de aplicar las relaciones de causa y efecto sugeridas para describir correctamente los síntomas, describir el problema que explica por qué el síntoma no se ha logrado resolver, identificar los efectos positivos y negativos de cada una de las soluciones, revisando que sean ganar ganar, y establecieron los principales obstáculos para implementar cada solución sugerida, de donde dedujeron los objetivos intermedios que los superan, establecieron una secuencia de estos objetivos, y describieron los recursos y características de cada uno de los objetivos. Estos resultados se lograron en cada uno de los equipos.

Enfoque práctico e intensivo

- Se priorizó el "aprender haciendo", con proyectos reales y simulaciones.
- Los módulos estuvieron estructurados para adquirir conocimientos de manera progresiva y aplicada.



Metodología activa

- Se utilizó el aprendizaje basado en retos
- Las evaluaciones fueron continuas mediante proyectos y ejercicios prácticos.

2.7. Descripción de la experiencia Maximizando tu Proceso

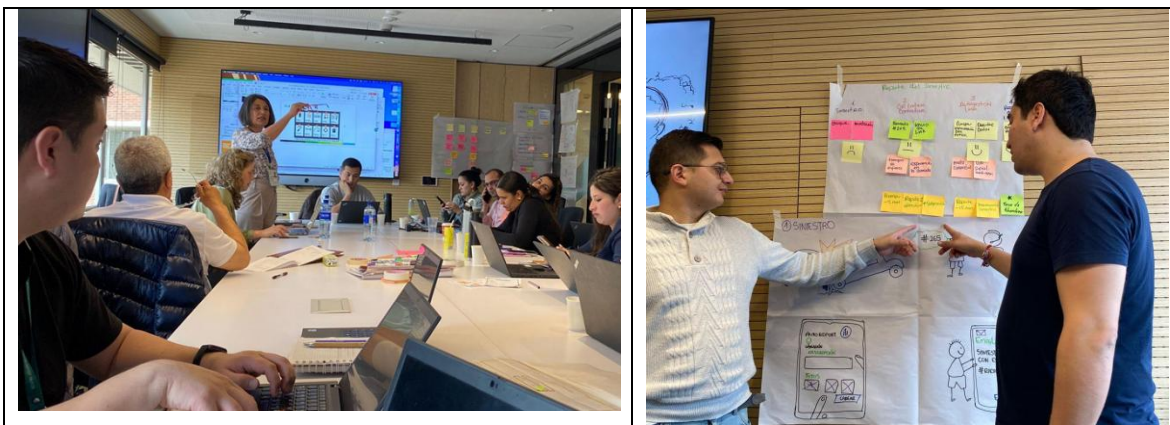
La experiencia "Maximizando tu Proceso" se diseñó para fortalecer las competencias de los trabajadores y mejorar la productividad de la empresa Allianz Seguros.

Este programa ofreció a los participantes una capacitación estratégica orientada a la optimización de procesos dentro de la empresa, abordando herramientas y metodologías para mejorar la eficiencia y aumentar la calidad en las diferentes áreas participantes.

A través de sesiones teórico-prácticas, los participantes crearon prototipos iniciales basados en información recopilada. Estos prototipos debían ser herramientas para explorar ideas y recibir retroalimentación continua. Posteriormente, debían implementar un ciclo iterativo donde se realizarían pruebas con simulación de usuarios y este proceso debía repetirse hasta alcanzar un producto que satisficiera las expectativas y al final debían definir métricas claras que permitieran evaluar el éxito del producto final.

Finalmente, se implementó una evaluación y retroalimentación basado en la Autoevaluación y evaluación del grupo y la Retroalimentación entre pares y expertos

Además, se fomenta un enfoque práctico que permite aplicar los conocimientos en entornos reales de trabajo, generando impacto inmediato en la competitividad empresarial.



2.8. Análisis de los resultados obtenidos por cada acción de formación

AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes

Resultado Esperado 1.

Resultado 1. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de reconocer la importancia de la autoconciencia en el liderazgo y la generación de resultados impactantes, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque la autoconciencia permite identificar las fortalezas y áreas de mejora personales, comprender las motivaciones y propósitos y genera una mayor empatía entre los integrantes del equipo y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la comunicación, la retroalimentación, el manejo de conflictos y la toma de decisiones estratégicas.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1.

El 100% de los beneficiarios reconoce la importancia de la autoconciencia en el liderazgo y la generación de resultados impactantes, lo que incide positivamente en su desempeño laboral. Esta habilidad les permite identificar fortalezas y áreas de mejora, comprender sus motivaciones y propósitos, fomentar la empatía en el equipo y aplicar eficazmente los conocimientos adquiridos en tareas clave como la comunicación, la retroalimentación, la gestión de conflictos y la toma de decisiones estratégicas.

Resultado Esperado 2.

Resultado 2. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de reconocer y gestionar las propias emociones y pensamientos para liderar de manera efectiva, incidiendo

positivamente en el desempeño del trabajador porque el líder, al ser consciente de sus emociones, logra una visión más objetiva de las situaciones de presión, se logra comunicar más empáticamente con sus equipos y responde de manera más consciente y reflexiva ante las situaciones propias del trabajo y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la gestión del estrés, mejora la comunicación, lidera reuniones de manera efectiva y su estilo de negociación se hace más eficaz, tranquilo y enfocado.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 2.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de reconocer y gestionar sus emociones y pensamientos para liderar de manera efectiva, lo que impacta positivamente en su desempeño laboral. Esta autogestión les permite enfrentar situaciones de presión con mayor objetividad, comunicarse empáticamente, responder de forma consciente y aplicar los conocimientos adquiridos en funciones clave como la gestión del estrés, la comunicación, la conducción de reuniones y la negociación efectiva.

Resultado Esperado 3.

Resultado 3. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de comprender las necesidades y perspectivas de los demás y establecer relaciones de confianza, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque genera un ambiente de trabajo colaborativo y saludable, fomenta un dialogo abierto, puede construir equipos diversos e inclusivos dándole valor a cada participante y emplea el servicio para establecer relaciones y alianzas estratégicas sólidas y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como el liderazgo de equipos colaborativos,

la resolución de conflictos, fomenta la inclusión, y se relaciona adecuadamente con los diferentes stakeholders involucrados.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 3.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de comprender las necesidades y perspectivas de los demás y establecer relaciones de confianza, lo que incide positivamente en su desempeño laboral. Esta habilidad favorece un ambiente colaborativo y saludable, promueve el diálogo abierto, impulsa la inclusión y permite construir equipos diversos y relaciones estratégicas sólidas. Además, facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en tareas como el liderazgo colaborativo, la resolución de conflictos, la inclusión y la interacción efectiva con los distintos stakeholders.

Resultado Esperado 4.

Resultado 4. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de inspirar y motivar a los equipos hacia la consecución de resultados impactantes, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque está en capacidad de adaptar si es lo de liderazgo según la situación, impulsa el comportamiento hacia la consecución de objetivos, genera un sentido de propósito, mantiene la cohesión de los equipos a la visión estratégica de la empresa y genera un ambiente de exigencia, motivación y reconocimiento y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la motivación de los equipos, facilita el diseño de planes de desarrollo y crecimiento del talento que lo rodea, establece programas de reconocimiento y diseña estrategias de innovación e intra emprendimiento.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 4.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de inspirar y motivar a sus equipos para alcanzar resultados impactantes, lo que incide positivamente en su desempeño laboral. Esta competencia les permite adaptar su estilo de liderazgo, generar sentido de propósito, alinear a los equipos con la visión estratégica de la organización y fomentar un ambiente de exigencia, motivación y reconocimiento. Además, facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en tareas como la motivación del equipo, el diseño de planes de desarrollo, la implementación de programas de reconocimiento y la creación de estrategias de innovación e intraemprendimiento.

Resultado Esperado 5.

Resultado 5. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de comprometerse con la ética y la responsabilidad social en la toma de decisiones y acciones de liderazgo, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque La toma de decisiones se la hará de manera más consciente, basada en principios éticos, considerando el entorno social, el medio ambiente y fomentando practicas responsables y sostenibles y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la toma de decisiones éticas, fomentar una cultura organizacional saludable, abordar desafíos éticos de manera proactiva y diseñar estrategias de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT5
AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 5.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de comprometerse con la ética y la responsabilidad social en sus decisiones y acciones de liderazgo, lo que incide positivamente en su desempeño laboral. Esta capacidad promueve una toma de decisiones más consciente y basada en principios éticos, considerando el impacto social y ambiental, y fomentando prácticas responsables y sostenibles. Además, facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en tareas como la toma de decisiones éticas, el fortalecimiento de una cultura organizacional saludable, la gestión proactiva de desafíos éticos y el diseño de estrategias de sostenibilidad.

Resultado Esperado 6.

Resultado 6. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de establecer relaciones sólidas y construir alianzas estratégicas en el contexto del liderazgo consciente para lograr resultados impactantes, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque promueve la generación de nuevas ideas y la creatividad, fortalece las relaciones, aprende a ver lo positivo de cada situación y gestiona de manera adecuada los procesos de cambio, y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como mejora la coordinación de los equipos, promueve la comunicación clara, consolida las relaciones y mantiene la competitividad para el éxito organizacional.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT6
AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 6.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de establecer relaciones sólidas y construir alianzas estratégicas desde un liderazgo consciente, lo que incide positivamente en su desempeño laboral. Esta habilidad impulsa la creatividad, fortalece vínculos, promueve una actitud positiva ante los cambios y facilita la gestión efectiva de los mismos. Además, permite aplicar los conocimientos adquiridos en tareas como la coordinación de equipos, la comunicación clara, la consolidación de relaciones y el fortalecimiento de la competitividad organizacional.

Los resultados de esta acción de formación señalan que el 100% de los beneficiarios fortaleció competencias esenciales para un liderazgo consciente y transformador, lo que ha impactado positivamente en su desempeño laboral. Desarrollaron habilidades como la autoconciencia, la autogestión emocional, la empatía, la inspiración de equipos y el compromiso con la ética y la sostenibilidad. Estas capacidades les permiten liderar con propósito, gestionar el estrés, promover la inclusión, construir relaciones de confianza y alinear a los equipos con la visión estratégica de la organización. Además, han aplicado estos conocimientos en tareas clave como la comunicación efectiva, la resolución de conflictos, la toma de decisiones éticas, la motivación de equipos, y el diseño de estrategias de innovación y sostenibilidad, fortaleciendo así la cultura organizacional y la competitividad.

AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital

Esta acción de formación se desarrolló de acuerdo con la Norma de Competencia Laboral identificada como "Servicios de asistencia comercial 43121" en el Sistema Nacional de Cualificaciones (SNC) de Colombia, relacionadas con el área comercial y de ventas.

Resultado Esperado 1.

La selección de la información está de acuerdo con procedimiento técnico.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1.

El 100% de los beneficiarios están en capacidad de seleccionar información conforme a los procedimientos técnicos establecidos, asegurando la pertinencia, veracidad y utilidad de los datos recopilados para apoyar eficazmente los procesos comerciales y de atención al cliente.

Resultado Esperado 2.

La priorización del requerimiento está acorde con protocolo de servicio.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%

	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 2.

El 100% de los beneficiarios están en capacidad de priorizar y realizar requerimientos de acuerdo con el protocolo de servicio, garantizando atención oportuna, eficiente y alineada con los criterios de urgencia, impacto y nivel de servicio establecido por la organización.

Resultado Esperado 3.

El escalamiento del requerimiento cumple con protocolo de servicio.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 3.

El 100% de los beneficiarios están en capacidad de realizar el escalamiento del requerimiento conforme al protocolo de servicio, asegurando una gestión oportuna y adecuada de las solicitudes que exceden el nivel de atención inicial, y garantizando la continuidad, calidad y eficiencia en la respuesta al cliente.

Resultado Esperado 4.

La priorización de acciones está acorde al tipo de requerimiento y protocolo de servicio.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 4.

El 100% de los beneficiarios están en capacidad de priorizar acciones conforme al tipo de requerimiento y al protocolo de servicio, permitiendo una atención organizada, eficiente y alineada con los niveles de urgencia, garantizando la satisfacción del cliente y el cumplimiento de los estándares establecidos por la organización.

Resultado Esperado 5.

El accionamiento de dispositivos está acorde con procedimiento técnico.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT5
AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital	G1: Bogotá, Casanare, Santander	100%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila	100%
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca	100%
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia	100%
	Adición de beneficiarios	100%

	Promedio	100%
--	----------	------

Resultado Obtenido 5.

El 100% de los beneficiarios están en capacidad accionar dispositivos conforme al procedimiento técnico establecido, asegurando el uso correcto, seguro y eficiente de las herramientas y equipos requeridos para la prestación del servicio.

Los resultados en esta Acción de Formación demuestran que el 100% de los beneficiarios demostraron competencias clave para asegurar la calidad y eficiencia en los procesos comerciales y de atención al cliente, actuando conforme a los procedimientos técnicos y protocolos establecidos por la organización. Estas capacidades incluyen la selección adecuada de información, la priorización y gestión de requerimientos, el escalamiento oportuno de solicitudes, y la correcta operación de dispositivos y herramientas de trabajo. Todo ello garantiza una atención oportuna, organizada y alineada con los niveles de urgencia, asegurando la continuidad del servicio, la satisfacción del cliente y el cumplimiento de los estándares organizacionales.

AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas

Resultado Esperado 1.

Resultado 1: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de identificar oportunidades de implementación de tecnologías avanzadas, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque promueve una visión estratégica de la transformación digital y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la identificación proactiva de soluciones tecnológicas, la evaluación de su impacto en los procesos y la generación de propuestas para su implementación.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	100%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	100%
	G5: Huila	80%
	G6: Atlántico	74%
	G7: Meta	67%
	G8: Cundinamarca	76%
	G9: Magdalena	84%
	G10: Antioquia	62%
Promedio		84,3%

Resultado Obtenido 1.

El 84,3% de los beneficiarios está en capacidad de identificar oportunidades para implementar tecnologías avanzadas, lo que incide positivamente en su desempeño laboral al fomentar una visión estratégica de la transformación digital. Esto facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en tareas como la identificación de soluciones tecnológicas, la evaluación de su impacto y la generación de propuestas para su implementación.

Esto demuestra una disminución mínima respecto a los resultados esperado, una diferencia no significativa, atribuible a la participación y autonomía de los participantes en el desarrollo de las actividades.

Resultado Esperado 2.

Resultado 2: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de desarrollar estrategias efectivas para la adopción y aplicación eficiente de tecnologías avanzadas, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque fortalece sus habilidades de planificación estratégica y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la definición de planes de implementación,

la asignación eficiente de recursos y la evaluación continua de la efectividad de las estrategias.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	100%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	100%
	G5: Huila	85%
	G6: Atlántico	87%
	G7: Meta	67%
	G8: Cundinamarca	83%
	G9: Magdalena	74%
	G10: Antioquia	60%
Promedio		85,6%

Resultado Obtenido 2.

El 85,6% de los beneficiarios está en capacidad de desarrollar estrategias efectivas para la adopción y aplicación eficiente de tecnologías avanzadas, lo que incide positivamente en su desempeño laboral al fortalecer sus habilidades de planificación estratégica. Esto facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en tareas como la definición de planes de implementación, la asignación de recursos y la evaluación continua de la efectividad de las estrategias.

Resultado Esperado 3.

Resultado 3: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de coordinar e implementar soluciones tecnológicas de manera práctica y coherente con la estrategia organizativa, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque mejora sus habilidades de gestión y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en

el desarrollo de tareas como la supervisión efectiva de la implementación, la resolución de desafíos operativos y la adaptación continua a las necesidades organizativas.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	100%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	100%
	G5: Huila	76%
	G6: Atlántico	78%
	G7: Meta	65%
	G8: Cundinamarca	89%
	G9: Magdalena	93%
	G10: Antioquia	85%
Promedio		88,6%

Resultado Obtenido 3.

El 85,6% de los beneficiarios está en capacidad de desarrollar estrategias efectivas para la adopción y aplicación eficiente de tecnologías avanzadas, lo que incide positivamente en su desempeño laboral al fortalecer sus habilidades de planificación estratégica. Esto facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en tareas como la definición de planes de implementación, la asignación de recursos y la evaluación continua de la efectividad de las estrategias.

Resultado Esperado 4.

Resultado 4: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de liderar la resistencia al cambio a nivel operativo y aprovechan plenamente las capacidades de las nuevas tecnologías, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque fortalece su capacidad de adaptación y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el

puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la facilitación del cambio cultural, la promoción de la colaboración en equipos y la resolución proactiva de desafíos operativos.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	100%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	100%
	G5: Huila	78%
	G6: Atlántico	92%
	G7: Meta	81%
	G8: Cundinamarca	85%
	G9: Magdalena	97%
	G10: Antioquia	76%
Promedio		90,9%

Resultado Obtenido 4.

El 90,9% de los beneficiarios está en capacidad de liderar la resistencia al cambio a nivel operativo y aprovechar plenamente las capacidades de las nuevas tecnologías, lo que incide positivamente en su desempeño laboral al fortalecer su adaptabilidad. Esto facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en tareas como la facilitación del cambio cultural, la promoción de la colaboración en equipos y la resolución proactiva de desafíos operativos.

Resultado Esperado 5.

Resultado 5: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de contribuir activamente a la optimización general de los procesos empresariales mediante la aplicación efectiva de las habilidades tecnológicas adquiridas, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque fortalece su capacidad para generar mejoras continuas y favorece la

aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la identificación de áreas de mejora, la implementación de soluciones eficientes y la medición constante del rendimiento.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT5
AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	97%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	100%
	G5: Huila	96%
	G6: Atlántico	88%
	G7: Meta	100%
	G8: Cundinamarca	100%
	G9: Magdalena	94%
	G10: Antioquia	100%
Promedio		97,5%

Resultado Obtenido 5.

El 97,5% de los beneficiarios está en capacidad de contribuir activamente a la optimización de los procesos empresariales mediante el uso efectivo de las habilidades tecnológicas adquiridas. Esta competencia incide positivamente en su desempeño laboral, ya que fortalece su capacidad para impulsar mejoras continuas y aplicar lo aprendido en tareas como la identificación de áreas de mejora, la implementación de soluciones eficientes y la evaluación constante del rendimiento.

Resultado Esperado 6.

Resultado 6: El 85% de los beneficiarios pueden tomar decisiones informadas para mejorar los procesos y la productividad en sus áreas específicas, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque potencia su capacidad de toma de decisiones y favorece

la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la evaluación crítica de procesos existentes, la identificación de oportunidades de mejora y la implementación efectiva de soluciones tecnológicas.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT6
AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	100%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	100%
	G5: Huila	100%
	G6: Atlántico	85%
	G7: Meta	100%
	G8: Cundinamarca	100%
	G9: Magdalena	87%
	G10: Antioquia	100%
Promedio		97,2%

Resultado Obtenido 6.

El 97,2% de los beneficiarios está en capacidad de tomar decisiones fundamentadas que contribuyen a mejorar los procesos y aumentar la productividad en sus áreas de trabajo. Esta habilidad impacta positivamente en su desempeño, ya que fortalece su criterio para la toma de decisiones y permite aplicar los conocimientos adquiridos en actividades como el análisis crítico de procesos, la detección de oportunidades de optimización y la implementación eficaz de soluciones tecnológicas.

Los resultados en esta Acción de Formación evidencian que entre el 84,3% y el 97,5% de los beneficiarios fortalecieron significativamente sus capacidades para implementar tecnologías avanzadas, liderar procesos de cambio y optimizar el desempeño organizacional. Los participantes demostraron competencias clave como la identificación de oportunidades tecnológicas, el desarrollo de estrategias de adopción, la planificación de recursos, la toma de decisiones fundamentadas y la evaluación de impacto. Asimismo, se destacan habilidades relacionadas con la facilitación del cambio cultural, la colaboración en equipos, la resolución de desafíos operativos y la mejora continua de procesos. Todo ello incide positivamente en su desempeño laboral, promoviendo una visión estratégica de la transformación digital y una aplicación efectiva de los conocimientos adquiridos en sus respectivos entornos de trabajo.

AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo

Resultado Esperado 1.

Resultado 1: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de desarrollar estrategias para implementar prácticas ágiles, promoviendo la adaptabilidad organizacional y mejorando la capacidad de respuesta ante cambios empresariales. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como la planificación ágil de proyectos, la identificación de obstáculos de forma proactiva, la mejora continua de procesos y la comunicación efectiva en entornos ágiles.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	G1: Bogotá	90%
	G2: Casanare	68%
	G3: Santander	42%
	G4: Valle del Cauca	80%
	G5: Huila	100%
	G6: Atlántico	89%
	G7: Meta	63%
	G8: Cundinamarca	100%
	G9: Magdalena	72%

	G10: Antioquia	83%
Promedio		97,8%

Resultado Obtenido 1.

El 97,8% de los beneficiarios adquirieron conocimientos para aplicar prácticas ágiles, lo que impulsa la adaptabilidad organizacional y mejora la respuesta al cambio. Estos aprendizajes se reflejan en la ejecución de tareas como la planificación ágil, la detección proactiva de obstáculos, la mejora continua y la comunicación efectiva en entornos de trabajo ágiles.

Resultado Esperado 2.

Resultado 2: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de diagnosticar la complejidad en entornos empresariales, aplicar estrategias de simplificación y tomar decisiones efectivas para enfrentar desafíos en contextos cambiantes. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como liderar eficazmente la implementación de prácticas ágiles, facilitar la colaboración y motivar a los miembros del equipo.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	G1: Bogotá	86%
	G2: Casanare	64%
	G3: Santander	74%
	G4: Valle del Cauca	93%
	G5: Huila	100%
	G6: Atlántico	89%
	G7: Meta	96%
	G8: Cundinamarca	100%
	G9: Magdalena	83%

	G10: Antioquia	85%
Promedio		87%

Resultado Obtenido 2.

El 87% de los beneficiarios están capacitados para diagnosticar la complejidad en entornos empresariales, simplificar procesos y tomar decisiones efectivas. Estos conocimientos se aplican en el liderazgo de prácticas ágiles, la facilitación de la colaboración y la motivación del equipo.

Resultado Esperado 3.

Resultado 3: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de diseñar estructuras organizacionales ágiles, redefinir roles y promover una cultura que favorezca la flexibilidad y la colaboración en la organización. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como, resistencia, promover la adopción de enfoques ágiles y facilitar la transición hacia una cultura más flexible.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	G1: Bogotá	78%
	G2: Casanare	96%
	G3: Santander	85%
	G4: Valle del Cauca	89%
	G5: Huila	100%
	G6: Atlántico	86%
	G7: Meta	85%
	G8: Cundinamarca	100%

	G9: Magdalena	74%
	G10: Antioquia	77%
Promedio		87%

Resultado Obtenido 3.

El 87% de los beneficiarios están capacitados para diseñar estructuras organizacionales ágiles, redefinir roles y fomentar una cultura orientada a la flexibilidad y la colaboración. Esto se traduce en la promoción de enfoques ágiles, la gestión del cambio y la facilitación de la transición hacia una cultura organizacional más adaptable.

Resultado Esperado 4.

Resultado 4: El 85% El participante estará en capacidad de desarrollar estrategias centradas en la generación de valor, aplicar agilidad y promover la innovación estratégica para mantener la relevancia en el mercado. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como, la utilización eficazmente herramientas ágiles para la gestión de proyectos, comunicación colaborativa y seguimiento de resultados.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	G1: Bogotá	88%
	G2: Casanare	100%
	G3: Santander	78%
	G4: Valle del Cauca	93%
	G5: Huila	100%
	G6: Atlántico	92%
	G7: Meta	88%
	G8: Cundinamarca	100%

	G9: Magdalena	82%
	G10: Antioquia	90%
Promedio		91,1%

Resultado Obtenido 4.

El 91,1% de los participantes están capacitados para desarrollar estrategias centradas en la generación de valor, aplicar agilidad e impulsar la innovación estratégica. Estos conocimientos se reflejan en el uso eficaz de herramientas ágiles, la comunicación colaborativa y el seguimiento de resultados en la gestión de proyectos.

Resultado Esperado 5.

Resultado 5: El 85% El participante estará en capacidad de desarrollar estrategias centradas en la generación de valor, aplicar agilidad y promover la innovación estratégica para mantener la relevancia en el mercado. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como, la formulación de estrategias, decisiones estratégicas y ajustes rápidos ante cambios en el entorno empresarial.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT5
AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	97%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	97%
	G5: Huila	100%
	G6: Atlántico	97%
	G7: Meta	97%

	G8: Cundinamarca	100%
	G9: Magdalena	100%
	G10: Antioquia	90%
Promedio		97,8%

Resultado Obtenido 5.

El 97,8% de los participantes están capacitados para desarrollar estrategias centradas en la generación de valor, aplicar agilidad y promover la innovación estratégica para mantener la relevancia en el mercado. Esto se traduce en la formulación de estrategias, la toma de decisiones estratégicas y la capacidad de realizar ajustes rápidos ante cambios del entorno.

Resultado Esperado 6.

Resultado 6: El 85% El participante estará en capacidad de desempeñar el rol de líder ágil, ejercer una influencia positiva en la cultura organizacional, motivar y empoderar equipos, gestionar conflictos y tomar decisiones éticas y socialmente responsables. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como priorizar actividades, minimizar desperdicios de tiempo y mantener una productividad sostenible en entornos ágiles

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT6
AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	G1: Bogotá	100%
	G2: Casanare	100%
	G3: Santander	100%
	G4: Valle del Cauca	97%
	G5: Huila	100%
	G6: Atlántico	87%
	G7: Meta	100%

	G8: Cundinamarca	100%
	G9: Magdalena	100%
	G10: Antioquia	91%
Promedio		97.5%.

Resultado Obtenido 6.

El 97,5% de los participantes están capacitados para asumir el rol de líder ágil, influir positivamente en la cultura organizacional, empoderar equipos, gestionar conflictos y tomar decisiones éticas. Estos conocimientos se aplican en la priorización de actividades, la reducción de tiempos improductivos y el mantenimiento de una productividad sostenible en entornos ágiles.

Los resultados en esta Acción de Formación reflejan que un alto porcentaje de los participantes desarrolló competencias clave para aplicar prácticas ágiles, adaptarse al cambio y generar valor en sus organizaciones. Entre el 87% y el 97,8% de los beneficiarios demostraron estar en capacidad de implementar estrategias centradas en la innovación, diagnosticar la complejidad en entornos cambiantes, diseñar estructuras organizacionales ágiles y desempeñar un liderazgo efectivo. Estos aprendizajes se han traducido en mejoras prácticas en el entorno laboral, como la planificación ágil de proyectos, la toma de decisiones estratégicas, la gestión de conflictos, la comunicación colaborativa, la motivación de equipos y la promoción de una cultura organizacional más flexible, ética y orientada a la mejora continua.

AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad

Resultado Esperado 1.

Resultado 1. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de identificar los principios fundamentales de la sostenibilidad en la agroindustria, sus retos y oportunidades y la importancia en la toma de decisiones en los procesos agro productivos incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque le permitirá a los participantes tener

una mayor sensibilidad y conocimientos en cuanto a la aplicabilidad de la sostenibilidad en beneficio de competitividad de la empresa y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como identificación de impactos negativos de los procesos agro productivos de la empresa, análisis de retos y desafíos para la implementación de estrategias agro productivas sostenibles en la empresa, diseño de estrategias para superar dichos retos y desafíos, identificación de oportunidades para la empresa al implementar procesos sostenibles agro productivos.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	G1: Arauca- Arauquita	100%
	G2: Cauca- Miranda	100%
	G3: Tolima. El Espinal	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1.

El 100% de los beneficiarios reconocen los principios de sostenibilidad en la agroindustria y su impacto en la toma de decisiones. Esta comprensión mejora su desempeño laboral al fomentar una visión más consciente y estratégica, aplicando lo aprendido en tareas como el análisis de impactos, diseño de estrategias sostenibles y superación de desafíos. Todo ello contribuye a la competitividad y sostenibilidad de los procesos agroproductivos en la empresa.

Resultado Esperado 2.

Resultado 2. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de diseñar estrategias efectivas e implementar herramientas de mejora continua en los procesos agroindustriales, a partir de la identificación de puntos críticos, para reducir el impacto ambiental incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque le permitirá promover modelos agro productivos sostenibles para ser implementados en la empresa, optimizando los cada vez más escasos recursos, para mejorar su competitividad y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como gestionar el recurso agua, gestionar recurso suelo, uso eficiente de la energía, minimizar impactos

negativos en la atmósfera, reducción de residuos y desperdicios, identificación de puntos críticos (HACCP), diseño de indicadores de impacto, implementación y seguimiento de indicadores y su evaluación.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	G1: Arauca- Arauquita	100%
	G2: Cauca- Miranda	100%
	G3: Tolima. El Espinal	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 2.

El 100% de los beneficiarios pueden diseñar estrategias de mejora continua en procesos agroindustriales sostenibles, identifican puntos críticos para reducir el impacto ambiental y optimizar recursos como agua, suelo y energía, aplican lo aprendido en la gestión de residuos, diseño e implementación de indicadores de impacto y sostenibilidad. Estas competencias mejoran su desempeño laboral y fortalecen la competitividad de la empresa.

Resultado Esperado 3.

Resultado 3. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de seleccionar y ejecutar la mejor estrategia de producción y distribución de acuerdo a la legislación vigente y a las nuevas demandas de los consumidores que garantice la sostenibilidad de la cadena de valor agroalimentaria incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque le permitirá seleccionar sistemas de producción alternativos de acuerdo a las normativas vigentes y certificaciones que permitan visualizar al consumidor el valor agregado y atributos de los alimentos producidos y comercializados por la empresa y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como identificación y análisis de la legislación vigente en temas de sostenibilidad para sector agroindustria, identificar potenciales certificaciones sociales y ambientales y saludables, analizar la viabilidad y pertinencia de dichas certificaciones, identificar otras

estrategias de diferenciación para nichos de mercados que priorizan criterios sostenibles como atributos deseables, incluso imprescindibles.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	G1: Arauca- Arauquita	100%
	G2: Cauca- Miranda	100%
	G3: Tolima. El Espinal	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 3.

El 100% de los beneficiarios pueden seleccionar y aplicar estrategias de producción y distribución sostenibles según la legislación vigente, están capacitados para identificar normativas, certificaciones y estrategias que agreguen valor a los productos agroalimentarios. También, aplican lo aprendido en tareas como el análisis legal, evaluación de certificaciones y exploración de mercados sostenibles. Estas competencias fortalecen su desempeño laboral y contribuyen a la sostenibilidad de la cadena de valor agroalimentaria.

Resultado Esperado 4.

Resultado 4. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de adquirir habilidades y herramientas para cultivar su tolerancia y flexibilidad en un entorno cambiante y estresante en el entorno de los procesos agro productivos, promoviendo su bienestar personal, su proyección laboral y ayudando a implementar una adecuada gestión del cambio en la cultura organizacional de la empresa incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque le permitirá promover actitudes a nivel personal e incidir positivamente en la cultura organizacional de la empresa y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como gestión del tiempo, el autocontrol, la comunicación efectiva, resolución de conflictos y el crecimiento personal.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	G1: Arauca- Arauquita	100%
	G2: Cauca- Miranda	100%
	G3: Tolima. El Espinal	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 4.

El 100% de los beneficiarios adquirieron habilidades para fortalecer su tolerancia y flexibilidad en entornos agroproductivos cambiantes. Estas competencias promueven su bienestar personal, proyección laboral y una adecuada gestión del cambio organizacional. Aplican lo aprendido en tareas como la gestión del tiempo y el fomento de actitudes positivas a nivel personal y colectivo, esto impacta positivamente en su desempeño y en la cultura organizacional de la empresa.

Los resultados en esta Acción de Formación destacan que El 100% de los beneficiarios fortaleció competencias clave para impulsar la sostenibilidad, la eficiencia y la adaptabilidad en el entorno agroindustrial. Están en capacidad de identificar principios de sostenibilidad, diseñar estrategias de mejora continua, seleccionar sistemas de producción alineados con normativas vigentes y demandas del mercado, y aplicar herramientas que reduzcan el impacto ambiental y optimicen recursos como agua, suelo y energía.

Además, adquirieron habilidades personales como la tolerancia, flexibilidad y gestión del tiempo, que contribuyen al bienestar, la proyección laboral y una cultura organizacional abierta al cambio. Todo ello incide positivamente en su desempeño laboral y en la competitividad de sus empresas.

AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio

Resultado esperado 1.

Resultado 1: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de aplicar estrategias de incorporación de la inteligencia artificial (IA) en la elaboración de políticas y estrategias empresariales, incidiendo positivamente en su desempeño. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en la mejora de la toma de decisiones estratégicas basadas en datos, la formulación de políticas más informadas y la identificación de oportunidades específicas para la implementación de la IA en la alta gerencia.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	G1: Bogotá	100%
	G2: Santander- Bucaramanga	100%
	G3: Valle del Cauca- Cali	100%
	G4: Huila- Neiva	100%
	G5: Atlántico- Barranquilla	100%
	G6: Cundinamarca -Mosquera	100%
	G7: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1.

El 100% de los beneficiarios puede aplicar estrategias de incorporación de inteligencia artificial en la gestión empresarial. Estas competencias mejoran su desempeño en la toma de decisiones estratégicas basadas en datos, facilitando la formulación de políticas más informadas y alineadas con los objetivos organizacionales. Además, permiten identificar oportunidades clave para implementar IA desde la alta gerencia.

Resultado esperado 2.

Resultado 2: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de aplicar eficientemente técnicas avanzadas de IA en la optimización de procesos operativos. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en la eficiencia operativa de la alta gerencia, permitiéndoles mejorar la gestión financiera, estrategias de marketing y personalización de servicios al cliente.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	G1: Bogotá	100%
	G2: Santander- Bucaramanga	100%
	G3: Valle del Cauca- Cali	100%
	G4: Huila- Neiva	100%
	G5: Atlántico- Barranquilla	100%
	G6: Cundinamarca -Mosquera	100%
	G7: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 2.

El 100% de los beneficiarios está capacitado para aplicar técnicas avanzadas de inteligencia artificial en procesos operativos. Estas habilidades mejoran la eficiencia operativa y la toma de decisiones en áreas clave de la alta gerencia. Aplican lo aprendido en la optimización de la gestión financiera, el marketing y la personalización de servicios impactando positivamente en el desempeño organizacional y la competitividad empresarial.

Resultado esperado 3.

Resultado 3: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de aplicar habilidades para liderar la integración de la IA en equipos y coordinar actividades funcionales. Además,

favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en un liderazgo más efectivo en procesos de transformación digital, promoviendo la innovación y la adaptabilidad en la alta gerencia.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	G1: Bogotá	100%
	G2: Santander- Bucaramanga	100%
	G3: Valle del Cauca- Cali	100%
	G4: Huila- Neiva	100%
	G5: Atlántico- Barranquilla	100%
	G6: Cundinamarca -Mosquera	100%
	G7: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 3.

El 100% de los beneficiarios está capacitado para liderar la integración de la inteligencia artificial en equipos de trabajo, estas habilidades fortalecen su rol en la coordinación de actividades funcionales y la transformación digital. Además, aplican lo aprendido para promover la innovación, la adaptabilidad y un liderazgo más efectivo desde la alta gerencia. Esto contribuye significativamente al éxito de procesos de cambio tecnológico en la organización.

Resultado esperado 4.

Resultado 4: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de aplicar la identificación de oportunidades de innovación mediante la aplicación de la IA. Además, favorece la aplicación

de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en la capacidad de la alta gerencia para anticipar y capitalizar oportunidades emergentes en un entorno empresarial dinámico.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	G1: Bogotá	100%
	G2: Santander- Bucaramanga	100%
	G3: Valle del Cauca- Cali	100%
	G4: Huila- Neiva	100%
	G5: Atlántico- Barranquilla	100%
	G6: Cundinamarca -Mosquera	100%
	G7: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 4.

El 100% de los beneficiarios puede identificar oportunidades de innovación mediante la aplicación de inteligencia artificial. Esta competencia fortalece la capacidad de la alta gerencia para anticipar y aprovechar cambios del entorno empresarial. Aplican lo aprendido en la detección temprana de tendencias y la formulación de estrategias innovadoras, esto impulsa la adaptabilidad, la ventaja competitiva y el crecimiento sostenible de la organización.

Resultado esperado 5.

Resultado 5: El 85% de los beneficiarios están en capacidad de aplicar la formulación e implementación de estrategias de IA en el desarrollo de políticas de recursos humanos. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en mejorar la gestión del talento y la toma de decisiones relacionadas con la selección de personal en la alta gerencia.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT5
AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	G1: Bogotá	100%
	G2: Santander- Bucaramanga	100%
	G3: Valle del Cauca- Cali	100%
	G4: Huila- Neiva	100%
	G5: Atlántico- Barranquilla	100%
	G6: Cundinamarca -Mosquera	100%
	G7: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 5.

El 100% de los beneficiarios puede formular e implementar estrategias de inteligencia artificial en políticas de recursos humanos. Estas habilidades permiten optimizar la gestión del talento y fortalecer los procesos de selección en la alta gerencia, aplicando lo aprendido para tomar decisiones más precisas, eficientes y alineadas con los objetivos organizacionales. Esto mejora la eficacia en la gestión del capital humano y potencia la competitividad empresarial.

Resultado esperado 6.

Resultado 6: El 85% de los beneficiarios demuestra la capacidad de aplicar IA en la gestión eficiente de recursos financieros. Además, favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en impactar positivamente en la toma de decisiones relacionadas con inversiones, riesgos financieros y planificación estratégica en la alta gerencia.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT6
AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	G1: Bogotá	100%
	G2: Santander- Bucaramanga	100%
	G3: Valle del Cauca- Cali	100%
	G4: Huila- Neiva	100%
	G5: Atlántico- Barranquilla	100%
	G6: Cundinamarca -Mosquera	100%
	G7: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 6.

El 100% de los beneficiarios está capacitado para aplicar inteligencia artificial en la gestión eficiente de recursos financieros. Esta habilidad fortalece la toma de decisiones estratégicas en áreas como inversiones, riesgos y planificación financiera. Esto contribuye a una gestión más precisa, proactiva y alineada con los objetivos empresariales.

Los resultados en esta Acción de Formación permiten concluir que el 100% de los beneficiarios desarrolló competencias clave para aplicar la inteligencia artificial en diversos ámbitos estratégicos de la alta gerencia. Están en capacidad de formular e implementar políticas empresariales, optimizar procesos operativos, gestionar recursos financieros y de talento, e identificar oportunidades de innovación en entornos dinámicos. Además, lideran eficazmente la integración de la IA en equipos de trabajo, promoviendo la transformación digital, la toma de decisiones basadas en datos y la personalización de servicios.

AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente

Resultado esperado 1.

Resultado 1. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de comprender mejor al cliente, sus necesidades, emociones y motivaciones, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque podrán identificar las estructuras y funciones del cerebro que influyen

en el comportamiento del consumidor; comprender cómo los sistemas de recompensa y motivación del cerebro influyen en las decisiones de compra y explicar el papel de las emociones en la toma de decisiones del consumidor y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo, en el desarrollo de tareas como:

- Comprender mejor a los clientes: Con lo aprendido sobre neuroventas van a comprender las emociones, motivaciones y procesos de decisión de los clientes.
- Conectarán con los clientes a un nivel más profundo: contarán con técnicas para crear mensajes y estrategias que sean más relevantes y persuasivas para los clientes.
- Estarán en capacidad para desarrollar estrategias de marketing y ventas más efectivas: Las neuroventas pueden ayudar a los vendedores a desarrollar estrategias de marketing y ventas que atraigan la atención de los clientes y los motiven a comprar.
- Al concluir este programa contarán con medios prácticos para aumentar las ventas pues las neuroventas ayudan a los vendedores a aumentar las ventas al comprender mejor las decisiones de compra del cliente y al crear estrategias más persuasivas.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
	G3: Bogotá 3	100%
	G4: Bogotá 4	100%
	G5: Casanare- Yopal	100%
	G6: Santander -Bucaramanga	100%
	G7: Valle del Cauca -Cali	100%
	G8: Atlántico - Barranquilla	100%
	G9: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1.

El 100% de los beneficiarios mejoraron su capacidad para comprender al cliente, sus emociones, necesidades y motivaciones, lo que impacta positivamente en su desempeño laboral. Gracias a los conocimientos adquiridos en neuroventas, pueden:

- Entender cómo el cerebro influye en el comportamiento del consumidor.
- Aplicar estrategias basadas en sistemas de recompensa, motivación y emociones.
- Conectarse emocionalmente con los clientes de forma más efectiva.
- Desarrollar mensajes y estrategias de ventas más persuasivas.
- Implementar tácticas prácticas para aumentar las ventas.

En conjunto, esto fortalece sus habilidades para aplicar lo aprendido directamente en sus funciones diarias y lograr mejores resultados comerciales.

Resultado esperado 2.

Resultado 2. El 85% de los participantes estará en capacidad de diseñar e implementar un plan de neuroventas consultivas B2B para contribuir al logro de las metas comerciales de la empresa. Esto incide en el mejoramiento del desempeño de los participantes porque contarán con nuevas herramientas para optimizar su gestión comercial estratégica y operativa. Lo anterior se evidencia en el desarrollo de tareas como: elaboración del plan de ventas, diseño del dashboard de OKRs y elaboración de informes de seguimiento.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
	G3: Bogotá 3	100%
	G4: Bogotá 4	100%
	G5: Casanare- Yopal	100%
	G6: Santander -Bucaramanga	100%

	G7: Valle del Cauca -Cali	100%
	G8: Atlántico - Barranquilla	100%
	G9: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 2.

El 100% de los participantes estará capacitado para diseñar e implementar un plan de neuroventas consultivas B2B, lo que contribuye al cumplimiento de las metas comerciales de la empresa. Este aprendizaje mejora su desempeño al dotarlos de herramientas para optimizar tanto la gestión comercial estratégica como la operativa. La aplicación de estos conocimientos se refleja en actividades clave como:

- Elaboración de planes de ventas.
- Diseño de dashboards con OKRs.
- Redacción de informes de seguimiento.

Resultado esperado 3.

Resultado 3. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de leer el lenguaje corporal del cliente para comprender sus emociones y necesidades; utilizar las técnicas de la neurociencia para negociar de forma más efectiva y manejar las objeciones del cliente de forma eficaz y persuasiva, incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque podrán empatizar con los sentimientos y dolores del cliente, comprender el sentido verdadero de su encuadre de compra y concretar acciones de compra que engendren sentimientos positivos ante la compra que el cliente realice, propiciando experiencias de consecuencias positivas y duraderas con lo cual favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como:

- Administrar de manera efectiva el tiempo con el propósito de prospectar clientes en la búsqueda de mejores resultados comerciales.
- Realizar actividades de difusión entre los segmentos de mercado haciendo que las promesas básicas de venta estén fundamentadas en la solución a los problemas más sentidos por el cliente.

- Preparar argumentarios de venta que sean de alta efectividad en las entrevistas con los potenciales clientes.
- Desarrollar habilidades efectivas para concretar cierres de venta que sumen en beneficio mutuo de la empresa y de los clientes objetivo.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
	G3: Bogotá 3	100%
	G4: Bogotá 4	100%
	G5: Casanare- Yopal	100%
	G6: Santander -Bucaramanga	100%
	G7: Valle del Cauca -Cali	100%
	G8: Atlántico - Barranquilla	100%
	G9: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 3.

El 100% de los beneficiarios adquirió la capacidad de interpretar el lenguaje corporal del cliente, utilizar técnicas de neurociencia para negociar con mayor efectividad y manejar objeciones de forma persuasiva. Esto mejora su desempeño al permitirles empatizar con el cliente, comprender su proceso de compra y generar experiencias de compra positivas y duraderas. La aplicación práctica de estos conocimientos se evidencia en tareas como: la gestión eficiente del tiempo para la prospección de clientes, la difusión enfocada en resolver las necesidades reales del cliente, la preparación de argumentarios de venta altamente efectivos y el desarrollo de habilidades para lograr cierres de venta que beneficien a ambas partes.

Resultado esperado 4.

Resultado 4. El 85% de los participantes estarán en capacidad de aplicar los fundamentos de razonamiento, solución de problemas y generación de ideas para optimizar la gestión de neuroventas consultivas B2B en la empresa, lo que mejorará su desempeño ya que responderá adecuadamente a objeciones y demás problemas del ciclo comercial. Lo anterior se evidencia en el desarrollo de tareas como: elaboración de propuestas a la medida de las necesidades de los clientes y redacción de comunicaciones de solución a problemas en el ciclo comercial.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
	G3: Bogotá 3	100%
	G4: Bogotá 4	100%
	G5: Casanare- Yopal	100%
	G6: Santander -Bucaramanga	100%
	G7: Valle del Cauca -Cali	100%
	G8: Atlántico - Barranquilla	100%
	G9: Antioquia- Medellín	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 4.

El 100% de los participantes estará en capacidad de aplicar principios de razonamiento, solución de problemas y generación de ideas para optimizar la gestión de neuroventas consultivas B2B. Esto fortalece su desempeño al permitirles responder eficazmente a objeciones y desafíos del ciclo comercial. La aplicación práctica se refleja en tareas como: Elaboración de propuestas personalizadas según las necesidades del cliente y redacción de comunicaciones efectivas orientadas a la resolución de problemas comerciales.

Los resultados en esta Acción de Formación exponen que los participantes ahora cuentan con herramientas prácticas para optimizar su gestión comercial tanto operativa como estratégica, con un enfoque centrado en el cliente y fundamentado en la neurociencia. Estas competencias se reflejan en el desarrollo de tareas clave como la elaboración de planes de ventas y dashboards de OKRs, la prospección eficiente de clientes y gestión estratégica del tiempo, la difusión orientada a solucionar necesidades reales del cliente, la preparación de argumentarios efectivos y propuestas comerciales personalizadas y el desarrollo de habilidades de cierre que generen experiencias positivas y duraderas para el cliente.

AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa (Bootcamp)

Resultado Esperado 1.

Resultado 1. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de seleccionar e implementar soluciones tecnológicas para automatizar tareas, mejorar la toma de decisiones y optimizar la gestión de operaciones comerciales incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque mayor habilidad para implementar y gestionar soluciones tecnológicas y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como Automatización de tareas repetitivas como la gestión de pedidos y la atención al cliente, Implementación de herramientas de análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas y la utilización de Big Data para obtener información sobre el mercado y los clientes.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1.

El 100% de los beneficiarios está capacitado para seleccionar e implementar soluciones tecnológicas que permitan automatizar tareas, mejorar la toma de decisiones y optimizar la gestión de operaciones comerciales. Esto impacta positivamente en su desempeño al fortalecer sus habilidades en la adopción y gestión de tecnología, aplicando los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo mediante la automatización de procesos repetitivos como la gestión de pedidos y la atención al cliente, el uso de herramientas de análisis de datos para decisiones estratégicas y la aplicación de Big Data para obtener información relevante sobre el mercado y los clientes.

Resultado Esperado 2.

Resultado 2. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de dirigir el cambio organizacional y asegurar la adopción exitosa de las nuevas tecnologías por parte del equipo incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque mayor capacidad para comunicar y gestionar el cambio organizacional y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como comunicación efectiva del cambio a los empleados, capacitación y entrenamiento del equipo en el uso de las nuevas tecnologías y gestión de la resistencia al cambio y resolución de conflictos.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 2.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de dirigir el cambio organizacional y asegurar la adopción exitosa de nuevas tecnologías por parte del equipo, lo que incide positivamente en su desempeño al mejorar sus habilidades para comunicar y gestionar el

cambio. Esto facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos en el entorno laboral mediante la comunicación efectiva del cambio a los empleados, la capacitación y entrenamiento del equipo en el uso de nuevas tecnologías, así como la gestión de la resistencia al cambio y la resolución de conflictos.

Resultado Esperado 3.

Resultado 3. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de asegurar la adopción exitosa de las nuevas tecnologías por parte del equipo incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque mayor capacidad para planificar, implementar y evaluar el cambio organizacional y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como desarrollo de un plan de gestión del cambio, implementación de estrategias de comunicación y capacitación y evaluación del impacto del cambio y la satisfacción de los empleados.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 3.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de asegurar la adopción exitosa de nuevas tecnologías por parte del equipo, lo que mejora su desempeño al fortalecer sus habilidades para planificar, implementar y evaluar el cambio organizacional. Esto permite aplicar eficazmente los conocimientos adquiridos en el entorno laboral a través del desarrollo de planes de gestión del cambio, la ejecución de estrategias de comunicación y capacitación, y la evaluación del impacto del cambio y de la satisfacción de los empleados.

Resultado Esperado 4.

Resultado 4. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de promover una cultura de datos y análisis basada en la tecnología en la empresa, utilizando el análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque el conocimiento de la importancia del análisis de datos para la toma de decisiones favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como utilización de herramientas de análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas, implementación de indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito de las estrategias y comunicación de los resultados del análisis de datos.

Acción de formación	Grupos	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	G1: Bogotá 1	100%
	G2: Bogotá 2	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 4.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de promover una cultura organizacional basada en datos y análisis tecnológico, utilizando el análisis de datos como base para la toma de decisiones estratégicas. Esto incide positivamente en su desempeño al fortalecer su comprensión sobre la importancia del análisis de datos, lo cual facilita la aplicación de los conocimientos adquiridos mediante el uso de herramientas de análisis para la toma de decisiones, la implementación de indicadores clave de rendimiento (KPIs) y la comunicación efectiva de los resultados obtenidos.

Los resultados para esta acción de formación evidencian que el 100% de los beneficiarios ha demostrado estar capacitado para seleccionar e implementar soluciones tecnológicas orientadas a la automatización de tareas, la mejora en la toma de decisiones y la optimización de operaciones comerciales, lo que ha fortalecido su desempeño mediante la aplicación práctica de conocimientos adquiridos en procesos como la gestión de pedidos, atención al cliente, análisis de datos y uso de Big Data. Además, todos están en capacidad de dirigir y asegurar la adopción exitosa de nuevas tecnologías dentro de sus organizaciones, lo que ha potenciado sus habilidades para comunicar y gestionar el cambio, capacitar a sus equipos, manejar la resistencia y evaluar el impacto del mismo. Asimismo,

han desarrollado competencias para planificar, implementar y evaluar procesos de cambio organizacional mediante estrategias de comunicación, capacitación y seguimiento de la satisfacción del equipo.

AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros (Maximizando tu Proceso)

Impacto de la formación en el desempeño del trabajador y aplicación de conocimiento en el puesto de trabajo

Resultado Esperado 1.

Resultado 1. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de comprender los principios de la UX/UI y aplicarlos al diseño de interfaces de usuario intuitivas y eficientes. Incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque (mejora de la capacidad para identificar las necesidades de los usuarios, mayor capacidad para crear interfaces de usuario que sean fáciles de usar y entender. Mejora de la calidad de la experiencia de usuario de la aplicación móvil) y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como realización de investigaciones de usuarios, diseño de wireframes y prototipos y evaluación de la usabilidad de las interfaces de usuario.

Acción de formación	Grupo	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT1
AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	G1: Bogotá 1	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1.

El 100% de los beneficiarios está capacitado para comprender y aplicar los principios de UX/UI en el diseño de interfaces intuitivas y eficientes, lo que ha mejorado su desempeño al fortalecer su capacidad para identificar las necesidades de los usuarios, crear experiencias de usuario de mayor calidad y desarrollar interfaces más accesibles. Esto ha facilitado la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en tareas clave como la

investigación de usuarios, el diseño de wireframes y prototipos, y la evaluación de la usabilidad de las interfaces.

Resultado Esperado 2.

Resultado 2. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de aplicar los principios de la UX/UI al diseño de interfaces de usuario para los diferentes ramos de Allianz incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque (consigue mayor eficiencia en el desarrollo de la aplicación móvil, mejora de la satisfacción del cliente con la aplicación móvil y reducción del número de errores en la aplicación móvil y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como diseño de interfaces de usuario para cada uno de los ramos de Allianz, adaptación de la aplicación móvil a las diferentes necesidades de los usuarios, realización de pruebas de usabilidad con los usuarios.

Acción de formación	Grupo	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT2
AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	G1: Bogotá 1	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 2.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de aplicar los principios de UX/UI al diseño de interfaces de usuario para los distintos ramos de Allianz, lo que ha impactado positivamente en su desempeño al mejorar la eficiencia en el desarrollo de la aplicación móvil, aumentar la satisfacción del cliente y reducir errores en la misma. Esto ha permitido la aplicación efectiva de los conocimientos adquiridos en tareas como el diseño de interfaces adaptadas a cada ramo, la personalización de la app según las necesidades de los usuarios y la realización de pruebas de usabilidad para optimizar la experiencia del cliente.

Resultado Esperado 3.

Resultado 3. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de implementar la aplicación móvil utilizando las herramientas adecuadas incidiendo positivamente en el desempeño del

trabajador porque conseguiríamos una reducción del tiempo de desarrollo de la aplicación móvil, mejora de la calidad de la aplicación móvil y disminución de los costos de desarrollo de la aplicación móvil y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como selección de las herramientas adecuadas para el desarrollo de la aplicación móvil, gestión del proyecto de desarrollo de la aplicación móvil e implementación de la aplicación móvil en los diferentes dispositivos.

Acción de formación	Grupo	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT3
AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	G1: Bogotá 1	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 3.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de implementar la aplicación móvil utilizando las herramientas adecuadas, lo que ha incidido positivamente en su desempeño al reducir el tiempo y los costos de desarrollo, así como mejorar la calidad del producto final. Esta competencia ha facilitado la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en actividades como la selección de herramientas tecnológicas, la gestión eficiente del proyecto de desarrollo y la implementación de la aplicación en distintos dispositivos.

Resultado Esperado 4.

Resultado 4. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de gestionar la solución de problemas en la implementación de la nueva aplicación móvil incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque podemos conseguir mayor aceptación de la nueva aplicación móvil por parte de los usuarios, reducción de la resistencia al cambio, se favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como resolver problemas complejos y proponer planes de mejoramiento.

Acción de formación	Grupo	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	G1: Bogotá 1	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 4.

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de gestionar eficazmente la solución de problemas durante la implementación de la nueva aplicación móvil, lo que ha mejorado su desempeño al lograr una mayor aceptación por parte de los usuarios y reducir la resistencia al cambio. Esto ha permitido aplicar los conocimientos adquiridos en el entorno laboral a través de la resolución de problemas complejos y la elaboración de planes de mejoramiento que contribuyen al éxito del proyecto.

Productividad

a) Disminución del tiempo de desarrollo de la aplicación móvil (Se estima que la formación permitirá reducir el tiempo de desarrollo de la aplicación móvil en un 20%. Esto se logrará gracias a la mejora en la eficiencia del proceso de diseño y desarrollo, así como a la reducción del número de errores)

b) Mejora de la calidad de la aplicación móvil (Se espera que la formación permita mejorar la calidad de la aplicación móvil en un 15%. Esto se logrará gracias a la mejora en la experiencia de usuario y la reducción del número de bugs).

Competitividad organizacional

a) Aumento de la satisfacción del cliente

b) Reducción de la pérdida de clientes. Los resultados de productividad y competitividad empresarial, están alineados con los objetivos de la acción de formación, sus unidades temáticas y el perfil del beneficiario propuestos.

Los resultados para esta acción de formación demuestran que el 100% de los beneficiarios están capacitados para aplicar los principios de UX/UI y utilizar herramientas

adecuadas en el desarrollo de la aplicación móvil, lo que ha mejorado su desempeño al optimizar la calidad, reducir errores y tiempos de desarrollo, y aumentar la satisfacción del usuario. Asimismo, están en capacidad de gestionar eficazmente la solución de problemas durante la implementación, favoreciendo la aceptación de la aplicación y la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en tareas clave del entorno laboral.

AF13. Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva

Resultado Esperado 1:

Resultado 1. El 85% de los beneficiarios están en capacidad de fortalecer la competencia de reconocimiento de los conceptos clave de la sostenibilidad empresarial y su importancia para el éxito a largo plazo de las empresas incidiendo positivamente en el desempeño del trabajador porque permite la toma de decisiones efectivas, gestionar riesgos y enfrentar mayores desafíos en el campo de la sostenibilidad y favorece la aplicación de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo en el desarrollo de tareas como: 1. Evaluar el impacto de las inicia vas sostenibles en la empresa y en la sociedad; y, 2. la implementación de una estrategia de sostenibilidad y el plan de acción que eso conlleva.

Acción de formación	Grupo	% de participantes con aprobación de 2 actividades de UT4
AF13. Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva	G1: Bogotá, Casanare, Santander, Caldas, Valle del Cauca, Huila, Atlántico, Meta, Cundinamarca, Magdalena, Bolívar, Antioquia, Nariño.	100%
Promedio		100%

Resultado Obtenido 1

El 100% de los beneficiarios está en capacidad de reconocer los conceptos clave de la sostenibilidad empresarial y su relevancia para el éxito a largo plazo, lo que mejora su desempeño al facilitar la toma de decisiones efectivas, la gestión de riesgos y la respuesta

a desafíos en este ámbito. Esto permite aplicar los conocimientos adquiridos en tareas como la evaluación del impacto de iniciativas sostenibles y la implementación de estrategias y planes de acción en sostenibilidad.

2.9. Análisis de resultados de aprendizaje Proyectados Vs. Alcanzados.

Ex ante y ex post

Con el objetivo de consolidar y analizar sistemáticamente los resultados derivados de las evaluaciones diagnósticas (ex-ante) y de impacto (ex-post) implementadas en cada uno de los grupos de formación, se presenta a continuación un informe técnico detallado que compila la descripción pormenorizada de los resultados obtenidos para cada acción de formación, acompañado de un análisis consolidado que permitirá una comprensión integral del alcance y la efectividad que estas tuvieron.

La información aquí presentada refleja el esfuerzo y compromiso de los participantes, capturando no solo datos numéricos, sino el verdadero valor del aprendizaje y crecimiento profesional experimentado durante el proceso formativo.

AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes

AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	
Evento	Curso
Modalidad	Virtual
Objetivo	Fortalecer las competencias de los participantes para el ejercicio del liderazgo consciente, con el fin de potenciar su capacidad para generar resultados impactantes en sus equipos y organizaciones, a través de un enfoque basado en la autoconciencia, la empatía, la atención plena y la ética. Esta acción de formación impulsará el

	crecimiento organizacional a partir de la promoción del cumplimiento de los objetivos estratégicos y operativos de la empresa.
Duración	40 horas
Grupos	4 grupos aprobados y 1 grupo de adición de beneficiarios para el cumplimiento de meta.
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá, Casanare, Santander	53%
G2	Caldas, Valle del Cauca, Huila	52%
G3	Atlántico, Meta, Cundinamarca	53%
G4	Magdalena, Bolívar, Antioquia	50%
Promedio		52%

Alcanzado: Este programa de formación fortaleció las competencias de los participantes en liderazgo consciente, incrementando en un promedio del 52% sus conocimientos y habilidades en autoconciencia, empatía, atención plena y ética. Al desarrollar estas capacidades, estarán mejor preparados para generar resultados

impactantes en sus equipos y organizaciones, alineando sus estrategias con los objetivos estratégicos y operativos de la empresa. Este crecimiento no solo potenciará su desarrollo profesional, sino que también impulsará la consolidación y competitividad de la organización en el mercado.

AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital

AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital	
Evento	Curso
Modalidad	Virtual
Objetivo	Fortalecer las competencias de los participantes para diseñar e implementar estrategias digitales enfocadas en el cliente, para optimizar la adquisición, retención y fidelización, mejorando la experiencia de usuario en entornos digitales. Los participantes podrán contribuir al incremento de los ingresos empresariales a partir de nuevos modelos de gestión de clientes.
Duración	40 horas
Grupos	4 grupos aprobados y 1 grupo de adición de beneficiarios para el cumplimiento de meta.
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá, Casanare, Santander	61%
G2	Caldas, Valle del Cauca, Huila	62%
G3	Atlántico, Meta, Cundinamarca	46%
G4	Magdalena, Bolívar, Antioquia	42%
Promedio		53%

Alcanzado: Este programa de formación fortaleció las competencias de los participantes en el diseño e implementación de estrategias digitales centradas en el cliente, logrando un incremento promedio del 53% en sus conocimientos y habilidades. A través de la optimización de la adquisición, retención y fidelización, así como la mejora de la experiencia de usuario en entornos digitales, los participantes estarán mejor preparados para impulsar el crecimiento empresarial. Su capacidad para desarrollar nuevos modelos de gestión de clientes contribuirá directamente al aumento de los ingresos y a la consolidación de la empresa en el mercado.

AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas

AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	
Evento	Curso
Modalidad	Virtual
Objetivo	Capacitar a los trabajadores en la identificación, adopción y aplicación eficiente de tecnologías avanzadas en los procesos empresariales. A través de esta acción formativa, se busca dotar a los participantes de las habilidades necesarias para comprender las tecnologías emergentes, desarrollar estrategias efectivas de implementación, y fomentar una cultura organizacional receptiva a

	la innovación tecnológica, impulsando así su crecimiento empresarial de manera sostenible y efectiva en un entorno tecnológico dinámico y cambiante.
Duración	20 horas
Grupos	10 grupos aprobados
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá	48%
G2	Casanare	54%
G3	Santander	62%
G4	Valle del Cauca	65%
G5	Huila	65%
G6	Atlántico	54%
G7	Meta	76%
G8	Cundinamarca	59%
G9	Magdalena	67%
G10	Antioquia	55%
Promedio		60%

Alcanzado: Este programa de formación capacitó a los trabajadores en la identificación, adopción y aplicación eficiente de tecnologías avanzadas en los procesos empresariales, logrando un incremento promedio del 60% en sus conocimientos y habilidades. A través de la comprensión de tecnologías emergentes, el desarrollo de estrategias efectivas de implementación y la promoción de una cultura organizacional receptiva a la innovación, los participantes estarán mejor preparados para optimizar los procesos de negocio. Este fortalecimiento contribuirá al crecimiento sostenible y efectivo de las empresas en un entorno tecnológico dinámico y en constante evolución.

AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo

AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	
Evento	Curso
Modalidad	Virtual
Objetivo	Capacitar a los participantes para identificar, adoptar y aplicar eficientemente las metodologías y prácticas clave de Business Agility, proporcionando los conocimientos necesarios para integrar de manera efectiva la agilidad en las operaciones empresariales. Al finalizar la formación, los participantes serán capaces de comprender, aplicar y liderar iniciativas ágiles en sus respectivas organizaciones, superando las barreras de estructuras organizacionales rígidas, adquiriendo habilidades ágiles y fomentando una cultura que favorezca la adaptabilidad y la innovación. Este objetivo busca solucionar parcialmente la falta de flexibilidad y agilidad identificada, permitiendo a las empresas y gremios responder de manera efectiva a los desafíos cambiantes del entorno empresarial y mejorar su capacidad para competir, innovar y prosperar a largo plazo.
Duración	20 horas
Grupos	10 grupos aprobados
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá	30%
G2	Casanare	30%
G3	Santander	30%
G4	Valle del Cauca	30%
G5	Huila	30%
G6	Atlántico	29%
G7	Meta	30%
G8	Cundinamarca	30%
G9	Magdalena	30%
G10	Antioquia	30%
Promedio		30%

Alcanzado: Los participantes lograron un incremento del 30% en sus conocimientos y habilidades para identificar, adoptar y aplicar eficientemente las metodologías y prácticas clave de Business Agility. Esta formación les proporcionó las herramientas necesarias para integrar la agilidad en las operaciones empresariales de manera efectiva y ahora no solo pueden comprender y aplicar principios ágiles, sino que también están preparados para liderar iniciativas que fomenten la adaptabilidad y la innovación dentro de sus organizaciones.

Este avance permite abordar parcialmente la falta de flexibilidad y agilidad previamente identificada, dotando a las empresas de mejores capacidades para responder a los

desafíos del entorno empresarial. Como resultado, las organizaciones fortalecerán su competitividad, potenciarán la innovación y crearán las condiciones necesarias para prosperar a largo plazo.

AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad

AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	
Evento	Taller
Modalidad	Presencial
Objetivo	Fortalecer las competencias de los trabajadores para que estén en capacidad de incluir criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica en el diseño y en la implementación de procesos agro-productivos, que permitan mejorar la competitividad de la empresa para minimizar los desafíos ambientales, sociales, económicos y regulatorios. Esta acción de formación le permitirá a la empresa crecer en su proceso de adaptabilidad y promover un desarrollo más resiliente y rentable para la agroindustria.
Duración	8 horas
Grupos	3 grupos aprobados
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Araucaria	31%
G2	Miranda	30%
G3	El Espinal	32%
Promedio		30%

Alcanzado: Como resultado de la acción formativa, el nivel de conocimiento de los trabajadores y productores sobre prácticas sostenibles aumentó en un 30%, permitiéndoles diseñar e implementar procesos más eficientes y responsables con el entorno. Esta mejora en capacidades facilitará la identificación y mitigación de los desafíos ambientales, sociales, económicos y regulatorios que enfrenta el sector agro-productivo, promoviendo un modelo de desarrollo más resiliente y rentable para la agroindustria en un contexto de sostenibilidad y competitividad.

AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio

AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	
Evento	Taller
Modalidad	Presencial
Objetivo	Capacitar a los trabajadores en la identificación, adopción y aplicación eficiente de la inteligencia artificial en la estrategia de negocios. A través de esta acción formativa, se busca dotar a los participantes de habilidades esenciales para comprender los fundamentos de la inteligencia artificial, identificar oportunidades específicas y aplicar técnicas analíticas avanzadas. Con herramientas prácticas como casos de estudio y ejercicios, los participantes desarrollarán competencias clave, incluyendo la gestión de proyectos de inteligencia artificial y la toma de decisiones estratégicas basadas en datos. Este enfoque integral permitirá a los participantes no solo enfrentar los desafíos tecnológicos actuales, sino también impulsar el crecimiento

	empresarial de manera sostenible y efectiva en un entorno empresarial dinámico y cambiante.
Duración	16 horas
Grupos	7 grupos aprobados
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá	30%
G2	Santander	29%
G3	Valle del Cauca	35%
G4	Huila	45%
G5	Atlántico	37%
G6	Cundinamarca	34%
G7	Antioquia	40%
Promedio		36%

Alcanzado: Como resultado de esta acción formativa, el conocimiento de los participantes sobre inteligencia artificial aumentó en un 36%, permitiéndoles comprender sus fundamentos, identificar oportunidades estratégicas y aplicar técnicas analíticas avanzadas en sus áreas de trabajo. A través de casos de estudio y ejercicios prácticos, los trabajadores adquirieron habilidades clave en la gestión de proyectos de inteligencia artificial y en la toma de decisiones basadas en datos. Se espera que a partir de estos resultados las empresas fortalezcan sus capacidades para aprovechar las oportunidades tecnológicas emergentes.

AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente

AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	
Evento	Taller
Modalidad	Presencial
Objetivo	Fortalecer las competencias laborales de los participantes para diseñar e implementar estrategias efectivas de ventas consultivas B2B mediante la comprensión de las estructuras y funciones del cerebro que influyen en el comportamiento del cliente, el análisis de los sistemas de recompensa y motivación de manera que puedan crear mensajes más persuasivos e influir en las decisiones de compra.
Duración	16 horas
Grupos	9 grupos aprobados
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá	34%
G2	Bogotá	31%
G3	Bogotá	32%

G4	Bogotá	34%
G5	Casanare	36%
G6	Santander	30%
G7	Valle del Cauca	32%
G8	Atlántico	30%
G9	Antioquia	32%
Promedio		32%

Alcanzado: Gracias a esta acción formativa, el conocimiento de los participantes sobre los factores neurocientíficos que impactan el comportamiento del cliente aumentó en un 32%. Esto les permitió analizar de manera más precisa los sistemas de recompensa y motivación, optimizando la creación de mensajes persuasivos y estrategias de ventas alineadas con las necesidades y expectativas de sus clientes. Así mismo, los trabajadores mejorarán la capacidad para generar relaciones comerciales más efectivas, incrementando la tasa de conversión y fidelización en entornos B2B.

AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa

AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	
Evento	Bootcamp
Modalidad	Presencial
Objetivo	Fortalecer las competencias de los participantes para optimizar las operaciones comerciales mediante la implementación de tecnologías disruptivas. Este objetivo se relaciona directamente con la necesidad detectada de mejorar la competitividad de la empresa en un mercado donde los bajos costos de la competencia están ejerciendo presión sobre los márgenes. La acción formativa busca brindar a los participantes los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para:- Identificar oportunidades de optimización en las operaciones comerciales mediante el análisis de datos y la evaluación de

	procesos.- Seleccionar e implementar soluciones tecnológicas como CRM, RPA, IA y Big Data para automatizar tareas, mejorar la toma de decisiones y optimizar la gestión comercial.- Liderar la gestión del cambio organizacional y asegurar la adopción exitosa de las nuevas tecnologías por parte del equipo.
Duración	16 horas
Grupos	2 grupos aprobados
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá	33%
G2	Bogotá	38%
Promedio		36%

Alcanzado: Como resultado de esta acción formativa, el conocimiento de los participantes sobre la identificación, selección e implementación de tecnologías como CRM, RPA, IA y Big Data aumentó en un 36%. Esto les permitió analizar datos, evaluar procesos y detectar oportunidades de optimización en las operaciones comerciales de manera más estratégica y eficiente.

Además, los participantes adquirieron habilidades clave para liderar la gestión del cambio organizacional, facilitando la adopción exitosa de nuevas tecnologías dentro del equipo y asegurando su alineación con los objetivos comerciales.

AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros

AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	
Evento	Maximizando tu Proceso
Modalidad	Presencial
Objetivo	El objetivo de la acción formativa es desarrollar las competencias en experiencia de usuario (UX) y diseño de interfaces de usuario (UI) en los trabajadores de Allianz, para la creación e implementación de una nueva aplicación móvil que satisfaga las necesidades de los clientes y mejore su competitividad en el mercado. Al finalizar la acción formativa, los participantes estarán en capacidad de comprender los principios de la UX y la UI, identificar y analizar las necesidades de los usuarios, diseñar interfaces de usuario intuitivas y eficientes, implementar la nueva aplicación móvil utilizando las herramientas adecuadas, gestionar el cambio y la comunicación en la implementación de la nueva aplicación móvil y optimizar la experiencia de usuario de la nueva aplicación móvil de forma continua.
Duración	24 horas
Grupos	1 grupo aprobado
Metodología	teórico-práctica

Análisis de Resultados obtenidos

Proyectado: Durante la acción de formación, se realizará una prueba inicial de conocimientos ex-ante, con el propósito de evaluar el conocimiento previo de los participantes. Al finalizar, se aplicará una prueba final ex-post, donde se proyecta un incremento mínimo del 30% en comparación con la evaluación inicial, lo que permitirá dimensionar objetivamente el progreso y la efectividad del proceso de aprendizaje.

Grupo	Grupo	TIC
G1	Bogotá	30%
Promedio		30%

Alcanzado: Como resultado de esta acción formativa, la competencia de los participantes en UX y UI aumentó en un 30%, permitiéndoles comprender los principios fundamentales del diseño centrado en el usuario, identificar y analizar las necesidades de los clientes, y desarrollar interfaces intuitivas y eficientes.

Asimismo, los trabajadores adquirieron habilidades clave para implementar herramientas adecuadas, gestionar el cambio y la comunicación en su implementación, y optimizar continuamente la experiencia del usuario. Gracias a estos avances, Allianz cuenta con un equipo más capacitado para diseñar soluciones digitales innovadoras, mejorando la usabilidad y satisfacción de sus clientes, y fortaleciendo su posicionamiento en el mercado.

Consolidado de resultados Tasa de incremento del Conocimiento:

Acción de formación	Grupo	Participantes certificados	% TIC
AF2. Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	G1: Bogotá, Casanare, Santander	410	52%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila		
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca		
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia		
	Adición de beneficiarios		
AF3. Gestión del cliente en el mundo Digital	G1: Bogotá, Casanare, Santander	424	53%
	G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila		
	G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca		
	G4: Magdalena, Bolívar, Antioquia		
	Adición de beneficiarios		
AF4. Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	G1: Bogotá	273	60%
	G2: Casanare		
	G3: Santander		
	G4: Valle del Cauca		
	G5: Huila		
	G6: Atlántico		
	G7: Meta		
	G8: Cundinamarca		
	G9: Magdalena		
	G10: Antioquia		
AF5. Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	G1: Bogotá	248	30%
	G2: Casanare		
	G3: Santander		
	G4: Valle del Cauca		
	G5: Huila		
	G6: Atlántico		
	G7: Meta		
	G8: Cundinamarca		
	G9: Magdalena		
	G10: Antioquia		
AF6. Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	G1: Arauca: Arauquita	97	30%
	G2: Cauca: Miranda		
	G3: Tolima: El Espinal		
AF7. Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	G1: Bogotá	242	36%
	G2: Bucaramanga (Santander)		
	G3: Cali (Valle del Cauca)		
	G4: Neiva (Huila)		
	G5: Barranquilla (Atlántico)		
	G6: Mosquera (Cundinamarca)		
	G7: Medellín (Antioquia)		
AF9. Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	G1: Bogotá 1	254	32%
	G2: Bogotá 2		
	G3: Bogotá 3		
	G4: Bogotá 4		
	G5: Yopal (Casanare)		
	G6: Bucaramanga (Santander)		
	G7: Cali (Valle del Cauca)		
	G8: Barranquilla (Atlántico)		
	G9: Medellín (Antioquia)		
AF11. Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	G1: Bogotá 1	54	36%
	G2: Bogotá 2		
AF12. UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	G1: Bogotá 1	16	30%
TOTAL		2018	40%

Una vez consolidados los resultados de la aplicación de las evaluaciones ex ante y ex post, para cada uno de los grupos formativos, podemos evidenciar que, en promedio, los participantes incrementaron sus conocimientos en un 40%, una vez desarrollaron las acciones formativas.

Es así como gracias a los contenidos desarrollados se logró favorecer el desarrollo de las competencias técnicas y habilidades blandas de los trabajadores de empresas afiliadas y de sus cadenas productivas, que les permitirán generar estrategias efectivas para el aumento de la productividad y competitividad empresarial desde las diferentes áreas. Se tuvo una participación amplia de perfiles de todos los niveles organizacionales y áreas pertenecientes a dirección, finanzas, innovación, marketing, producción, recursos humanos, servicio al cliente y ventas, entre otras, permitiendo un mayor desarrollo de habilidades y competencias en equipos estratégicos, tácticos y operativos de las organizaciones, respondiendo así a las necesidades de formación identificadas y a los objetivos del Proyecto de Formación Continua Especializada.

Por último, resaltar que el propósito superior de la Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana -AHK Colombia, es fortalecer las relaciones económicas, comerciales y de inversión entre Colombia y Alemania, fomentando el comercio bilateral, apoyando la internacionalización de empresas, promoviendo la transferencia de tecnología y conocimientos, y fortaleciendo la cooperación empresarial entre ambos países. Por eso, la Cámara se siente orgullosa de contribuir a través de este Proyecto a la formación y desarrollo de capacidades de las empresas para hacerle frente a los desafíos cambiantes de un mundo globalizado, donde cada vez más la capacitación en habilidades técnicas avanzadas, el desarrollo de talento especializado en tecnología, la transformación digital y la Inteligencia artificial, el análisis de datos, el liderazgo y la sostenibilidad se convierten en un reto para estar a la vanguardia y atentos a resolver las nuevas necesidades del mercado.

2.10. Avance de los resultados y análisis de los indicadores de impacto

. Metodología para la recolección de la información

La metodología de recolección y verificación de la información requerida para validar los indicadores de impacto se basa en la aplicación de encuestas conformadas por preguntas

cerradas con opciones de respuesta "Sí" y "No". De la totalidad de beneficiarios proyectados, 1.476 personas respondieron la encuesta.

Variable	Descripción y resultado
Mejoramiento en la empleabilidad:	Mide cómo se mejoran las condiciones económicas de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada.
Meta del proyecto:	5%
Meta alcanzada:	5%

Análisis de Resultados obtenidos:

Después de participar en el **Programa de Formación Continua Especializada**, un **5% de los beneficiarios** experimentó una **mejora en sus condiciones económicas**. Esto puede referirse a aumentos salariales, mejores oportunidades laborales u otros beneficios financieros.

Variable	Descripción y resultado
Retención de trabajadores	Mide la retención de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada
Meta del proyecto:	90%
Meta alcanzada:	94%

Análisis de Resultados obtenidos:

A la luz del concepto de **retención de trabajadores**, este dato indica que el **94% de los empleados capacitados permanecieron en sus empresas tras la formación**.

La **retención de trabajadores** se puede evaluar como la capacidad de una empresa para mantener a su personal a lo largo del tiempo, reduciendo la rotación y asegurando estabilidad laboral. Un alto porcentaje de retención después de la capacitación sugiere que el programa contribuyó a la satisfacción, el compromiso o la mejora de las condiciones laborales de los empleados, lo que los motivó a quedarse en sus puestos.

Variable	Descripción y resultado
Movilidad laboral	Mide la movilidad de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada
Meta del proyecto:	5%
Meta alcanzada:	5%

Análisis de Resultados obtenidos:

El 5% de los trabajadores mejoró sus condiciones laborales tras completar la capacitación, ya sea a través de una movilidad laboral vertical, ascendiendo a puestos de mayor responsabilidad, o de una movilidad horizontal, accediendo a nuevas áreas o funciones dentro de la empresa

Variable	Descripción y resultado
Empresas beneficiarias	Mide el porcentaje de las empresas beneficiarias del Programa de Formación Continua Especializada
Meta del proyecto:	24%
Meta alcanzada:	48%

Un total de 1558 empresas jurídicas fueron beneficiarias del Programa de Formación Continua Especializada, mientras que el resto de la población beneficiada estuvo conformada por trabajadores independientes (1343). En total, el porcentaje de las empresas beneficiarias del Programa de Formación Continua Especializada fue del 48%,

sobrepasando en el doble la meta proyectada en el documento inicial.

Analizando la distribución de los beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada en términos de empresas y trabajadores independientes podemos decir que se beneficiaron 1558 empresas jurídicas, lo que indica un fuerte enfoque del programa en fortalecer la capacitación dentro de estructuras organizacionales formales. Por otro lado, 1343 trabajadores independientes también participaron, lo que refleja un interés en mejorar la empleabilidad y el desarrollo de quienes no están vinculados a una empresa específica.

También se puede decir que existe un equilibrio entre Empresas y Trabajadores independientes, aunque la diferencia no es drástica, el número de empresas beneficiadas supera al de trabajadores independientes. Esto podría deberse a que las empresas buscan fortalecer sus equipos con formación especializada, asegurando una ventaja competitiva en el mercado.

La presencia significativa de trabajadores independientes sugiere que el programa también responde a la creciente tendencia del trabajo autónomo, apoyando a profesionales que buscan mejorar sus habilidades y oportunidades. Esto es clave en un contexto donde el empleo independiente está en crecimiento y la formación continua es esencial para mantenerse competitivo en el mercado laboral.

Variable	Descripción y resultado
Trabajadores beneficiarios	Mide el porcentaje de trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada.
Meta del proyecto:	1%
Meta alcanzada:	1%

Análisis de Resultados obtenidos:

El programa benefició a 2901 empresas, tanto naturales como jurídicas, alcanzando la meta proyectada en el documento inicial.

Impacto Potencial

- En términos de **efecto multiplicador**, la capacitación dentro de las empresas no solo beneficia a los trabajadores que la reciben, sino que también puede mejorar la productividad y competitividad de la empresa en general.
- Para los **trabajadores independientes**, la capacitación puede traducirse en mejores oportunidades laborales, mayor especialización y un incremento en su capacidad de generar ingresos.

Red de empresas del gremio impactadas

Las empresas del gremio también tuvieron una participación activa en el desarrollo del programa donde, empresas de todos los tamaños y sectores fueron beneficiadas. A continuación, se relacionan las empresas del gremio que fueron beneficiadas de las acciones de formación:

No.	Empresa
1	Allianz Seguros S.A.
2	Arthur J Gallagher Corredores De Seguros S.A.
3	Banco De Occidente
4	Bayer S.A.
5	Bg Labs S.A.S.
6	Boehringer Ingelheim S.A.
7	Busch Colombia S.A.S.
8	Caja De Compensación Familiar Compensar
9	Centro De Cultura E Idioma, Austria Alemania Suiza S.A.S. - Haus Der Jugend
10	Corporación Multivac S.A.S
11	Deutsche Gesellschaft Fur Internationale Zusammenarbeit (Giz) Gmbh
12	Dietrich Logistics Internacional S. A. S. - Dlog
13	Escollanos S.A.S.
14	Federacion Colombiana De Productos De Mango
15	Federacion Nacional De Cacaoteros
16	Fundacion Konrad Adenauer Stiftung
17	Gea Group Colombia S.A.S.
18	Handtmann Colombia S.A.S
19	Hella Colombia Autopartes S.A.S.

20	Ja Del Rio S.A.S.
21	Kaesar Compresores De Colombia S.A.S.
22	Leschaco Colombia S.A.S.
23	Liebherr Colombia S.A.S.
24	Lufran Colombia S.A.S
25	Messer Colombia S.A.
26	Oprams S.A.S
27	Porsche Colombia S.A.S.
28	Russell Bedford Colombia S.A.S.
29	Sap Colombia S.A.S.
30	Schryver De Colombia S.A.S
31	Siemens Energy S.A.S.
32	Tecnologia En Proyectos Industriales S.A.S.
33	Transmisiones Y Mecanica Industrial Ltda
34	Weidmüller S.A.S.

Finalmente, el 84% de los empresarios inscritos lograron certificarse. Este alto porcentaje refleja un fuerte compromiso por parte de los participantes, demostrando su dedicación al aprendizaje y su interés en fortalecer sus conocimientos y habilidades.

EMPRESA	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO
	AF2	AF2	AF3	AF3	AF4	AF4	AF5	AF5	AF6	AF6
ALLIANZ SEGUROS SA	14	10	9	9	1	1	1	0	0	0
ARTHUR J GALLAGHER CORREDORES DE SEGUROS SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BANCO DE OCCIDENTE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BAYER S.A.	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
BG LABS S.A.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BOEHRINGER INGELHEIM S.A.	1	1	5	5	0	0	0	0	0	0
BUSCH COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	0	0	0	0	0	0	11	7	0	0
CENTRO DE CULTURA E IDIOMA, AUSTRIA ALEMANIA SUIZA S.A.S. - HAUS DER JUGEND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CORPORACIÓN MULTIVAC S.A.S	11	10	2	2	0	0	0	0	0	0
DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT (GIZ) GMBH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIETRICH LOGISTICS INTERNACIONAL S. A. S. - DLOG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESCOLLANOS SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FEDERACION COLOMBIANA DE PRODUCTOS DE MANGO	0	0	0	0	0	0	0	0	41	29
FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	84	68
FUNDACION KONRAD ADENAUER STIFTUNG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GEA GROUP COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HANDTMANN COLOMBIA S.A.S	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HELLA COLOMBIA AUTOPARTES SAS	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
JA DEL RIO S.A.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KAESER COMPRESORES DE COLOMBIA S.A.S.	21	20	11	11	0	0	3	2	0	0
LESCHACO COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LIEBHERR COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUFRAN COLOMBIA S.A.S	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
MESSER COLOMBIA S.A.	20	13	0	0	0	0	0	0	0	0
OPRAMS S.A.S	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PORSCHE COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RUSSELL BEDFORD COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SAP COLOMBIA SAS	0	0	2	2	0	0	0	0	0	0
SCHRYVER DE COLOMBIA S.A.S	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SIEMENS ENERGY S.A.S.	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0
TECNOLOGIA EN PROYECTOS INDUSTRIALES S.A.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TRANSMISIONES Y MECANICA INDUSTRIAL LTDA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
WEIDMÜLLER S.A.S.	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0
Suma total	69	56	32	32	3	3	17	11	125	97

EMPRESA	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO	INSCRITOS	CERTIFICADO	TOTAL	TOTAL
	AF7	AF7	AF9	AF9	AF11	AF11	AF12	AF12	AF13	AF13	INSCRITOS	CERTIFICADOS
ALLIANZ SEGUROS SA	0	0	0	0	0	0	16	16	6	6	47	42
ARTHUR J GALLAGHER CORREDORES DE SEGUROS SA	0	0	5	4	0	0	0	0	0	0	5	4
BANCO DE OCCIDENTE	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2	2
BAYER S.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2
BG LABS S.A.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BOEHRINGER INGELHEIM S.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	9	9
BUSCH COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	2	1	5	5	0	0	0	0	0	0	18	13
CENTRO DE CULTURA E IDIOMA, AUSTRIA ALEMANIA SUIZA S.A.S. - HAUS DER JUGEND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CORPORACION MULTIVAC S.A.S	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	12
DEUTSCHE GESELLSCHAFT FUR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT (GIZ) GMBH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIETRICH LOGISTICS INTERNACIONAL S. A. S. - DLOG	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	3	3
ESCOLLANOS SAS	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1
FEDERACION COLOMBIANA DE PRODUCTOS DE MANGO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	41	29
FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	84	68
FUNDACION KONRAD ADENAUER STIFTUNG	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
GEA GROUP COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HANDTMANN COLOMBIA S.A.S	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HELLA COLOMBIA AUTOPARTES SAS	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	1
IA DEL RIO S.A.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KAESER COMPRESORES DE COLOMBIA S.A.S.	0	0	1	0	54	53	0	0	6	6	96	92
LESCHACO COLOMBIA SAS	0	0	12	6	0	0	0	0	0	0	12	6
LIEBHERR COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUFRA COLOMBIA S.A.S	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
MESSER COLOMBIA S.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	7	7	27	20
OPRAMS S.A.S	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
PORSCHE COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RUSSELL BEDFORD COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SAP COLOMBIA SAS	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3	3
SCHRYVER DE COLOMBIA S.A.S	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
SIEMENS ENERGY S.A.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
TECNOLOGIA EN PROYECTOS INDUSTRIALES S.A.S.	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1
TRANSMISIONES Y MECANICA INDUSTRIAL LTDA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
WEIDMÜLLER S.A.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
Suma total	4	3	30	20	54	53	16	16	26	26	376	317

2.11. Análisis de los indicadores de resultado del proyecto

Indicador de Eficiencia

- **Definición:** Mide la ejecución presupuestal del proyecto.
- **Resultado:** 100%
- **Análisis:**

El 100 % de los recursos asignados fueron ejecutados, lo que indica una gestión presupuestal óptima. Este resultado refleja una planeación financiera adecuada y una ejecución eficiente, sin subejecución ni sobrecostos.

Indicador de Eficacia

- **Definición:** Mide el porcentaje de trabajadores que han sido certificados en el marco del proyecto.
- **Resultado:** 111%
- **Análisis:**

Se superó la meta proyectada, certificando un 11 % más de trabajadores de los inicialmente aprobados. Esto sugiere una alta eficacia en el proceso de formación y certificación, posiblemente debido a una buena convocatoria, retención y finalización del proceso por parte de los participantes.

Empleos generados en la ejecución del proyecto

- **Definición:** Refleja cuántos empleos se crearon directamente para ejecutar el proyecto (capacitadores, dirección, personal administrativo).
- **Resultado:** 82 empleos generados
- **Análisis:**
La generación de 82 empleos directos muestra que el proyecto no solo impactó en formación, sino que también impulsó la economía mediante la contratación de personal. Este indicador es clave para evidenciar efectos colaterales positivos del proyecto en términos de empleabilidad temporal.

Departamentos IDC impactados

- **Definición:** Mide el porcentaje de departamentos con menor Índice de Competitividad Departamental (IDC) impactados por el proyecto.
- **Resultado:** 50%
- **Análisis:**
El proyecto logró impactar a la mitad de los departamentos con más bajos niveles de competitividad. Aunque es un avance, aún hay oportunidad de expansión hacia los otros 8 departamentos que también presentan vulnerabilidad. Este indicador sugiere un enfoque parcial en la territorialización del proyecto, con espacio para mejorar la cobertura geográfica en futuras fases.

Conclusión general:

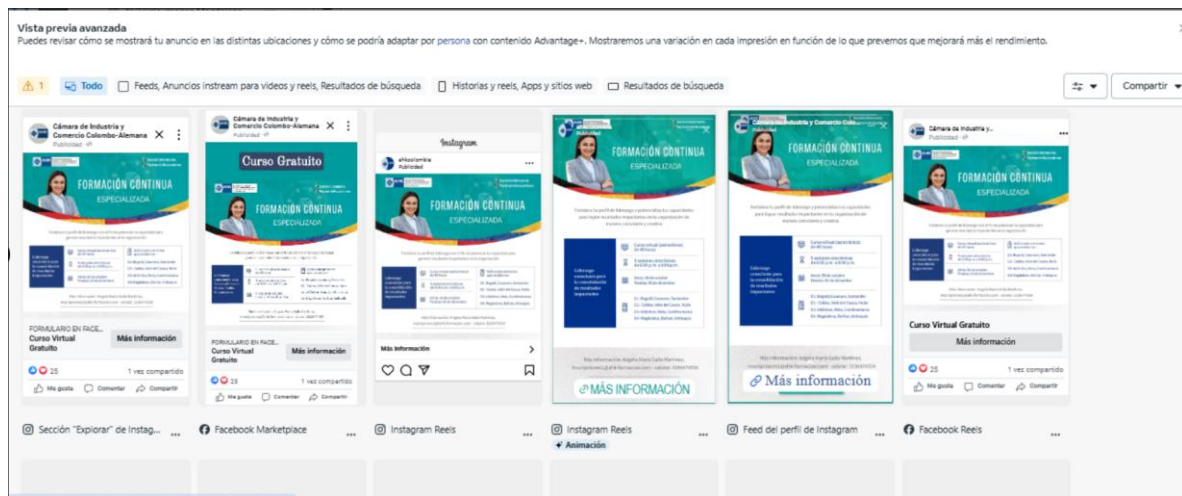
- La **eficiencia** presupuestal fue total (100%).
- La **eficacia** superó las expectativas (111%).
- Se generaron **82 empleos**, reflejando impacto económico adicional.
- Se alcanzó una cobertura del **50 % de los departamentos más vulnerables**, lo que es positivo pero sugiere potencial de mejora en términos de equidad territorial.

2.12. Evidencia del uso de imagen corporativa

De acuerdo con lo aprobado, se hace uso adecuado de la imagen corporativa, siguiendo los lineamientos del SENA en su manual de imagen.

Acción de formación	Aprobación
Liderazgo consciente para la consolidación de resultados impactantes	AMF_011124_50 APV_051124_20
Gestión del cliente en el mundo Digital	AMF_011124_50 APV_051124_20
Optimización de procesos y de negocios, mediante tecnologías avanzadas	AMF_051224_182
Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo	AMF_051224_182
Mejoramiento de procesos agro-productivos con criterios de sostenibilidad	AMF_051224_182
Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio	AMF_051224_182
Neuroventas consultivas, descifrando al cliente	AMF_051224_182
Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa	AMF_051224_182
UX efectivo para la autogestión en el sector seguros	AMF_051224_182
Sostenibilidad empresarial como ventaja competitiva	AMF_051224_182

Campañas en redes sociales



Uso de piezas gráficas aprobadas, formato historias:



SENA **AHK** **ASOCIACIÓN**

FCE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
Convocatoria DG 0001 - 2024

GESTIÓN DEL CLIENTE EN EL MUNDO DIGITAL
CURSO VIRTUAL (40 HORAS)

Diseña e implementar estrategias digitales enfocadas en el cliente, para optimizar la adquisición, retención y fidelización

FECHA:
Del 5 de noviembre al 5 de diciembre

INTENSIDAD:
9 sesiones sincrónicas (6:00 p.m. a 8:00 p.m.)

G1: Bogotá, Casanare, Santander
G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila
G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca
G4: Magdalena, Bolívar y Antioquia

Certificación gratuita

INSCRÍBETE AQUÍ

Grupo de Gestión para la Productividad y la Competitividad

@SENAcomunica
www.sena.edu.co

@ahkcolombia
www.ahk-colombia.com/es/

Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001 - 2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios.

Uso de piezas gráficas aprobadas, formato 1080*1080



The graphic is a promotional poster for a training course. It features a central circular image of two people in a meeting, surrounded by a circular arrow graphic. The background is a light yellow with a green and blue header and footer. Logos for SENA, AHK, and other partners are in the top right. The course title is in large, bold, dark blue letters. Below the title is a descriptive paragraph. The bottom section contains details about the course format, intensity, location, dates, and certification, each accompanied by a relevant icon.

SENA **AHK** **dolid** **aspasia**

FCE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
Grupo de Gestión para la Productividad y la Competitividad

AGILISMO Y GESTIÓN FLEXIBLE Y ADAPTATIVA DE EQUIPO DE TRABAJO

Identifica, adopta y aplica eficientemente las metodologías y prácticas claves de Business Agility e integra de manera efectiva la agilidad en las operaciones empresariales.

 **Curso Virtual Sincrónico**
(20 horas)

 **Intensidad:**
6:00 p.m. a 8:00 p.m.

 **Atlántico**

 **Fechas:**
Del 10 al 27 de febrero

de lunes a viernes Del 10 al 14

lunes, miércoles y jueves
El 17 / 19 / 24 / 26 y 27

 **Certificación sin costo**

Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001 - 2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios

Uso de fondos aprobados



Uso de plantillas de presentación



Uso de Carnet de expertos



2.13. Número de modificaciones solicitadas y aprobadas

De acuerdo con la siguiente tabla, se observa que durante el plazo de ejecución del proyecto se presentaron ajustes necesarios para el cumplimiento en la ejecución del Convenio Especial de Cooperación.

Modificación	Concepto de Interventoría	Viabilidad	Fecha
Prórroga	CP_271124_05	Viable	27/11/2024
Cronograma	CM_041224_59	Viable	4/12/2024
Cronograma	CM_311224_84	Viable	31/12/2024

Cronograma /Asignación de expertos	CM_240125_89	Viable	24/01/2025
Adición de expertos	CM_250125_90	Viable	25/01/2025
Inclusión de usuarios AF virtuales	CM_030225_103	Viable	3/02/2025
Cambio de municipio	CM_030225_104	Viable	3/02/2025
Cronograma	CM_110225_123	Viable	11/02/2025
Cronograma	CM_140225_130	Viable	14/02/2025
Empresa beneficiaria / cronograma	CM_200225_135	Viable	20/02/2025
Cronograma	CM_260225_146	Viable	26/02/2025
Nombre de la acción de formación tipo Bootcamp	CM_020325_155	Viable	2/03/2025
Cronograma	CM_060325_162	Viable	6/03/2025

2.14. Reporte del desarrollo de la transferencia de conocimiento y tecnología al SENA

En el proyecto se estableció una meta inicial de 456 beneficiarios para la Transferencia de Conocimiento y Tecnología, la cual fue alcanzada y superada, certificando finalmente a 462 personas, lo que representa una sobre ejecución del 101,3%.

En cuanto a la ejecución financiera, se cumplió al 100%, con una inversión total de \$42.591.900, evidenciando una adecuada gestión de los recursos y un cumplimiento efectivo de los objetivos del proyecto.

Las acciones de formación ejecutadas fueron las siguientes:

Tipo de evento	Grupos	Nombre del evento
Taller	3	Sostenibilidad ambiental e impacto por la tecnología en los entornos agropecuarios
	3	Ahorro y eficiencia energética en Agricultura: Medidas para lograrlo

Conferencia	2	Enciende tu Llama Interior: Lidera tu Vida con Propósito y Pasión
-------------	---	---

En conclusión, se cumplió en su totalidad con los aspectos técnicos y financieros de la obligación de Transferencia de Conocimiento y Tecnología, de acuerdo con la propuesta aprobada, las necesidades de la Entidad y lo pactado en el convenio especial de cooperación No. CO1.PCCNTR.6817872 de 2024, suscrito en el marco de la convocatoria No. DG - 0001 de 2024 del Programa de Formación Continua Especializada.

3. EJECUCIÓN FINANCIERA

En este numeral se presenta y analiza el cumplimiento del componente financiero del convenio, respecto del valor total discriminando del aporte de cofinanciación del SENA, la contrapartida en efectivo y la contrapartida en especie.

3.1. Presupuesto aprobado

RUBRO	NOMBRE DEL RUBRO	COFINANCIACIÓN SENA	CONTRAPARTIDA EMPRESA		TOTAL EMPRESA	TOTAL GENERAL
			ESPECIE	EFFECTIVO		
R01.1.2	Honorarios Capacitador Nacional - Profesional titulado	\$ 6.808.800	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.808.800
R01.1.4	Honorarios Capacitador Nacional - Profesional con título de maestría	\$ 61.388.000	\$ 0,00	\$ 18.599.200	\$ 18.599.200	\$ 79.987.200
R01.2.3	Honorarios Capacitador Internacional - Profesional con título de especialización	\$ 95.940.200	\$ 0,00	\$ 26.459.800	\$ 26.459.800	\$ 122.400.000

R01.2.4	Honorarios Capacitador Internacional - Profesional con título	\$ 388.147.400	\$ 0,00	\$ 103.424.240	\$ 103.424.240	\$ 491.571.640
R01.3.1.1	Honorarios Lider - Lider mundial	\$ 19.858.000	\$ 0,00	\$ 6.346.200	\$ 6.346.200	\$ 26.204.200
R01.3.1.2	Honorarios Lider - Lider nacional	\$ 7.614.300	\$ 0,00	\$ 2.110.200	\$ 2.110.200	\$ 9.724.500
R02.1	Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador nacional	\$ 10.622.400	\$ 0,00	\$ 2.872.000	\$ 2.872.000	\$ 13.494.400
R02.2	Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador internacional - Lider mundial - Lider nacional	\$ 16.008.140	\$ 0,00	\$ 6.536.480	\$ 6.536.480	\$ 22.544.620
R04	Tiquetes Aéreos, Terrestres Intermunicipales y/o Fluvial	\$ 53.252.000	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 53.252.000
R05.1.2	Material de Formación - Digital - Libro electrónico - digital (No aplica para Conferencias ni Foros)	\$ 50.408.000	\$ 0,00	\$ 14.688.000	\$ 14.688.000	\$ 65.096.000
R05.1.3	Aplicaciones Multimedia Interactiva	\$ 242.880	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 242.880
R05.2.1.1	Material de Formación	\$ 4.000.000	\$ 0,00	\$ 1.160.000	\$ 1.160.000	\$ 5.160.000

	- Impreso - Impresión de cartillas, de 1 a 200 unidades					
R05.2.2	Material de Formación - Impreso - Diagramación de Cartillas y Folletos	\$ 20.560	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 20.560
R05.2.3.1	Material de Formación - Impreso - Folleto, de 1 a 200 unidades	\$ 200.200	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 200.200
R06.1.1.1	Alquiler de Salones y/o Espacios - Aulas básicas hasta 30 beneficiarios	\$ 1.278.000	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.278.000
R06.1.1.3	Alquiler de Salones y/o Espacios - Salones Hoteles, laboratorios, aulas gastronomía o salones empresariales hasta 30 beneficiarios	\$ 54.425.300	\$ 0,00	\$ 17.819.500	\$ 17.819.500	\$ 72.244.800
R06.1.3	Alquiler de Salones y/o Espacios - Auditorio entre 101 y 199 beneficiarios	\$ 1.424.000	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.424.000
R07.1	Gastos de Operación del Proyecto 10%	\$ 138.396.712	\$ 46.255.888	\$ 1.184.200	\$ 47.440.088	\$ 185.836.800
R08.2	Formación Virtual - Curso 40 horas	\$ 612.960.000	\$ 0,00	\$ 211.736.000	\$ 211.736.000	\$ 824.696.000

R09	Formación Internacional	\$ 34.037.200	\$ 0,00	\$ 9.214.400	\$ 9.214.400	\$ 43.251.600
R10.2.1	Promoción y Divulgación - Backing	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 333.640	\$ 333.640	\$ 333.640
R10.2.3	Promoción y Divulgación - Punto de registro	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.136.360	\$ 1.136.360	\$ 1.136.360
R10.3	Garantías	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.698.600	\$ 3.698.600	\$ 3.698.600
R10.4	Alimentación y Transporte para Beneficiarios del Sector Agropecuario	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.375.000	\$ 3.375.000	\$ 3.375.000
R11	Transferencia de Conocimiento y Tecnología	\$ 0,00	\$ 0,000	\$ 42.591.900	\$ 42.591.900	\$ 42.591.900
TOTALES		\$ 1.557.032.092	\$46.255.888	\$473.285.720	\$519.541.608	\$2.076.573.700

De acuerdo con el presupuesto aprobado, el valor total del proyecto es de DOS MIL SETENTA Y SEIS MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y TRES MIL SETECIENTOS PESOS M/CTE (\$2.076.573.700), representado en los siguientes aportes:

1) El **SENA** aportará MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y SIETE MILLONES TREINTA Y DOS MIL NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$1.557.032.092), en dinero.

2) El CONVINIENTE aportará la suma de QUINIENTOS DIECINUEVE MILLONES QUINIENTOS CUARENTA Y UN MIL SEISCIENTOS OCHO PESOS M/CTE (\$519.541.608), distribuidos así:

a) La suma de CUATROCIENTOS SETENTA Y TRES MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS VEINTE PESOS M/CTE (\$473.285.720) en dinero y;

b) La suma de CUARENTA Y SEIS MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO PESOS M/CTE (\$46.255.888) en especie.

3.2. Recursos de cofinanciación presupuestados vs ejecutados.

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
Honorarios Capacitador Nacional - Profesional titulado	\$ 6.808.800,00	\$ 6.808.800,00	\$ 0,00	\$ 6.808.800,00	\$ 0,00	\$ 6.808.800,00
Honorarios Capacitador Nacional - Profesional con título de maestría	\$ 61.388.000,00	\$ 61.388.000,00	\$ 0,00	\$ 61.388.000,00	\$ 0,00	\$ 61.388.000,00
Honorarios Capacitador Internacional - Profesional con título de especialización	\$ 95.940.200,00	\$ 95.940.200,00	\$ 13.160.541,55	\$ 82.779.658,45	\$ 0,00	\$ 95.940.200,00
Honorarios Capacitador Internacional - Profesional con título de maestría	\$ 388.147.400,00	\$ 388.147.400,00	\$ 0,00	\$ 388.147.400,00	\$ 0,00	\$ 388.147.400,00
Honorarios Lider - Lider mundial	\$ 19.858.000,00	\$ 19.858.000,00	\$ 0,00	\$ 19.858.000,00	\$ 0,00	\$ 19.858.000,00
Honorarios Lider - Lider nacional	\$ 7.614.300,00	\$ 7.614.300,00	\$ 0,00	\$ 7.614.300,00	\$ 0,00	\$ 7.614.300,00
Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador nacional	\$ 10.622.400,00	\$ 10.622.400,00	\$ 4.156.032,00	\$ 6.466.368,00	\$ 0,00	\$ 10.622.400,00

Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador internacional - Lider mundial - Lider nacional	\$ 16.008.140,00	\$ 16.008.140,00	\$ 8.338.469,00	\$ 7.669.671,00	\$ 0,00	\$ 16.008.140,00
Tiquetes Aéreos, Terrestres Intermunicipales y/o Fluvial	\$ 53.252.000,00	\$ 53.252.000,00	\$ 35.980.070,0 0	\$ 17.271.930,00	\$ 0,00	\$ 53.252.000,00
Material de Formación - Digital - Libro electrónico - digital (No aplica para Conferencias ni Foros)	\$ 50.408.000,00	\$ 50.408.000,00	\$ 22.248.000,0 0	\$ 28.160.000,00	\$ 0,00	\$ 50.408.000,00
Aplicaciones Multimedia Interactiva	\$ 242.880,00	\$ 242.880,00	\$ 0,00	\$ 242.880,00	\$ 0,00	\$ 242.880,00
Material de Formación - Impreso - Impresión de cartillas, de 1 a 200 unidades	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00	\$ 0,00	\$ 4.000.000,00	\$ 0,00	\$ 4.000.000,00
Material de Formación - Impreso - Diagramación de Cartillas y Folletos	\$ 20.560,00	\$ 20.560,00	\$ 0,00	\$ 20.560,00	\$ 0,00	\$ 20.560,00
Material de Formación - Impreso - Folleto, de 1 a 200 unidades	\$ 200.200,00	\$ 200.200,00	\$ 0,00	\$ 200.200,00	\$ 0,00	\$ 200.200,00
Alquiler de Salones y/o Espacios - Aulas básicas hasta 30 beneficiarios	\$ 1.278.000,00	\$ 1.278.000,00	\$ 0,00	\$ 1.278.000,00	\$ 0,00	\$ 1.278.000,00
TOTALES	\$1.557.032.092	\$1.557.032.092	\$397.335.989	\$1.159.696.102	\$ 0,00	\$1.557.032.092

De acuerdo con lo presentado a Interventoría, se reconoce una ejecución de recursos de cofinanciación por valor de MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y SIETE MILLONES TREINTA Y DOS MIL NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$1.557.032.092), equivalentes a un 100% del total presupuestado para esta fuente de financiación.

3.3. Recursos de contrapartida en efectivo presupuestados vs ejecutados.

Descripción del 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
Honorarios Capacitador Nacional - Profesional con título de maestría	\$ 18.599.200,00	\$ 18.599.200,00	\$ 18.599.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 18.599.200,00
Honorarios Capacitador Internacional - Profesional con título de especialización	\$ 26.459.800,00	\$ 26.459.800,00	\$ 26.459.800,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 26.459.800,00
Honorarios Capacitador Internacional - Profesional con título de maestría	\$103.424.240,00	\$ 103.424.240,00	\$ 103.424.240,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$103.424.240,00
Honorarios líder - líder mundial	\$ 6.346.200,00	\$ 6.346.200,00	\$ 6.346.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.346.200,00
Honorarios líder - líder nacional	\$ 2.110.200,00	\$ 2.110.200,00	\$ 2.110.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.110.200,00
Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador nacional	\$ 2.872.000,00	\$ 2.872.000,00	\$ 2.872.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.872.000,00
Alojamiento, Manutención y Transporte Local - Capacitador internacional - líder mundial - líder nacional	\$ 6.536.480,00	\$ 6.536.480,00	\$ 6.536.480,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.536.480,00
Material de Formación - Digital - Libro electrónico - digital (No aplica para Conferencias ni Foros)	\$ 14.688.000,00	\$ 14.688.000,00	\$ 14.688.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 14.688.000,00

Material de Formación - Impreso - Impresión de cartillas, de 1 a 200 unidades	\$ 1.160.000,00	\$ 1.160.000,00	\$ 1.160.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.160.000,00
Alquiler de Salones y/o Espacios - Salones Hoteles, laboratorios, aulas gastronomía o salones empresariales hasta 30 beneficiarios	\$ 17.819.500,00	\$ 17.819.500,00	\$ 17.819.500,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 17.819.500,00
Gastos de Operación del Proyecto 10%	\$ 1.184.200,00	\$ 1.184.200,00	\$ 1.184.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.184.200,00
Formación Virtual - Curso 40 horas	\$211.736.000,00	\$211.736.000,00	\$ 211.736.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$211.736.000,00
Formación Internacional	\$ 9.214.400,00	\$ 9.214.400,00	\$ 9.214.400,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.214.400,00
Promoción y Divulgación - Backing	\$ 333.640,00	\$ 333.640,00	\$ 333.640,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 333.640,00
Promoción y Divulgación - Punto de registro	\$ 1.136.360,00	\$ 1.136.360,00	\$ 1.136.360,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.136.360,00
Garantías	\$ 3.698.600,00	\$ 3.698.600,00	\$ 3.698.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.698.600,00
Alimentación y Transporte para Beneficiarios del Sector Agropecuario	\$ 3.375.000,00	\$ 3.375.000,00	\$ 3.375.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.375.000,00
Transferencia de Conocimiento y Tecnología	\$ 42.591.900,00	\$ 42.591.900,00	\$ 42.591.900,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 42.591.900,00
TOTALES	\$473.285.720	\$473.285.720	\$ 473.285.720	\$ 0,00	\$ 0,00	\$473.285.720

De acuerdo con lo presentado a Interventoría, se reconoce una ejecución de recursos de contrapartida en dinero por valor de CUATROCIENTOS SETENTA Y TRES MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS VEINTE PESOS M/CTE, (\$473.285.720), equivalentes a un 100% del total presupuestado para esta fuente de financiación.

3.4. Recursos de contrapartida en especie presupuestados vs ejecutados.

Descripción del rubro	Valor presupuestado	Valor presentado como ejecución	Recursos no aceptados por la interventoría	Valor considerado por la Interventoría	%
Gastos de Operación del Proyecto 10%	\$ 46.255.888	\$ 46.255.888	\$ 0	\$ 46.255.888	100%
TOTALES	\$ 46.255.888	\$ 46.255.888	\$ 0	\$ 46.255.888	100%

Los valores reconocidos como contrapartida en especie se encuentran soportados en la certificación de los aportes en especie suscritas por el revisor fiscal, en la cual se indica que se ha realizado el aporte de los recursos de contrapartida en especie, por un valor de \$46.255.888 para Gastos de Operación del Proyecto 10% \$46.255.888.

De acuerdo con la presentado, la Interventoría reconoce una ejecución de recursos de contrapartida en especie por valor de CUARENTA Y SEIS MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO PESOS M/CTE (\$46.255.888), equivalentes a un 100% del total presupuestado para esta fuente de financiación.

3.5. Resumen de la ejecución financiera que incluya presupuesto aprobado vs. presupuesto ejecutado

Fuente de financiación	Valor presupuestado	Valor presentado como ejecución	Valor No reconocido	Valor reconocido	% Ejecución
Cofinanciación	\$ 1.557.032.092,00	\$ 1.557.032.092,00	\$ 0,00	\$ 1.557.032.092,00	100%
Contrapartida en dinero	\$ 473.285.720,00	\$ 473.285.720,00	\$ 0,00	\$ 473.285.720,00	100%
Contrapartida en especie	\$ 46.255.888,00	\$ 46.255.888,00	\$ 0,00	\$ 46.255.888,00	100%
Contrapartida total	\$ 519.541.608,00	\$ 519.541.608,00	\$ 0,00	\$ 519.541.608,00	100%
TOTAL	\$ 2.076.573.700,00	\$ 2.076.573.700,00	\$ 0,00	\$ 2.076.573.700,00	100%

Estos recursos fueron aplicados en la realización de las acciones de formación enmarcadas en el Convenio, según lo registrado en el plan operativo aprobado y de acuerdo con los rubros definidos en la Resolución de Tarifas de la Convocatoria.

3.6. Relación de modificaciones presupuestales

No se presentaron modificaciones presupuestales en el proyecto.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

4.1 Último extracto bancario

Se generará posterior al 31 de marzo, debido a los tiempos de la plataforma bancaria.

4.2 Rendimientos financieros generados y reintegro de los mismos

Corresponde a los rendimientos financieros generados en el mes de febrero. Una vez se reciban el segundo y tercer desembolso, la información será actualizada con los rendimientos de la cuenta al corte final del proyecto.

1er. desembolso: diciembre 16 por valor de \$311.406.418.40

2do. desembolso: Aprobado, pendiente por desembolsar.

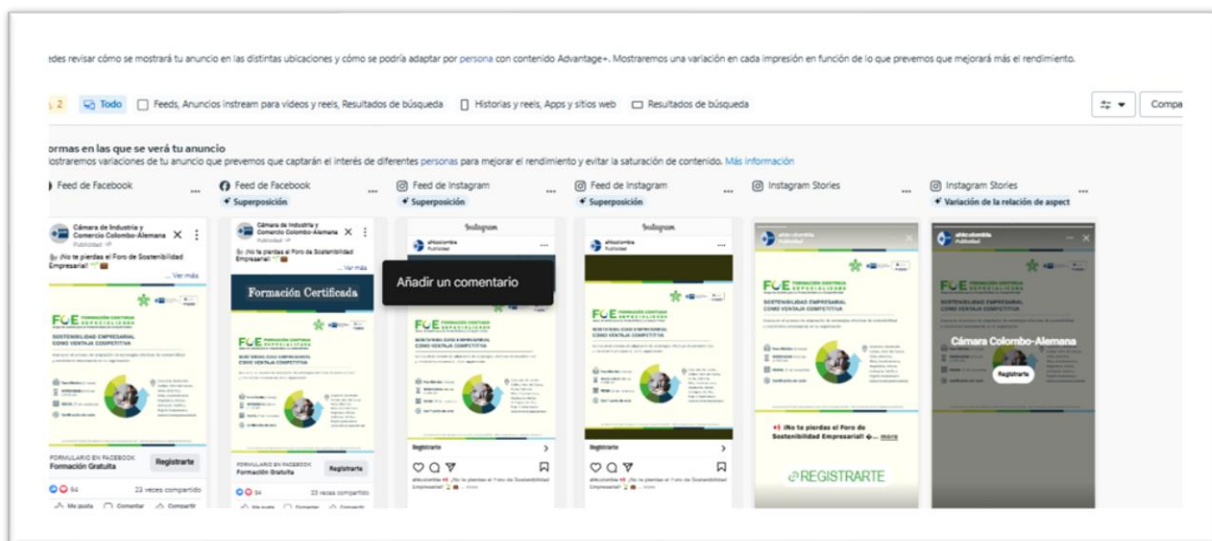
3er. Desembolso: En trámite.

4.3 Ultimo certificado de seguridad social, parafiscales e impuestos derivados del proyecto

4.4 Certificación del costo de costo exclusivo para el proyecto

4.5 Evidencia de la Divulgación de las acciones de formación

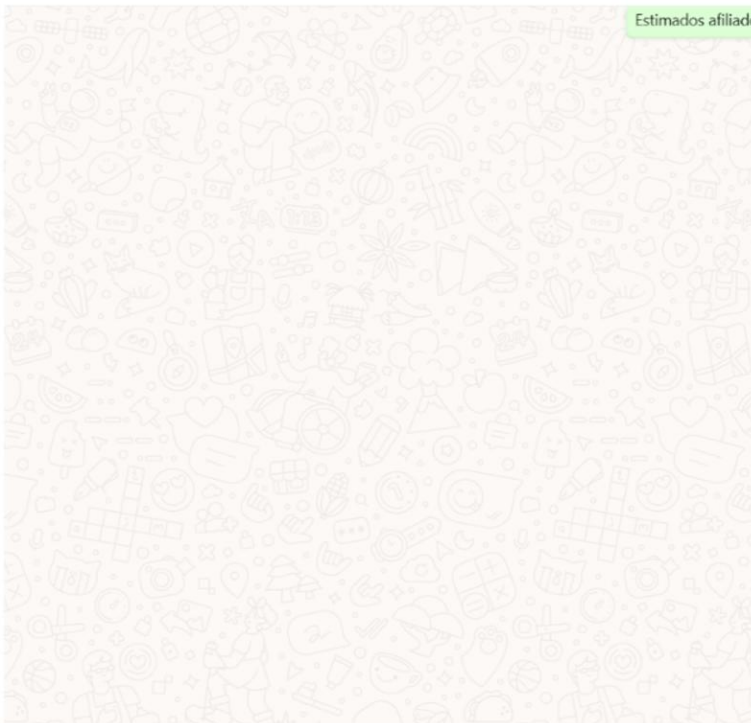
Campañas en Facebook



Campañas por WhathApp a grupos primarios


AHK_Mesa de trabajo K11
 Alejandra, Ana Milena Restrepo AHK, Carolina, Daniel, Diana, Ivonne Cancino F. - AHK Colombia, Liceth, Luisa, María Paula Cardenas Banc...

Estimados afiliados, buenas tardes. ¡Qué gusto saludarlos! 3:49 p. m.



¡Tenemos una excelente noticia!

Si estás interesado, inscríbete en cualquiera de las acciones de formación programadas:

CURSO VIRTUAL:

- Liderazgo esencial para la competitividad de empresas: 48 horas.
- Gestión del cliente en el mundo digital: 16 horas.

CURSO VIRTUAL SINCRÓNICO:

- Implementación de procesos y de negocios: 48 horas.
- Negociación avanzada: 16 horas. Horario: 8:00 a 12:00 p.m.
- Gestión y gestión financiera y administrativa de equipos de trabajo: 16 horas. Horario: 8:00 a 12:00 p.m.

TALLER PRESENCIAL:

- Estrategia comercial para impulsar la estrategia de negocio: 16 horas. Horario: 8:00 a.m. a 12:00 p.m.
- Negociación avanzada: 16 horas. Horario: 8:00 a.m. a 12:00 p.m.

En 2025 seguimos avanzando con nuestro proyecto de Formación Continua Especializada y queremos que tú seas parte de este camino.

🌟 Aprovecha esta oportunidad única de capacitarte con la AHK Colombia y da el siguiente paso en tu desarrollo profesional. ¡Inscríbete ahora y comienza a transformar tu futuro!

🔗 <https://share.hsforms.com/1dQRGc9ASrWu8OzTQjq4cgdg0qo>

Para mayor información, comunícate con Diana Carolina Manrique:

Email: proyectos1@ahk-colombia.com

Celular: 3138033894

Mailing personalizado



FCE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
Convocatoria DG 0001 - 2024

GESTIÓN DEL CLIENTE EN EL MUNDO DIGITAL
CURSO VIRTUAL (40 HORAS)

Diseña e implementar estrategias digitales enfocadas en el cliente, para optimizar la adquisición, retención y fidelización

FECHA:
Del 5 de noviembre al 5 de diciembre

INTENSIDAD:
9 sesiones sincrónicas (6:00 p.m. a 8:00 p.m.)

G1: Bogotá, Casanare, Santander
G2: Caldas, Valle del Cauca, Huila
G3: Atlántico, Meta, Cundinamarca
G4: Magdalena, Bolívar y Antioquia

Certificación gratuita

INSCRÍBETE AQUÍ

Grupo de Gestión para la Productividad y la Competitividad

@SENACOMUNICA
www.sena.edu.co

@ahkcolombia
www.ahk-colombia.com/es/

Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001 - 2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios.

Para la Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana es un gusto saludarte nuevamente.

Sabemos de tu interés en participar en nuestro curso **Gestión del cliente en el mundo Digital**.

Diseña e implementar estrategias digitales enfocadas en el cliente, para optimizar la adquisición, retención y fidelización.

Formaliza tu inscripción aquí (<https://share.hsforms.com/11YvMk4NfT7-HXYeJ1lAG7gdg09q>) y serás contactado para recibir información acerca de las fechas y horarios del curso.

Los Cupos son limitados.

¡No te lo pierdas!

Dando cumplimiento a la Ley 1581 de 2012 nos permitimos informarle que con la firma de este documento, usted autoriza a la Cámara de Industria y Cámara de Comercio Colombo Alemana y sus socios que apoyan este evento para el tratamiento y manejo de sus datos personales el cual consiste en: recolectar, almacenar, depurar, usar, analizar, circular, actualizar y/o cruzar información propia, con el fin de atender o formalizar cualquier tipo de trámite, producto o servicio que usted solicite o requiera, realizar convocatorias e invitaciones, ofrecerle y/o informarle sobre nuestros productos y/o servicios.

Se ha enviado este e-mail a {{ contact.EMAIL }}

Ha recibido este e-mail porque está suscrito a Adalid Inmark o AHK Colombia

[Cancelar la suscripción](#)



© 2021 Adalid Inmark



Formularios de inscripción



Formulario de reserva de cupos

AF3 Gestión del cliente en el mundo Digital

La Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana – AHK Colombia le invita a reservar su cupo para participar en las acciones de formación que se llevarán a cabo en el segundo semestre de 2024. Por favor, diligencie el siguiente formulario con sus datos de manera clara y precisa. Un asesor académico se comunicará con usted para guiarlo y realizar el proceso formal de inscripción.

Asegúrese de leer detenidamente cada campo e ingresar los datos correctos y completos. Agradecemos tener en cuenta que el diligenciamiento de este formulario no garantiza su cupo, hasta que no se realice el proceso completo de inscripción.

*No aplica para estudiantes ni personas en situación de desempleo

*TODOS LOS CAMPOS SON OBLIGATORIOS

Departamento *

Correos de inicio de las Acciones formativas



The email content is displayed within a light gray border. At the top, there is a header section with logos for SENA, AHK, Adalid Inmark, and aspasia. Below the logos, the main title reads 'FCE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA Convocatoria DG 0001 - 2024'. To the right of the title is a large graphic featuring a circular arrow and the text 'FCE 2024'. The body of the email begins with a greeting 'Estimado(a) participante,' followed by a welcome message from SENA, AHK, and Adalid Inmark. It mentions a training process for 'UX efectivo para la autogestión en el sector seguros' from November 26 to 28, 2024. A list of instructions follows, including a survey link, a digital manual link, and details about the training modality (presential), dates, times, and location. It concludes with academic hour information.

SENA AHK Deutsch-Kolumbianische Industrie- und Handelskammer Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana Adalid Inmark aspasia

FCE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
Convocatoria DG 0001 - 2024

FCE 2024

Estimado(a) participante,

Reciba una cordial bienvenida desde el SENA, Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana - AHK y Adalid Inmark (Entidad capacitadora), al maximizando tu proceso de manera presencial **UX efectivo para la autogestión en el sector seguros** que se desarrollará del **26 al 28 de noviembre de 2024**.

Favor tener en cuenta que:

1. A efectos estadísticos, el SENA solicita su amable colaboración diligenciando hoy esta evaluación ex-ante que incluye preguntas generales sobre las temáticas del curso: <https://forms.gle/h1ayeXKVEJg6nbi9>
2. Ponemos a disposición el Cartilla digital que podrá consultar y descargar en este link para su uso exclusivo y permanente: <https://www.flipbookpdf.net/web/site/2859949a3eb39fb3e835c6ac5a4e2b5f72853c08FBP33510440.pdf.html>
3. Este maximizando tu proceso se desarrolla en modalidad presencial:
 - **Fecha:** 26, 27 y 28 de noviembre de 2024.
 - **Horario:** 8:00 am a 12:00 pm - 1:00 pm a 5:00 pm.
 - **Lugar:** Carrera 13a No 29 24. Torre Empresarial Allianz. Piso 15.

Hora académica: Para efectos de esta Convocatoria se define que la hora académica serán sesenta (60) minutos netos.

4.6 Evidencia entrega de material de formación

AHK Colombia - Registro inicial para ingreso a la acción de formación

Formulario para registrar recibido de material de formación, autorización para utilización de uso de imagen y tratamiento de datos personales y no cobro formación. (Anexo 12- Literal 4 - Numeral 2.13 - Nota 1)

* Indica que la pregunta es obligatoria

- Nombres y apellidos: *
- Tipo de documento de identificación *
Marca solo un óvalo.
☐ Cédula de ciudadanía
☐ Cédula de extranjería
☐ Pasaporte
☐ Otro
- Número de documento de identificación (sin puntos ni letras) *
- Número de contacto (celular o teléfono) *
- Municipio de domicilio *

6. ¿Autoriza el uso y tratamiento de sus datos personales? *

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ NO

7. ¿Recibió su material de formación? *

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ NO

8. ¿La formación a la que asiste le generó algún cobro? *

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ NO

Gracias por su colaboración, le invitamos a iniciar su curso y le deseamos éxitos en su formación.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

AHK_APO-GIO_registro inicial para ingreso a la AF (respuestas)

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda

Menús 100% 123 Arial 10 B I A

5/02/2025 21:27:07

A	B	C	D	E	F	G	H
Marca temporal	Nombres y apellidos	Tipo de documento de identificación	Número de documento	Número de contacto (cel)	Municipio de domicilio	¿Autoriza el uso?	¿Recibió su material de formación?
1/15/2025 13:30:37	Mauricio Soto Gomez	Cédula de ciudadanía	79521790	3166785752	ENVIGADO	SI	SI
1/25/2025 10:53:06	Alba Lucia Londoño Gaviria	Cédula de ciudadanía	1017155621	3014332828	Medellin	SI	SI
1/27/2025 22:08:47	CLAUDIA ARISTIZÁBAL	Cédula de ciudadanía	42682343	3105002336	SABANETA	SI	SI
1/28/2025 16:08:49	Leandro Arturo Valle Henao	Cédula de ciudadanía	1017245081	3154891137	Medellin	SI	SI
1/29/2025 21:22:02	Katherine Bedoya Cardona	Cédula de ciudadanía	1042064228	3127073283	Santa barbara antioquia	SI	SI
1/30/2025 17:57:08	Carlos Andrés Durango Lon	Cédula de ciudadanía	98649390	3006174354	Medellin	SI	SI
2/2/2025 12:35:21	neida milady calixto roa	Cédula de ciudadanía	43606822	3003453552	bello	SI	SI
2/3/2025 14:57:38	mauricio sanchez puerta	Cédula de ciudadanía	71795072	3007847958	Medellin	SI	SI
2/4/2025 15:53:50	Ana Saavedra	Cédula de ciudadanía	1094859869	3234005149	Sabaneta	SI	SI
2/4/2025 17:32:31	Jaime Andres Martinez Lop	Cédula de ciudadanía	71728203	3137508875	Itagüí	SI	SI
2/4/2025 17:37:27	Jeffry Mazo Parra	Cédula de ciudadanía	1017244212	3126927031	Medellin	SI	SI
2/4/2025 17:42:33	José Alexander Velásquez	Cédula de ciudadanía	1128401194	3147948666	El Peñol	SI	SI
2/4/2025 17:44:58	Karen Vanessa Gonzalez A	Cédula de ciudadanía	1036685992	3007481489	Itagüí	SI	SI
2/4/2025 18:03:58	Luisa Fernanda Agudelo Or	Cédula de ciudadanía	43840884	3007186261	Medellin	SI	SI
2/4/2025 18:22:35	Sebastian Gonzalez Anias	Cédula de ciudadanía	1128282506	3102563402	Sonsón	SI	SI
2/4/2025 18:50:58	Ana Maria Saldarriaga Ortiz	Cédula de ciudadanía	1020473708	3148303490	Bello	SI	SI
2/4/2025 19:15:12	Oswaldo Gómez Martinez	Cédula de ciudadanía	70192443	3206745150	Medellin	SI	SI
2/4/2025 19:21:00	Zulybell Rodríguez Araujo	Cédula de extranjería	525944	3226520374	Medellin	SI	SI
2/4/2025 19:21:31	Tomás González Moreno	Cédula de ciudadanía	1000532480	3156213664	Medellin	SI	SI
2/4/2025 19:37:19	Verónica Mejía	Cédula de ciudadanía	43455117	3015990951	Retiro	SI	SI
2/4/2025 19:55:33	Verónica Janeth Cardona G	Cédula de ciudadanía	1017205041	3004546847	Medellin	SI	SI
2/4/2025 22:33:53	JORGE ANDRES LONDOÑO	Cédula de ciudadanía	71373341	3502696434	MEDELLIN	SI	SI
2/5/2025 3:40:16	Jorge edilberto Suárez unib	Cédula de ciudadanía	19332459	3144725285	Medellin	SI	SI
2/5/2025 6:53:39	Nicolás Garzón Charry	Cédula de ciudadanía	7730354	3188778899	Neiva, Huila	SI	SI
2/5/2025 18:08:11	Margalida Castro Muñoz	Cédula de ciudadanía	43834492	3154765817	Sabaneta	SI	SI
2/5/2025 21:27:07	Erica Yuliet Hurtado Padilla	Cédula de ciudadanía	1017190072	3146290424	Itagüí	SI	SI



4.7 Evidencia de aprobación de piezas gráficas por parte del SENA

Aprobación de fondos y plantillas de presentación

Re: SOLICITUD - Aprobación Imagen Institucional - CO1.PCCNTR.6817872 - AHK-COLOMBIA
1 mensaje

Diana Consuelo Rubiano Ríos <dirproyectosena@ahk-formacion.com> 28 de octubre de 2024, 16:45
Para: Interventoría Sena Universidad de Antioquia <interventoriasena@udea.edu.co>, gfce <gfce@sena.edu.co>

Estimados(as) señores(as) Interventoría

Programa Formación Continua Especializada

SENA

2024.

Reciban un saludo,

Dando alcance al correo de aprobación de Piezas e Imagen Institucional, y cumpliendo con nuestras obligaciones dentro de la Convocatoria No. DG -0001 de 2024 del Proyecto de Formación Continua Especializada bajo el Convenio No. CO1.PCCNTR6817872 entre SENA y la Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana, nos permitimos adjuntar link de los fondos para los expertos en las sesiones PAT o sincrónicas.

1. Fondos

[Fondos-AHK.pptx - Presentaciones de Google](#)

Agradecemos su revisión y aprobación.

Cordialmente;

Diana Rubiano Ríos

Directora del Proyecto FCE SENA

Bogotá - Colombia

Cel. 3115209842

E-mail: dirproyectosena@ahk-formacion.com

El mié, 23 oct 2024 a las 16:06, Diana Consuelo Rubiano Ríos (<dirproyectosena@ahk-formacion.com>) escribió:

Olga recibe un saludo,

Dando alcance al correo anterior para el cumplimiento a nuestras obligaciones dentro de la Convocatoria No. DG -0001 de 2024 del Proyecto de Formación Continua Especializada bajo el Convenio No. CO1.PCCNTR6817872 entre SENA y la Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana, en la parte inferior de este correo encontrarán la aprobación de la Imagen institucional y piezas de SENA, para el caso de las **plantillas de las presentaciones**.

Atentamente;

Diana Rubiano Ríos
Dirección Proyecto FCE SENA
Bogotá - Colombia
Cel. 3115209842
E-mail: dirproyectosena@ahk-formacion.com

----- Forwarded message -----

De: **gfce** <gfce@sena.edu.co>
Date: mar, 22 oct 2024 a las 8:30
Subject: RV: SOLICITUD - Aprobación Imagen Institucional - CO1.PCCNTR.6817872 - AHK-COLOMBIA
To: ana.restrepo@ahk-colombia.com <ana.restrepo@ahk-colombia.com>
Cc: dirproyectosena@ahk-formacion.com <dirproyectosena@ahk-formacion.com>, proyectos1@ahk-colombia.com <proyectos1@ahk-colombia.com>



Aprobación de carnet

Diana Consuelo Rubiano Ríos <dirproyectosena@ahk-formacion.com>
Para: Jonathan Mossos <contenidos2@adalidsc.com.co>

21 de octubre de 2024, 17:15

PTI

----- Forwarded message -----

De: gfce <gfce@sena.edu.co>

Date: lun, 21 oct 2024 a las 15:48

Subject: RV: SOLICITUD - Aprobación Imagen Institucional - CO1.PCCNTR.6817872 - AHK-COLOMBIA

To: ana.restrepo@ahk-colombia.com <ana.restrepo@ahk-colombia.com>

Cc: dirproyectosena@ahk-formacion.com <dirproyectosena@ahk-formacion.com>, proyectos1@ahk-colombia.com <proyectos1@ahk-colombia.com>

Buenas tardes señora Ana Restrepo,

En relación con el Convenio N° CO1.PCCNTR.6817872 y conforme a su correo enviado el día 18 de octubre de 2024 10:48 a. m, nos permitimos informarle que, tras la verificación de las siguientes piezas gráficas allegadas por AHK-COLOMBIA:

- Historias AF2-AF3-AF12-AF13: Aprobadas
- Post AF2-AF3-AF12-AF13: Aprobadas
- Ecards Departamentos: Aprobados
- Carnet: Aprobados
- Licencias aprobadas

Estas sí cumplen con los lineamientos establecidos para el uso de la imagen corporativa y la marca SENA, en el marco de la convocatoria DG-0001-2024.

Cordialmente,

Programa de Formación Continua Especializada

Dirección Sistema Nacional de Formación para el Trabajo

Dirección General

gfce@sena.edu.co

PBX: 5461500





Aprobación de licencias

Diana Consuelo Rubiano Ríos <dirproyectosena@ahk-formacion.com>
Para: Jonathan Mossos <contenidos2@adalidsc.com.co>

21 de octubre de 2024, 17:15

PTI

----- Forwarded message -----

De: gfce <gfce@sena.edu.co>

Date: lun, 21 oct 2024 a las 15:48

Subject: RV: SOLICITUD - Aprobación Imagen Institucional - CO1.PCCNTR.6817872 - AHK-COLOMBIA

To: ana.restrepo@ahk-colombia.com <ana.restrepo@ahk-colombia.com>

Cc: dirproyectosena@ahk-formacion.com <dirproyectosena@ahk-formacion.com>, proyectos1@ahk-colombia.com <proyectos1@ahk-colombia.com>

Buenas tardes señora Ana Restrepo,

En relación con el Convenio N° CO1.PCCNTR.6817872 y conforme a su correo enviado el día 18 de octubre de 2024 10:48 a. m, nos permitimos informarle que, tras la verificación de las siguientes piezas gráficas allegadas por AHK-COLOMBIA:

- Historias AF2-AF3-AF12-AF13: Aprobadas
- Post AF2-AF3-AF12-AF13: Aprobadas
- Ecards Departamentos: Aprobados
- Carnet: Aprobados
- Licencias aprobadas

Estas sí cumplen con los lineamientos establecidos para el uso de la imagen corporativa y la marca SENA, en el marco de la convocatoria DG-0001-2024.

Cordialmente,



Programa de Formación Continua Especializada

Dirección Sistema Nacional de Formación para el Trabajo

Dirección General

gfce@sena.edu.co

PBX: 5461500



Aprobación Backing

26/11/24, 10:37

Correo de Universidad de Antioquia - Fwd: SOLICITUD - Aprobación Imagen Institucional - CO1.PCCNTR.6817872 - AHK-COLOMBIA

• AF013 - BACKING. - **APROBADO**

Se **APRUEBAN** las piezas comunicativas adjuntas, las cuales cumplen con los lineamientos establecidos para el uso de la imagen corporativa y la marca SENA, en el marco de la convocatoria DG-0001-2024.

Por ningún motivo el conviniente podrá usar piezas gráficas diferentes a las aprobadas por el SENA, y éstas al igual que el logotipo, elementos de imagen institucional y la información de la convocatoria DG-0001-2024, no deberán ser utilizadas para realizar el recaudo empresarial u otro tipo de pago.

Cordialmente,



Programa de Formación Continua Especializada

Dirección Sistema Nacional de Formación para el Trabajo

Dirección General

gfce@sena.edu.co

PBX: 5461500

Dirección General - Calle 57 # 8 - 69 Bogotá D.C.

Torre central piso 6°



Aprobación de piezas Acciones de formación

El vie, 15 nov 2024 a las 16:28, gfce (<gfce@sena.edu.co>) escribió:

Buenas tardes señora Diana Rubiano,

De manera atenta y de acuerdo con el correo enviado el viernes, 15 de noviembre de 2024 8:00 a. m., y una vez verificadas las siguientes piezas gráficas allegadas por CONVINIENTE nos permitimos informar que:

AF4. Post, historias e cards

AF5. Post, historias e cards

AF6. Post, historias e cards

AF7. Post, historias e cards

AF9. Post, historias e cards

AF11. Post, historias e cards

Licencias de imagen

Las comunicativas adjuntas, cuentan con los lineamientos dados respecto al uso de la imagen corporativa y marca SENA, en el marco de la convocatoria DG-0001-2024/DSNFT-0001-2024.

Por ningún motivo el conviniente podrá usar piezas gráficas diferentes a las aprobadas por el SENA, y éstas al igual que el logotipo, elementos de imagen institucional y la información de la convocatoria DG-0001-2024/DSNFT-0001-2024, no deberán ser utilizadas para realizar el recaudo empresarial u otro tipo de pago.

Cordialmente,



4.8 Detalle del cumplimiento de las obligaciones establecidas en la cláusula cuarta del convenio

Se deja constancia de que se han cumplido todas las obligaciones establecidas en la cláusula cuarta del convenio, atendiendo con la debida diligencia los requerimientos del SENA y de la interventoría, así como incorporando en los procedimientos de gestión las prácticas señaladas en el presente documento.

El CONVINIENTE deberá desarrollar todas las actividades requeridas para la ejecución del proyecto aprobado, en los términos y condiciones allí establecidas, cumpliendo entre otras las siguientes obligaciones:

CUMPLIDA: 1. Constituir y cargar en el SECOP II, dentro los cuatro (4) días siguientes al perfeccionamiento del convenio, la garantía única de cumplimiento en los amparos descritos en el presente pliego, para el cumplimiento de los requisitos de ejecución.

CUMPLIDA: 2. El conviniente deberá dar aplicación y cumplir con todos los términos y procedimientos de ejecución del convenio establecidos en el Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 3. Solicitar a la interventoría, la activación o aprobación del Director de Proyecto en los términos establecidos en el numeral 2.2 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 4. El Director de Proyecto deberá cumplir, con las responsabilidades señaladas en el numeral 2.2 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 5. Diligenciar el cronograma de ejecución de las acciones de formación aprobadas en el aplicativo suministrado por el SENA, en las fechas y términos establecidos en el numeral 2.3 del Anexo No.12. PARÁGRAFO: El Conviniente no podrá iniciar o continuar con la ejecución académica si no cuenta con el respectivo aval de aprobación por parte de la interventoría, so pena del no reconocimiento de la(s) acción(es) de formación.

CUMPLIDA: 6. El Conviniente deberá solicitar a la interventoría, la activación o aprobación de los capacitadores que estime pertinentes, en los términos establecidos en el numeral 2.4 del Anexo No. 12. PARÁGRAFO: El Conviniente no podrá iniciar o continuar con la ejecución de la respectiva unidad temática si no cuenta con el aval de aprobación por parte de la interventoría, del correspondiente capacitador.

CUMPLIDA: 7. Realizar las contrataciones necesarias para la ejecución de las acciones de formación contempladas en el proyecto, a cuenta y riesgo del CONVINIENTE; por tal motivo el SENA queda libre de cualquier daño o perjuicio originado en reclamaciones de terceros, que se deriven de sus actuaciones o de las de sus subcontratistas, dependientes y personal vinculado.

CUMPLIDA: 8. Invertir los recursos aportados por el SENA exclusivamente en la ejecución del convenio, conforme al presupuesto aprobado por la Entidad.

CUMPLIDA: 9. Realizar el aporte en dinero y en especie en las condiciones establecidas en el convenio, en la forma, proporción y términos incluidos en el proyecto aprobado.

CUMPLIDA: 10. Para el manejo de los recursos aportados por el SENA y los de contrapartida, el CONVINIENTE deberá adoptar un sistema de contabilidad separada para administrar los mismos, llevar libros y levantar los informes financieros y contables que entregará a la interventoría cuando ésta lo considere, en los períodos y formatos establecidos para tal fin. PARÁGRAFO: De ninguna manera estos recursos pueden estar sujetos a las políticas internas de pago del Conviniente y/o proveedores.

CUMPLIDA: 11. Realizar la divulgación al inicio de cada acción de formación a los trabajadores beneficiarios, en cuanto a participación del SENA, aporte de cofinanciación y gratuidad de la formación, conforme al numeral 1.8 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 12. Cumplir con las actividades establecidas en el proyecto aprobado, en los términos y plazos allí previstos y mantener informada a la interventoría del convenio sobre el desarrollo del objeto del mismo, para lo cual entregará informes en los formatos de seguimiento del convenio suministrados por el SENA y la interventoría, con información veraz, completa y verificable sobre cada uno de los datos que allí se soliciten, en los tiempos de entrega establecidos para cada uno de éstos.

CUMPLIDA: 13. Ejercer control sobre las metas de cada acción de formación, aplicando mecanismos de autocontrol indicados en el proyecto y tomar correctivos que aseguren su cumplimiento.

CUMPLIDA: 14. Aplicar la encuesta de satisfacción dispuesta por el SENA en los términos señalados en el numeral 2.10 del Anexo No. 12. PARÁGRAFO: La encuesta de satisfacción de que trata este numeral deberá ser aplicada a la población perteneciente a la Tránsito de Conocimiento y Tecnología al SENA, conforme a lo señalado en el numeral 2.5 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 15. Utilizar y diligenciar los formatos y aplicativos dispuestos por el SENA, bajo los lineamientos y términos señalados en el numeral 2.13 del Anexo No. 12 con información veraz, completa y verificable sobre cada uno de los datos que allí se soliciten.

CUMPLIDA: 16. Efectuar durante la ejecución del convenio la transferencia de conocimiento y tecnología al SENA, correspondiente mínimo al cinco por ciento (5%) y hasta el diez por ciento (10%) del total de los beneficiarios del proyecto, previa concertación con la Entidad, de conformidad con lo establecido en el pliego de la convocatoria, sus anexos y en el proyecto aprobado. Para ello deberá cumplir con los términos y lineamientos señalados en el numeral 2.5 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 17. Dar cumplimiento a lo establecido en la resolución vigente -Manual de Identidad Corporativa del SENA, para la elaboración del material de promoción y divulgación, acorde con las piezas gráficas suministradas por la Entidad.

CUMPLIDA: 18. Cumplir con las obligaciones establecidas en el Acuerdo SENA No. 0007 de 2021, el pliego de condiciones, sus anexos, adendas y la Resolución de Rubros Financiables vigencia 2024 que expida el SENA, en cuanto a los rubros financiables y sus tarifas, de acuerdo con las calidades y cantidades plasmadas en el proyecto aprobado por el SENA; incluirán los impuestos, tasas, contribuciones y gravámenes que se causen por la adquisición de bienes y servicios necesarios para la ejecución del proyecto, incluido el gravamen a los movimientos financieros de cada uno de ellos, a cargo de la fuente de recursos con que se financie el gasto o adquisición que se realice.

CUMPLIDA: 19. Dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la finalización de cada grupo por acción de formación, se deberá acreditar la realización de la formación en los términos y lineamientos establecidos en el numeral 2.14 (Ejecución Académica) del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 20. Informar a los trabajadores beneficiarios de la formación y a los beneficiarios de la transferencia de conocimiento y tecnología al SENA, sobre el acceso a los certificados de asistencia en las acciones de formación.

CUMPLIDA: 21. Asegurar las condiciones de los ambientes de aprendizaje conforme lo dispuesto en el numeral 2.8 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 22. Cumplir con sus obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral, Parafiscales (Cajas de Compensación Familiar, SENA e ICBF) y Contrato de Aprendizaje, cuando haya lugar a ello.

CUMPLIDA: 23. Tanto el Conveniente como la interventoría deberán mantener en sus archivos por el término de cinco (5) años y conforme a la tabla de retención documental proporcionada por el SENA, todos los soportes de ejecución académica y financiera de acuerdo con el desarrollo de las actividades de formación, el material de formación, y en general toda la documentación asociada a la ejecución del convenio.

CUMPLIDA: 24. Entregar al beneficiario el material de formación en los términos, plazos y lineamientos establecidos en el numeral 2.7 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 25. Ejecutar el presupuesto en un 100% de los recursos financieros (Aporte SENA y de contrapartida).

CUMPLIDA: 26. El Conveniente deberá cumplir con los términos y lineamientos señalados en numeral 2.14.6 del Anexo No. 12, respecto deserción.

CUMPLIDA: 27. El Conveniente a través del director de proyecto debe atender las órdenes, recomendaciones y requerimientos que el SENA y la interventoría le formulen durante la vigencia del convenio, recibir las visitas y asistir a las reuniones y eventos que se convoquen, y suministrar la documentación e información que se requiera, para soportar el cumplimiento de las obligaciones convenidas. PARÁGRAFO: El Conveniente es exclusivamente responsable por la documentación académica y financiera del proyecto y convenio suscrito, por lo que el SENA y la interventoría no se comunicarán con terceros o proveedores.

CUMPLIDA: 28. El Conveniente entregará a la interventoría con copia al SENA un informe final en los términos y de conformidad con los lineamientos señalados en el numeral 2.21 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 29. El Conveniente deberá solicitar al SENA asesoría y la aprobación de la aplicación de los elementos básicos de imagen institucional en (cartillas, backing digital, plantilla de presentación en power point y certificados, entre otros) conforme lo establecido en el numeral 2.6 del Anexo No. 12 y cumplir con los lineamientos allí señalados.

CUMPLIDA: 30. Cumplir las obligaciones que le atribuye el convenio en relación con el trámite de liquidación.

CUMPLIDA: 31. Reintegrar dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes al vencimiento de cada trimestre cuando a ello hubiere lugar, a través del servicio “pagos en línea” ofrecido por el portal www.sena.edu.co, al cual se accede en el link que lleva el mismo nombre, los rendimientos financieros generados por los recursos entregados por la Entidad en calidad de aporte. Para el efecto el CONVINIENTE presentará a la Interventoría los soportes de las consignaciones o transferencias electrónicas realizadas, así como los extractos bancarios del trimestre.

CUMPLIDA: 32. Reintegrar las sumas de dinero a que haya lugar, cuando en el balance final de ejecución del convenio que efectúe la Interventoría se conceptúe que existió ejecución financiera o académica parcial o que no se ejecutaron los recursos aportados por el SENA dentro de los parámetros establecidos en el proyecto aprobado. Este reintegro se hará dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la emisión del concepto de liquidación del convenio, junto con los rendimientos financieros generados por los mismos, así no reposen en la cuenta rentable abierta para el efecto, caso en el cual el CONVINIENTE deberá tasar dichos rendimientos, con fundamento en la certificación sobre la tasa de rendimientos financieros, expedida por la entidad financiera, en caso de no pago en el tiempo establecido se aplicarán intereses por mora con la tasa de usura vigente establecida por el Banco de la República de Colombia. Este reintegro lo hará el CONVINIENTE a través del servicio “pagos en línea” ofrecido por el portal www.sena.edu.co, al cual se accede en el link que lleva el mismo nombre.

CUMPLIDA: 33. Garantizar el diligenciamiento por parte de los capacitadores titulares y suplentes, persona(s) natural(es) o capacitador(es) contratado(s) por persona jurídica, y a los trabajadores beneficiarios, el formato suministrado por el SENA para el tratamiento de datos y hábeas data.

CUMPLIDA: 34. Adelantar un evento de divulgación masiva ya sea para el lanzamiento de su proyecto aprobado (antes de iniciar la primera acción de formación), o durante la

ejecución académica (ceremonia de certificación de beneficiarios), con invitación y participación del SENA, en los términos del numeral 2.6.2.1 del Anexo No. 12.
PARÁGRAFO: En ningún caso el evento se realizará con presupuesto del proyecto.

CUMPLIDA: 35. El Conveniente no realizará cobro alguno a los trabajadores beneficiarios de la formación, pues todos los procesos de formación del SENA son GRATUITOS e INCLUYENTES. En caso de encontrar evidencia de cobro alguno, se procederá a dar inicio al trámite de presunto incumplimiento del convenio.

CUMPLIDA: 36. El conveniente dentro de los treinta (30) días calendario siguientes al cumplimiento de los requisitos de ejecución, deberá inscribirse en alguna Mesa Sectorial del SENA, en caso de no ser partícipe previamente.

CUMPLIDA: 37. El conveniente para la entrega del informe final establecida en el Anexo No. 12, deberá encontrarse a paz y salvo por todo concepto respecto salarios, honorarios, etc, con los capacitadores y proveedores de formación (personas naturales o jurídicas) que hayan sido parte del proyecto ejecutado.

CUMPLIDA: 38. El conveniente deberá entregar a la Interventoría una carpeta digital en los términos y conforme los lineamientos señalados en el numeral 2.22 del Anexo No. 12.

CUMPLIDA: 39. Las partes del convenio aplicarán las disposiciones normativas de Seguridad y Salud en el Trabajo, (Ley 1762 de 2012, el Decreto 1072 de 2015 Libro 2, Parte 2, Título 4, Capítulo 6 artículo 2.2.4.6.15 y 2.2.4.6.23, y Resoluciones 2400 de 1979; Modificada en lo pertinente por la Resolución 3673 de 2008 y 312 de 2019, y/o aquellas que apliquen según corresponda a las actividades convencionales y la zona geográfica donde se ejecutarán. También deberá darse aplicación a las disposiciones normativas que permitan minimizar los riesgos ambientales y energéticos en la ejecución del convenio.

CUMPLIDA: 40. Entregar los soportes de pago del segundo y tercer desembolso a la interventoría y/o al SENA a los 15 días calendario siguientes al pago realizado por el SENA por concepto de tercer desembolso.

CUMPLIDA: 41. En caso de ser entidad pública y de ser el caso, deberá allegar el modelo de la minuta del contrato de fiducia dentro de los diez (10) días hábiles posteriores al cumplimiento de los requisitos de ejecución del convenio especial de cooperación para la aprobación y/o observaciones del SENA.

CUMPLIDA: 42. Las demás obligaciones que estén contenidas en la constitución, la ley o los reglamentos, en el pliego de convocatoria que dio origen al convenio, en la propuesta presentada por el CONVINIENTE, o las que se deriven de su naturaleza.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Puntos Destacados del proyecto

Desempeño Sobresaliente:

"Neuroventas consultivas, descifrando al cliente" tuvo el mayor cumplimiento con un **141%**, superando ampliamente la meta (180) con 254 certificados.

"Inteligencia artificial para impulsar la estrategia de negocio" (138%) y **"Optimización tecnológica de operaciones comerciales en una empresa"** (135%) también destacaron por superar ampliamente sus metas.

Áreas con Mayor Demanda:

"Liderazgo consciente" y "Gestión del cliente en el mundo digital" fueron los cursos con más inscritos (652 y 657 respectivamente), lo que sugiere un alto interés en estas temáticas. Sin embargo, a pesar del interés las personas beneficiarios encontraron dificultadas al terminar el curso por variables como la metodología de formulación donde impera el trabajo autónomo, las fechas en las cuales se estaban ejecutando las acciones de formación (diciembre y enero), factores laborales, entre otros.

Única Meta No Alcanzada:

"Agilismo y gestión flexible y adaptativa de equipo de trabajo" tuvo un cumplimiento del **99%** (meta: 250, certificados: 248), lo que representa una diferencia mínima.

El proyecto ha sido evaluado positivamente en todos sus aspectos, destacando especialmente la **calidad educativa**, la **relevancia de los contenidos**, y el **nivel de satisfacción de los beneficiarios**. Las evaluaciones realizadas indicaron un alto grado de satisfacción con las acciones de formación, así como un impacto significativo en el desarrollo profesional de los beneficiarios.

5.2 Desafíos y Oportunidades de Mejora

Aunque el proyecto ha logrado alcanzar muchos de sus objetivos, se identificaron algunos desafíos:

- **Fechas de ejecución retadoras:** debido a los retrasos en la adjudicación de los contratos y con fechas de inicio en temporadas donde las empresas se encontraban ejecutando actividades clave para el core del negocio como prospectiva, planeación estratégica, cierre financiero, entre otros, conllevaron a una baja participación de los beneficiarios proyectados, causando una baja ejecución y un sobredimensionamiento de nuevos beneficiarios.
- **Acceso a la formación en áreas rurales:** La distancia y la conectividad a Internet en algunas regiones dificultaron la participación de ciertos grupos de trabajadores.
- **Adaptación a nuevas tecnologías:** Algunos beneficiarios enfrentaron dificultades con las plataformas virtuales, lo que ralentizó su proceso de aprendizaje.

Estos desafíos abren oportunidades de mejora para futuros proyectos, como el fortalecimiento de la infraestructura digital y la ampliación de la cobertura en zonas rurales.

5.3 Conclusiones

El **Proyecto de Formación Continua Especializada 2024** ha sido exitoso, alcanzando los objetivos propuestos y generando un impacto positivo en la formación de trabajadores colombianos. El compromiso de las instituciones involucradas, el SENA y la Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana AHK Colombia, ha sido fundamental para el desarrollo de este proyecto, el cual sienta las bases para futuras colaboraciones en pro de la competitividad laboral de las empresas del gremio.

5.4 Recomendaciones

Para continuar con el éxito de este proyecto, se recomienda:

1. **Expandir la oferta de formación en sectores emergentes** y tecnologías avanzadas, alineadas con las necesidades del mercado global.
2. **Mantener el enfoque en la formación práctica**, asegurando que los contenidos sean siempre aplicables a situaciones reales en el lugar de trabajo.

Anexos

- Excel en formato SENA del indicador de incremento del conocimiento – diligenciado y completo.
- Excel en formato SENA de la medición de los indicadores de impacto
- Excel en formato SENA de los indicadores de resultado del proyecto
- Los informes que se deben generar para las acciones de formación modelo de aprendizaje (Bootcamp, Maximizando tu proceso, Puesto de trabajo real)
- Reporte final en el formato Excel del SENA de empresas reales beneficiarias, formato F7
- Informe final de ejecución de recursos, formato F6.1 y F6.2