Informe Final Convenio SENA-ACOLAP

Elaborado por: María Camila Quintero
directora de convenio 6819157

Convenio: CO1.PCCNTR.6819157

Conviniente: ASOCIACION COLOMBIANA DE ATRACCIONES Y PARQUES DE DIVERSIONES -ACOLAP-

NIT: 900.041.497-7

Fecha de inicio del convenio: 8 de octubre de 2024

Fecha de finalización del convenio: 10 diciembre de 2024

Fecha de presentación del informe: 13 de diciembre de 2024

Tabla de contenido

RESUMEN DE LA EJECUCIÓN ACADÉMICA DEL PROYECTO APROBADO:..... 2

DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA 3

NÚMERO DE BENEFICIARIOS FORMADOS Y CERTIFICADOS POR ACCIÓN DE FORMACIÓN 12

ACCIONES DE FORMACIÓN EJECUTADAS 13

ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS 13

LUGARES DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO..... 15

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS POR CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN EJECUTADA A TRAVÉS DE CURSOS Y DIPLOMADOS Y/O MAXIMIZANDO TU PROCESO Y AVANCE DE RESULTADOS Y ANÁLISIS DE INDICADORES DE IMPACTO 16

ANÁLISIS DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE PROYECTADOS VS. ALCANZADOS 27

NÚMERO DE MODIFICACIONES SOLICITADAS Y APROBADAS 27

EVIDENCIAS DEL USO DE LA IMAGEN CORPORATIVA 27

REPORTE DEL DESARROLLO DE LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA 33

RESUMEN DE LA EJECUCIÓN FINANCIERA QUE INCLUYA PRESUPUESTO APROBADO VS. PRESUPUESTO EJECUTADO 35

RENDIMIENTOS FINANCIEROS GENERADOS 36

CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES ESTABLECIDAS EN EL CONVENIO, Y TODOS AQUELLOS ASPECTOS QUE LE SOLICITE LA ENTIDAD Y/O LA INTERVENTORÍA. 38

Ilustración 1. Rangos de edad AF1 5
Ilustración 2. Cobertura geográfica AF1 5
Ilustración 3. Distribución socio-económica AF1 6
Ilustración 4. Distribución por género en las AF presenciales 10
Ilustración 5. Distribución de edad en la población presencial 10
Ilustración 6. Cobertura geográfica en la presencialidad 11
Ilustración 7. Composición socio económica AF presenciales 12

Tabla 1. Número de beneficiarios por grupo AF1 3
Tabla 2. Composición por género de las personas beneficiarias 4
Tabla 3 Caracterización poblacional AF1 6
Tabla 4. No de beneficiarios por AF presencial 7
Tabla 5. Caracterización de la población beneficiaria 11

Resumen de la ejecución académica del proyecto aprobado:

AF No. Acción de Formación	Modalidad de formación	Evento de aprendizaje	Grupos	Horas x grupo	No. de beneficiarios
Aplicación de herramientas para la gestión competitiva de parques de diversiones y atracciones	Virtual	Diplomado	20	40	800
Optimización de experiencias: potenciando habilidades y competencias para enriquecer el servicio y atención al cliente en la industria de parques de diversiones y atracciones.	Presencial	Seminario	2	16	40
ADN: Reforzando el proceso de selección en parques de diversiones.	Presencial	Maximizando tu proceso	1	24	10
Desarrollo de un modelo colaborativo de abastecimiento de productos agrícolas para la elaboración de alimentos y bebidas	Presencial	Taller	1	8	20

Gestión estratégica de comunicaciones en tiempo de crisis: preparándote para enfrentar desafíos	Presencial	Seminario	1	16	20
Innova3tion as company value booster	Presencial	Curso	1	N.A.	1

Descripción de la experiencia

- Beneficiarios

Las acciones de formación impartidas tuvieron una participación de 984 personas, superando la meta esperada de 891. Las cuales fueron compuesta de la siguiente manera:

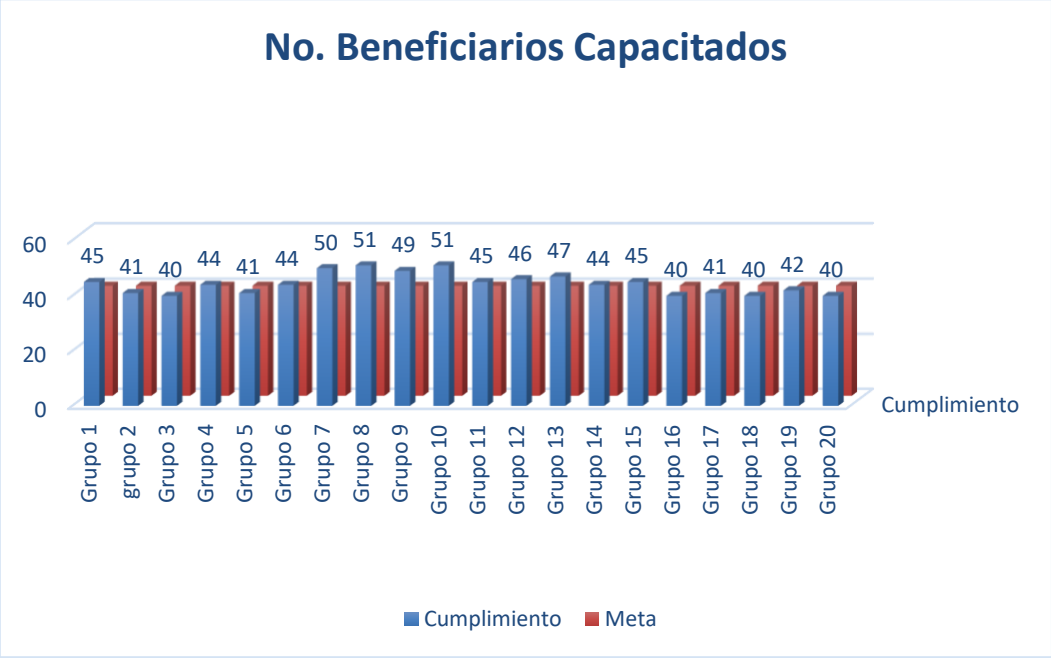
Acción de Formación	Número de beneficiarios esperados	Número de beneficiarios capacitados
1	800	886
2	40	45
3	10	10
4	20	20
5	20	23
6	1	1

- Virtuales

En la **AF1. Aplicación de herramientas para la gestión competitiva de parques de diversiones y atracciones del Diplomado en modalidad virtual,** impartida por CORPOEMPRESARIAL contó con la participación de 886, superando en un 11% la meta esperada. Las personas fueron contactadas por medio del personal encargado del talento humano de las 112 empresas afiliadas a ACOLAP, además del envió masivo a la base de datos de las personas empleadas de estas empresas y voz a voz de nuestros beneficiarios, superando como se ve en la siguiente gráfica la participación esperada.

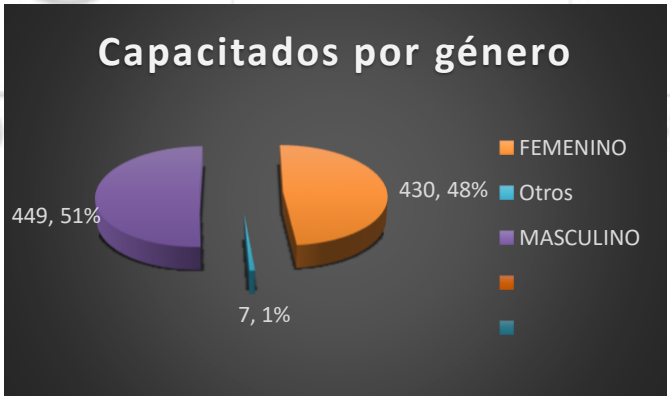
Tabla 1. Número de beneficiarios por grupo AF1

Asociación Colombiana de Atracciones y Parques de diversiones



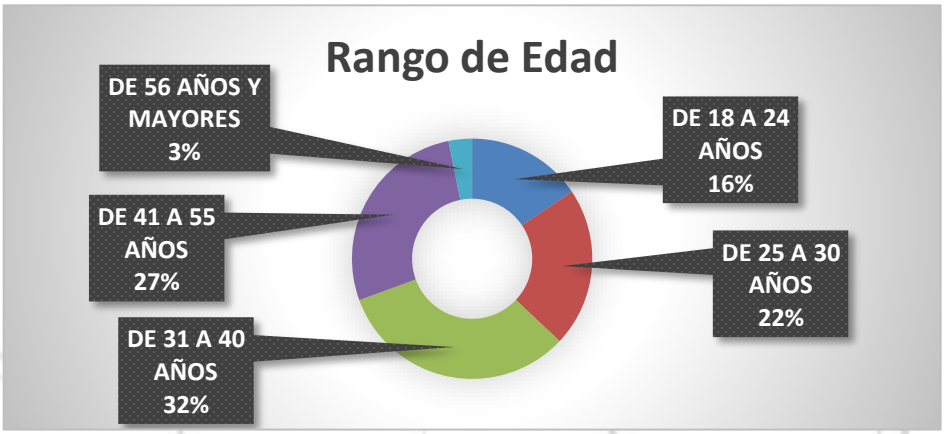
Cabe resaltar que la distribución de género de las Acción de formación fue de un 51% de personas identificadas como masculinas, quienes a su vez muestran la realidad del sector donde mayoritariamente son hombres. En cuanto a las personas identitariamente se reconocen como femeninas fue de un 48% y es de resaltar que en el marco de la formación fueron más participativas, más constantes en el desarrollo de sus actividades lo que impulsa a generar Estrategias para aumentar su participación. Por último, un 1% fueron personas no reconocidas como masculinas o femeninas.

Tabla 2. Composición por género de las personas beneficiarias



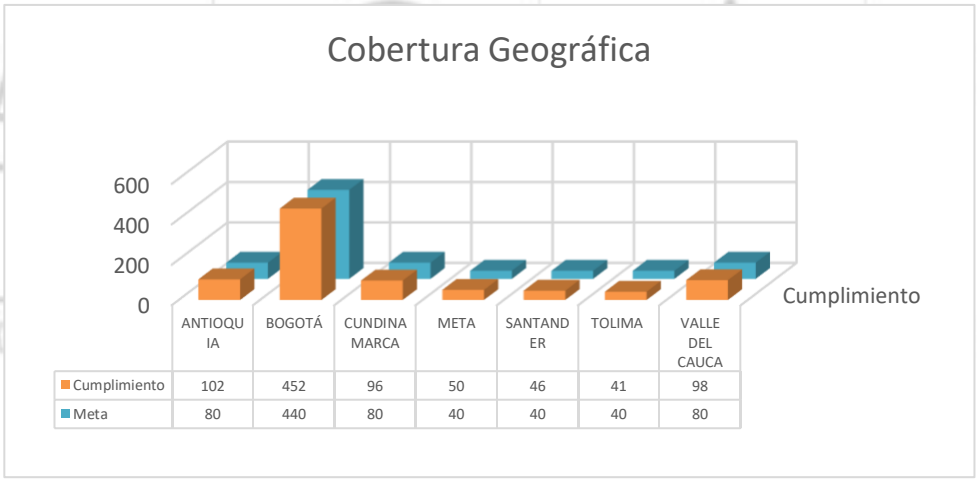
En términos de edad la participación más masiva se dio de los 31 a 40 años con un 32% del global de las personas participantes, relacionado a la edad de maduración formativa del personal del sector de parques y atracciones. A pesar de ser un sector reconocido y/o con el reto de ser fuente de primer empleo en las personas jóvenes, fue muy baja la participación de las personas jóvenes.

Ilustración 1. Rangos de edad AF1



La propuesta contó con unas apuestas claras de cobertura geográfica a las cuales orientar la formación:

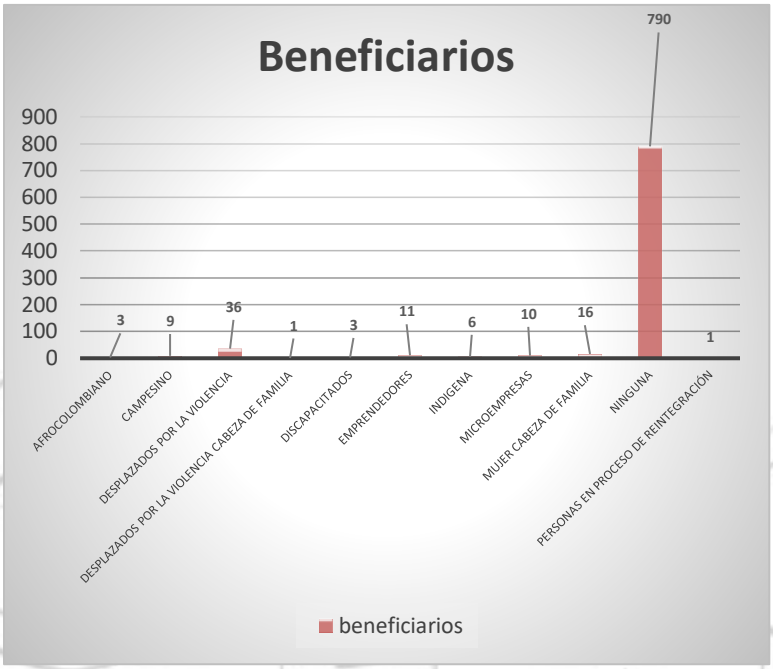
Ilustración 2. Cobertura geográfica AF1



La cobertura geográfica se desarrollo gracias a los enlaces de cada territorio tanto de las cajas de compensación, como de los parques de atracciones, diversiones y acuáticos de cada región. Cabe resaltar que varias personas quisieron participar en la formación y por esta

destinación especifica no se pudieron formar, lo que genera un mal estar en las empresas agremiadas.

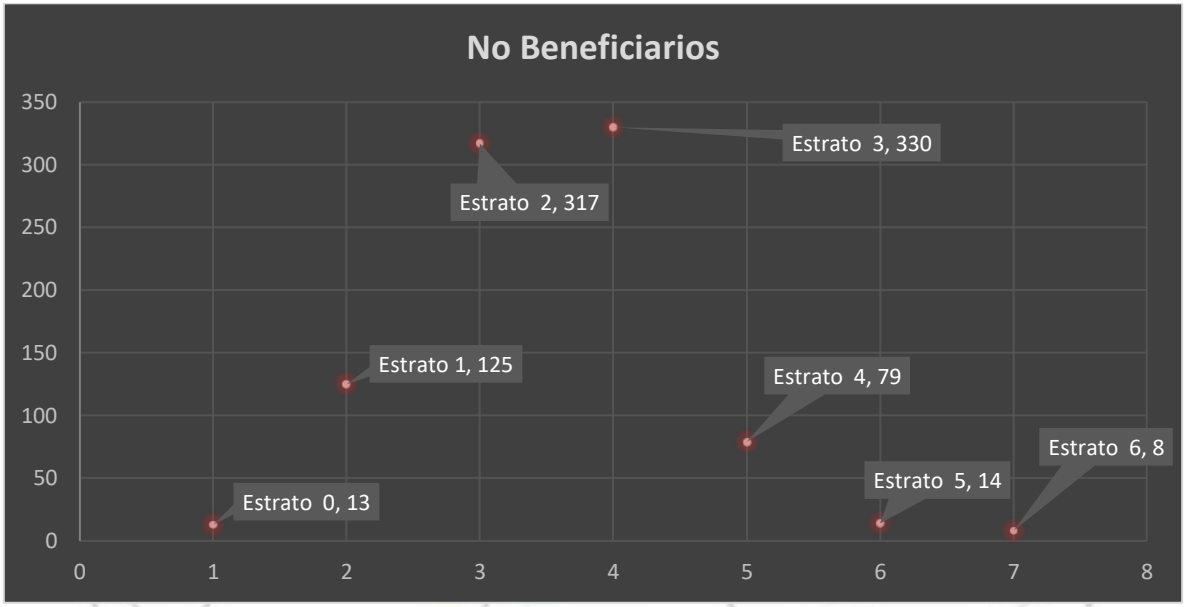
Tabla 3 Caracterización poblacional AF1



La participación en su mayoría no cuenta con caracterización especial, seguida por 36 personas victimas del conflicto social y armado a causa del desplazamiento, lo cual es la muestra de la realidad social a una escala micro que somos un país atravesado por la violencia histórica a causa de la violencia interna. La siguiente cifra también nos muestra como somos un país de mujeres solas con 16 mujeres proveedoras y principales responsables a cargo del sostenimiento de la vida familiar.

Ilustración 3. Distribución socio-económica AF1

Asociación Colombiana de Atracciones y Parques de diversiones

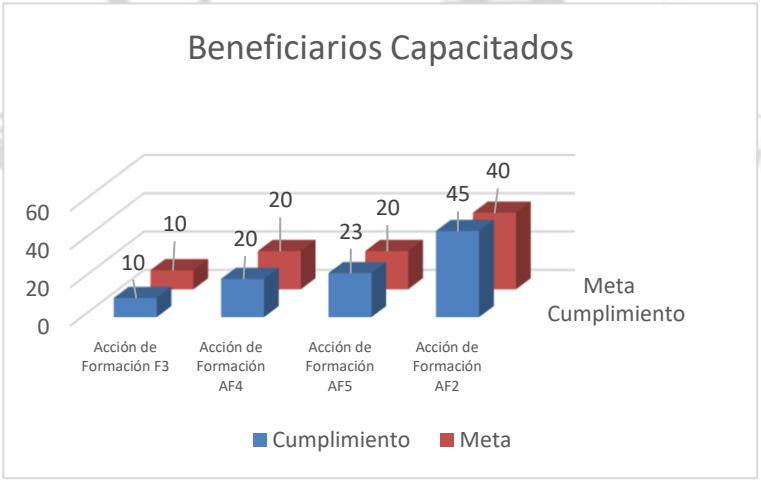


La distribución socio económica en la población beneficiaria fue mayoritariamente de clase media ubicada en el estrato 3, con 330 participantes. Otras 317 personas viven en sectores categorizados como estrato 2, seguido por 125 personas ubicadas en zonas estrato 1. También hay 13 personas estrato 0 las cuales son de la AF4 rural quienes al pertenecer a zona rural no están estratificadas.

- Presencial

Las acciones de formación presenciales AF2, AF3, AF4, AF5 y AF6, tuvieron una participación de 98 personas sobre una meta esperada de 91. Las cuales a su vez lograron a su vez, visibilizar de nuevo posterior a la pandemia la presencia de ACOLAP en territorio, lo cual se ve en la siguiente gráfica:

Tabla 4. No de beneficiarios por AF presencial



La acción de Formación 2. Optimización de experiencias: potenciando habilidades y competencias para enriquecer el servicio y atención al cliente en la industria de parques de diversiones y atracciones modalidad seminario, impartida por CORPOEMPRESARIAL tuvo una recepción muy positiva a las personas beneficiarias ya que el perfil internacional de la docente llamo a perfilar por parte de los responsables de talento humano de las empresas de la población potencialmente replicadora de los conocimientos apropiados.

La formación permitió contar con acciones replica de la formación al interior de cajas de compensación como Cafam, Colsubsidio, compensar, parques de diversiones como multi parque, Salitre mágico, Mundo aventura o Panaca, como se cuenta en registros privados de la dirección del proyecto y la docente.



Archivo privado, AF2. G2, Melgar-Tolima
(23 de oct 2024)

La acción de Formación 3. ADN: Reforzando el proceso de selección en parques de diversiones en modalidad Maximizando tu proceso, impartida por CORPOEMPRESARIAL en el parque de diversiones Mundo Aventura fue una de las experiencias a resaltar porque:

1. Calidad de la formación, la cual fue desarrollada con un perfilamiento a profundidad de los procesos gracias a la metodología ágil SCRUM que fijo metas concretas para la estructura metodológica de la formación.
2. Perfilamiento por medio de la empresa capacitadora de docentes del más alto nivel de formación, experiencia y especialización en nuevas IA.
3. Construcción de herramientas especializadas y únicas para la formación.
4. Diseño del trabajo con implementación *in-situo,* desarrollando en el último día entrevistas reales donde se implementaba la IA y preceptos apropiados en la formación.



Archivo privado, AF3, Mundo aventura
(19 de nov 2024)

La AF4. Desarrollo de un modelo colaborativo de abastecimiento de productos agrícolas para la elaboración de alimentos y bebidas, modalidad taller, impartida por CORPOEMPRESARIAL fue desarrollado en la población de Icononzo-Tolima, municipio cercano a la zona de cajas de compensación donde se pueden proyectar como proveedores de las mismas. Resultado de la formación se proyectaron fichas técnicas de los productos para ser posibles proveedores de las cajas generando una estructura de circuitos cortos.



Archivo privado, AF4. Icononzo-Tolima
(26 de oct 2024)

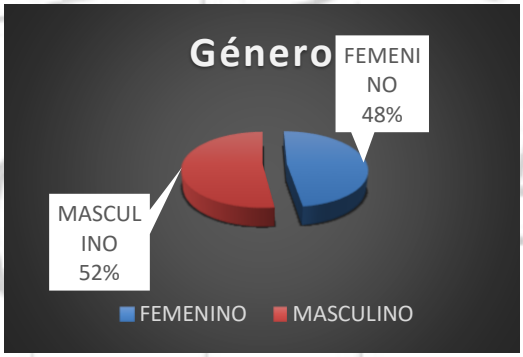
La AF5. Gestión estratégica de comunicaciones en tiempo de crisis: preparándote para enfrentar desafíos, modalidad Seminario impartida por el CESA, la cual fue orientada miembros de la junta directiva de ACOLAP siendo perfil de Alta gerencia, quienes de manera activa apropiaron los contenidos temáticos y han venido ideando Estrategías para la difusión del conocimiento.



Archivo privado, AF5. Bogotá
(6 de nov 2024)

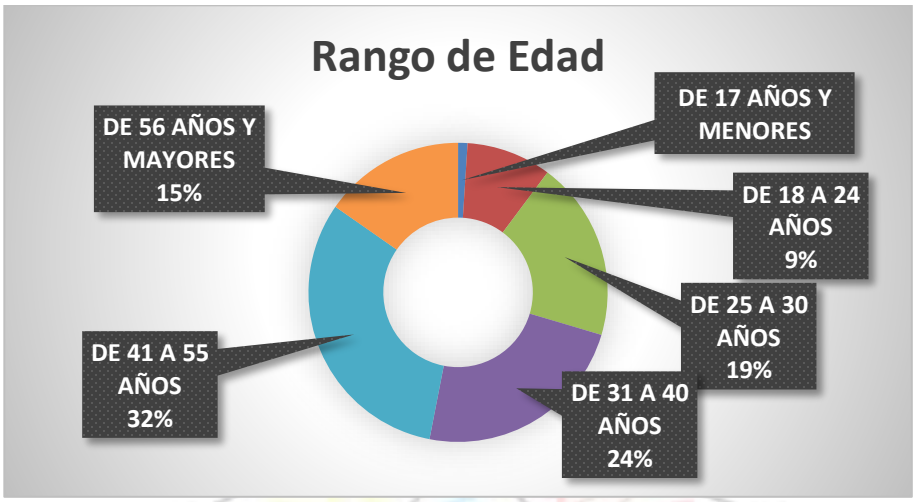
En términos de variables demográficas en la prespecialidad, se logró identificar que en cuanto a identidad de género no se reconocen como personas con diversidades de género o sexuales, y continúa predominando un 52% de personas identificadas como masculinas y 48% de personas reconocidas como femeninas.

Ilustración 4. Distribución por género en las AF presenciales



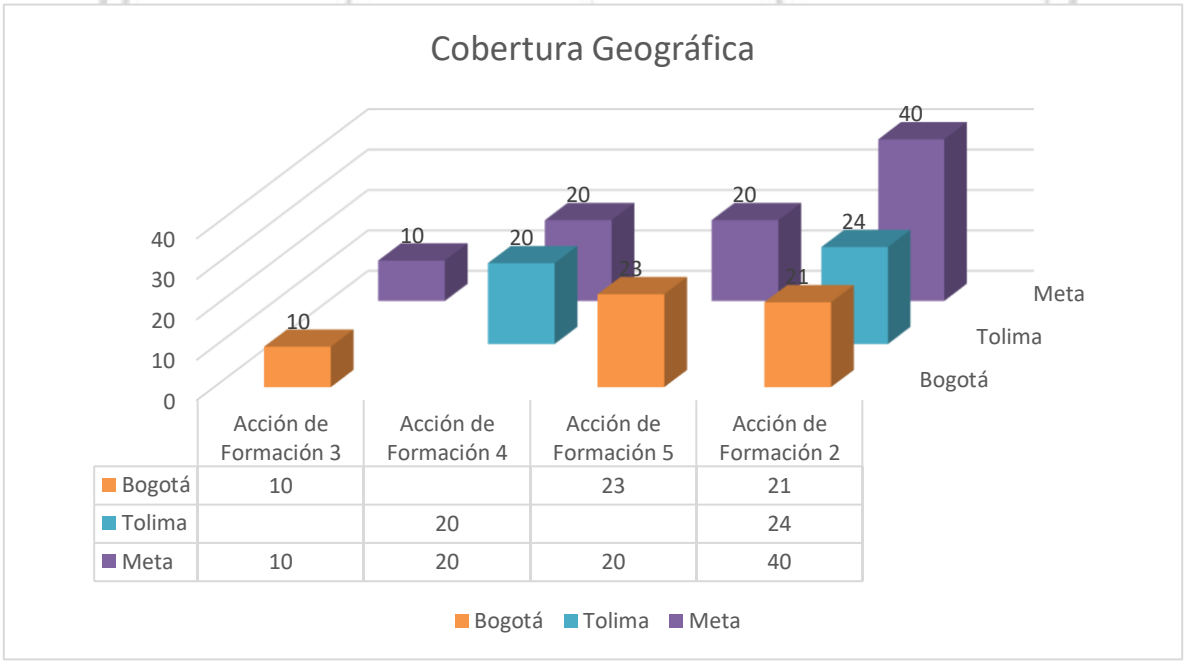
En cuanto a la distribución por edad se logró identificar un salto en la edad de la participación mayoritaria a la de 41 a 55 años, careciendo de participación en el primer rango de edad de 18 a 24 años lo que nos alienta a construir técnicas que inviten a la población joven a ver la importancia de la formación para el fortalecimiento de conocimiento y competencias laborales.

Ilustración 5. Distribución de edad en la población presencial



En cuanto a la cobertura geográfica se cumple con lo proyectado en la propuesta inicial al desarrollarla conforme a lo planteado y a su vez se sobrepasa las metas planteadas.

Ilustración 6. Cobertura geográfica en la presencialidad



	Acción de Formación 3	Acción de Formación 4	Acción de Formación 5	Acción de Formación 2
Bogotá	10		23	21
Tolima		20		24
Meta	10	20	20	40

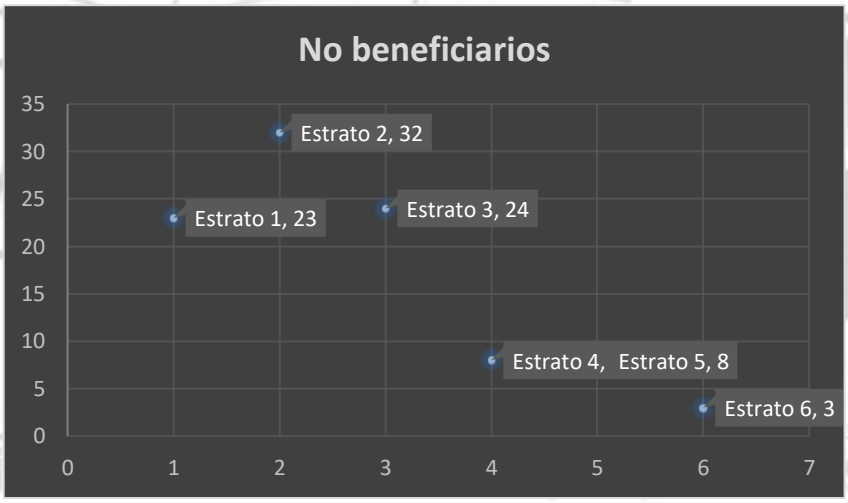
La población beneficiaria se caracterizo por en su mayoría no contar con características diferenciadoras más que las personas victimas del conflicto social y armado liderado por las personas participantes en la acción de formación rural AF4.

Tabla 5. Caracterización de la población beneficiaria



Por último en cuanto a la distribución socioeconómica la mayoría de la población se concentra en el estrato 2, con 32 participantes, seguido por el estrato 3 con 24 personas beneficiarias y por último se resalta 23 personas habitan en el estrato 1.

Ilustración 7. Composición socio económica AF presenciales



Número de beneficiarios formados y certificados por acción de formación

El número total de los beneficiarios contaron con las condiciones de certificación.

Acción de Formación	Número de beneficiarios Formados	Número de beneficiarios certificados
1	886	886
2	45	45
3	10	10
4	20	20
5	23	23
6	1	1

Acciones de formación ejecutadas

No. Acción de Formación	Acciones de formación ejecutadas
1	1
2	1
3	1
4	1
5	1
6	1
TOTAL	6

Análisis del cumplimiento de objetivos

- **Objetivo del proyecto:**

Fortalecer las capacidades de los trabajadores del sector de parques de diversiones y atracciones; mediante un proceso de formación cuidadosamente diseñado y especializado a la medida del sector; que contribuyan a mejorar la gestión integral de diversos componentes que hacen parte de la operación cotidiana al servicio del funcionamiento de los Parques; logrando evolucionar aspectos claves dentro del modelo de negocio, maximizando la eficiencia de los procesos y recursos y propiciando un escenario apropiado para establecer una relación más cercana con el mercado que concluya en el aumento de la productividad y competitividad de las empresas y del sector.

Análisis Expost: Por medio de la formación se logró fortalecer las capacidades de las personas trabajadoras del sector, gracias a la precisión en la formulación de los contenidos temáticos, logrando la proyección de la mejora en la operación, maximizando la eficiencia de procesos y recursos de la productividad y competitividad de las empresas del sector.

AF1. Generar un proceso de apropiación de conocimiento que contribuya a desarrollar e implementar en el corto plazo, un conjunto integral de herramientas para gestionar los diferentes

procesos y operaciones que se llevan a cabo dentro de los parques de diversiones y atracciones y que abarcan múltiples aspectos clave para garantizar la excelencia en todas las áreas.

Análisis Expost: En el marco de la AF1 se logró generar procesos de apropiación que contribuyeron a desarrollar e implementar a cortos plazo por medio de la formación integral de herramientas para gestionar los diferentes procesos y operaciones que se llevan dentro de las empresas del sector de atracciones y parques de diversiones que buscaba la excelencia en todas sus áreas por medio de docentes que desde la práctica cotidiana han aplicado lo impartido en la formación desde cada una de sus unidades temáticas.

AF2. Fortalecer los conocimientos y competencias del talento humano responsables de apoyar con procesos de información y gestión al cliente en los parques de diversiones y atracciones para que comprendan y apropien el ejercicio de identificar cómo sus acciones cotidianas, realizadas con valoración y conocimiento de su trabajo, contribuyen a consolidar una cultura de servicio al cliente que es clave para que la experiencia de los visitantes a los parques de diversiones sea memorable y diferenciadora.

Análisis Expost: En los dos grupos beneficiarios de la acción de formación se logró evidenciar por medio de relatos que se fortalecieron los conocimientos y competencias del talento humano, gestión al cliente en los parques de diversiones y atracciones para que comprendieran y apropiaran en sus acciones cotidianas, realizadas con valoración y conocimiento de su trabajo, que contribuyó a consolidar una cultura de servicio al cliente que es clave para que la experiencia de los visitantes a los parques de diversiones sea memorable y diferenciadora.

Dejando una huella donde los ejercicios de la formación fueron replicados en las empresas que fueron representadas en los beneficiarios participantes.

AF3. Brindar capacitación a los profesionales de Talento humano y tecnología del Parque Mundo Aventura alrededor de la implementación de Inteligencia Artificial como soporte para la gestión de los procesos de selección del talento humano con el fin de mejorar la calidad de las contrataciones y asegurarse de que los empleados seleccionados no solo sean competentes en términos técnicos, sino también en términos de su ajuste cultural y su capacidad para contribuir al éxito general del parque.

Análisis Expost: Por medio de la acción de formación de Maximizando tu proceso en Mundo Aventura se desarrollo una capacitación a los profesionales del área de Talento humano y tecnología por medio de la IA, los cuales se implementaron en el marco de la formación con 10 personas aspirantes a la vinculación al parque de diversiones. Leyendo las condiciones actuales de las generaciones, de las dinámicas laborales actuales y las necesidades de Mundo Aventura.

AF4. Fortalecer los conocimientos y habilidades de campesinos para mejorar sus capacidades de abastecimiento de productos agrícolas des14tinados a la elaboración de alimentos y bebidas bajo un esquema de abastecimiento jalonado por el Sector de Entretenimiento y bienestar.

Análisis Expost: En el municipio de Icononzo-Tolima, se fortaleció los conocimientos y habilidades de campesinos productores de diversos cultivos para mejorar sus capacidades de abastecimiento de productos agrícolas para la elaboración de alimentos y bebidas bajo un esquema de abastecimiento por medio de futuras alianzas estratégicas.

AF5. Desarrollar las habilidades y competencias necesarias en la alta gerencia de la industria de Parques de Diversiones y Atracciones para liderar y gestionar crisis de manera afectiva, promoviendo la resiliencia organizacional.

Análisis Expost: En la acción de formación de Alta Gerencia se busco fomentar habilidades y competencias necesarias en la alta gerencia de la industria de Parques de Diversiones y Atracciones para potenciar las habilidades de liderazgo de las personas miembros de la Junta directiva y gestionar crisis de manera afectiva, promoviendo la resiliencia organizacional.

Lugares de ejecución del proyecto

Teniendo una cobertura geográfica de 8 departamentos: Antioquia, Bogotá, Cundinamarca, Meta, Santander, Tolima y Valle del Cauca.

Municipios priorizados: Melgar, Icononzo-Tolima; Bogotá D.C.



Elaboración propia

Análisis de los resultados obtenidos por cada acción de formación ejecutada a través de cursos y diplomados y/o maximizando tu proceso y avance de resultados y análisis de indicadores de impacto

AF1. Resultados - Impacto de la formación en la productividad y competitividad organizacional	
Planteados en la propuesta	**Posterior a la ejecución**
PRODUCTIVIDAD	
• Se fortalecen las habilidades de liderazgo y comunicación entre los supervisores y el personal, lo que ha mejorado la cohesión del equipo y la capacidad para trabajar en colaboración hacia metas comunes. Los empleados están más motivados, , comprometidos y empoderados para desempeñar sus funciones de manera óptima16, lo que se traduce en una mayor eficiencia en la ejecución de tareas diarias y en la resolución eficaz de problemas en tiempo real. • El uso de herramientas avanzadas de análisis de datos para comprender mejor el comportamiento y las preferencias de los clientes conduce a personalizar las estrategias de marketing y comunicación, lo que ha lleva a un aumento en la efectividad de las campañas y una mejora en el retorno de la inversión. • Asociado al diseño e implementación de programas personalizados que generen un mayor compromiso y satisfacción entre los clientes, soportados en el uso de herramientas y técnicas de seguimiento y análisis será posible observar el aumento en la retención de clientes, un incremento en las ventas repe16das y una mejora en la percepción de la marca por parte de los clientes.	○ Se fortalecieron las habilidades de liderazgo y comunicación entre los supervisores y el personal, lo que ha mejorado la cohesión del equipo y la capacidad para trabajar en colaboración hacia metas comunes. Los empleados están más motivados, comprometidos y empoderados para desempeñar sus funciones de manera óptima, lo que se traduce en una mayor eficiencia en la ejecución de tareas diarias y en la resolución eficaz de problemas en tiempo real. • Se fomento el uso de herramientas avanzadas de análisis de datos para comprender mejor el comportamiento y las preferencias de los clientes conduce a personalizar las estrategias de marketing y comunicación, lo que ha lleva a un aumento en la efectividad de las campañas y una mejora en el retorno de la inversión. • Se asociaron al diseño e implementación de programas personalizados que generen un mayor compromiso y satisfacción entre los clientes, soportados en el uso de herramientas y técnicas de seguimiento y análisis será posible observar el aumento en la retención de clientes, un incremento en las ventas repe16das y una mejora en la percepción de la marca por parte de los clientes.
COMPETITIVIDAD	
• Mejorar significativamente la eficiencia y la efectividad de las medidas de prevención y respuesta implementadas en el Parque de Diversiones. Esto garantía la seguridad de los visitantes y el personal del parque y contribuye a elevar los estándares de calidad y confiabilidad en el servicio, lo que se traduce en una mayor confianza por parte del público y una mejora en la reputación del sector. • La aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo, especialmente en lo que respecta a los indicadores clave para evaluar la gestión, el desempeño y el éxito en los parques, contribuye a mejorar la adopción de polí16cas orientadas a maximizar la eficiencia de las operaciones, la optimización de los recursos financieros, la implementación eficaz de estrategias de ventas y marketing, y una mayor satisfacción y fidelización de los clientes.	• Mejora significa16va de la eficiencia y la efectividad de las medidas de prevención y respuesta implementadas en el Parque de Diversiones. Esto garantizar la seguridad de los visitantes y el personal del parque y contribuye a elevar los estándares de calidad y confiabilidad en el servicio, lo que se traduce en una mayor confianza por parte del público y una mejora en la reputación del sector. • La aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo, especialmente en lo que respecta a los indicadores clave para evaluar la gestión, el desempeño y el éxito en los parques, contribuye a mejorar la adopción de polí16cas orientadas a maximizar la eficiencia de las operaciones, la optimización de los recursos financieros, la implementación eficaz de estrategias de ventas y marketing, y una mayor satisfacción y fidelización de los clientes.
Resultados - Impacto de la formación en el desempeño del trabajador y aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo	
•Identificar y Evaluar riesgos potenciales en diversas áreas opera16vas del parque, desde la seguridad de las atracciones hasta la gestión de multitudes y la respuesta a emergencias. • Tomar decisiones informadas y rápidas para mi16gar riesgos, garantizando la seguridad de los visitantes y contribuyendo al funcionamiento eficiente y sostenible del parque de diversiones. • Interpretar y utilizar los datos relevantes a nivel financiero para tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el éxito	•Se logró Identificar y Evaluar riesgos potenciales en diversas áreas opera16vas del parque, desde la seguridad de las atracciones hasta la gestión de multitudes y la respuesta a emergencias. • Se impulso el tomar decisiones informadas y rápidas para mi16gar riesgos, garantizando la seguridad de los visitantes y contribuyendo al funcionamiento eficiente y sostenible del parque de diversiones.

general del parque. • Los empleados comprenden los conceptos fundamentales de la planeación estratégica, incluyendo la visión, la misión, los objetivos17, las estrategias y las tácticas17. Esta solida base de conocimientos les permite contribuir de manera más efectiva 17 al proceso de toma de decisiones estratégicas en sus respectivas áreas de trabajo.	•Se dieron herramientas para Interpretar y utilizar los datos relevantes a nivel financiero para tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el éxito general del parque. • Los empleados comprenden los conceptos fundamentales de la planeación estratégica, incluyendo la visión, la misión, los objetivos17, las estrategias y las tácticas17. Esta solida base de conocimientos les permite contribuir de manera más efectiva 17 al proceso de toma de decisiones estratégicas en sus respectivas áreas de trabajo.

AF2. Resultados - Impacto de la formación en la productividad y competitividad organizacional	
Planteados en la propuesta	**Posterior a la ejecución**
PRODUCTIVIDAD	
1. Personal con un propósito en mente al realizar el trabajo, le da un sentido de dirección y de logro que mejora su rendimiento. Está demostrada la existencia de una relación entre la motivación y satisfacción de los empleados y una mayor productividad.	1. Se le da al personal propósito en mente al realizar el trabajo, que les da un sentido de dirección y de logro que mejora su rendimiento. Está demostrada la existencia de una relación entre la motivación y satisfacción de los empleados y una mayor productividad.
2. Se logra un mayor involucramiento del personal en la mejora de procesos y en la calidad del servicio, lo que impacta en la productividad 17organizacional. Existe apropiación y sentido de pertenencia hacia la organización.	2. Se logró un mayor involucramiento del personal en la mejora de procesos y en la calidad del servicio, lo que impacta en la productividad 17organizacional. Existe apropiación y sentido de pertenencia hacia la organización.
COMPETITIVIDAD	
1. Mejora de la identificación 17 con la empresa y por ende en la disposición a defender sus intereses, entre ellos a cuidar mejor los recursos con los que trabaja, dándoles un mejor uso. 2. Su involucramiento en el negocio los impulsa a hacer propuestas de mejora en sus puestos de trabajo y para la empresa, generando un proceso de mejora continua que mejora la competitividad 17de la empresa. 3. La publicidad de boca en boca hace más deseable el utilizar los servicios de la empresa, y al cumplirse la expectativa de experiencia de servicio esperada, se mejora su competitividad.	1. Mejora de la identificación 17 con la empresa por medio de los trabajadores formados y por ende en la disposición a defender sus intereses, entre ellos a cuidar mejor los recursos con los que trabaja, dándoles un mejor uso. 2. Por medio de la formación se da un involucramiento en el negocio los impulsa a hacer propuestas de mejora en sus puestos de trabajo y para la empresa, generando un proceso de mejora continua que mejora la competitividad 17de la empresa. 3. La publicidad de boca en boca hace más deseable el utilizar los servicios de la empresa, y al cumplirse la expectativa de experiencia de servicio esperada, se mejora su competitividad.
4. Mejor y mayor conocimiento del impacto de temas como cultura, competencias laborales, experiencia del cliente, mapeo de la experiencia del cliente, conduce a una mayor comprensión de su entorno laboral, ubicándolo como un profesional en un campo de desempeño que logra resultados que impactan en la organización para la cual trabajo.	4. Se apropia una mejor y mayor conocimiento del impacto de temas como cultura, competencias laborales, experiencia del cliente, mapeo de la experiencia del cliente, conduce a una mayor comprensión de su entorno laboral, ubicándolo como un profesional en un campo de desempeño que logra resultados que impactan en la organización para la cual trabajo.
Resultados - Impacto de la formación en el desempeño del trabajador y aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo	
R.A.5. Acoger al cliente interno y externo acorde con procedimiento técnico, sistema de información, técnica de comunicación y protocolo de servicio. Criterios de Evaluación: Identifica 17las necesidades o requerimientos del cliente interno y externo de acuerdo con procedimientos y protocolo de servicio. Resuelve conflictos de acuerdo con protocolo de servicio al cliente y técnicas de comunicación.	R.A.5. Se logró acoger al cliente interno y externo acorde con procedimiento técnico, sistema de información, técnica de comunicación y protocolo de servicio. Criterios de Evaluación: Se identifican 17las necesidades o requerimientos del cliente interno y externo de acuerdo con procedimientos y protocolo de servicio. Resuelve conflictos de acuerdo con protocolo de servicio al cliente y técnicas de comunicación.
R.A.6. Procesar la solicitud según protocolo de servicio, técnicas de comunicación, procedimiento técnico y uso de herramientas tecnológicas. Criterios de evaluación: Verifica los datos registrados de acuerdo con el requerimiento	Se apropia como apropiar una la solicitud según protocolo de servicio, técnicas de comunicación, procedimiento técnico y uso de herramientas tecnológicas. Se verifican los datos registrados de acuerdo con el requerimiento del cliente y protocolo de servicio. Categoriza

del cliente y protocolo de servicio. Categoriza solicitud de acuerdo con procedimiento técnico y procedimiento requerido.	solicitud de acuerdo con procedimiento técnico y procedimiento requerido.
R.A.13. Valorar experiencia del cliente de acuerdo con protocolo de servicio y procedimiento técnico. Criterios de Evaluación:	Aumenta la valoración de la experiencia del cliente de acuerdo con protocolo de servicio y procedimiento técnico. Criterios de Evaluación:
- Recolecta resultados de la evaluación del servicio de acuerdo con protocolo de servicio, procedimiento técnico y principios de confidencialidad. - Diligencia formato de interacción de acuerdo procedimiento técnico.	-Se recolectan resultados de la evaluación del servicio de acuerdo con protocolo de servicio, procedimiento técnico y principios de confidencialidad. - Diligencia formato de interacción de acuerdo procedimiento técnico.

AF3. Resultados - Impacto de la formación en la productividad y competitividad organizacional	
Planteados en la propuesta	**Posterior a la ejecución**
PRODUCTIVIDAD	
• Minimizar la rotación del personal al asegurar una mejor coincidencia entre los candidatos y el perfil requerido, lo que beneficiará tanto a la empresa como a los empleados al mejorar la adaptación al puesto y la satisfacción laboral. • Mejorar la calidad de las contrataciones y reducir el tiempo dedicado a tareas administra18vas en el proceso de selección.	• Se busca minimizar la rotación del personal al asegurar una mejor coincidencia entre los candidatos y el perfil requerido, lo que beneficiará tanto a la empresa como a los empleados al mejorar la adaptación al puesto y la satisfacción laboral. • Con la formación se mejora la calidad de las contrataciones y reducir el tiempo dedicado a tareas administra18vas en el proceso de selección.
COMPETITIVIDAD	
• Al integrar la inteligencia artificial en el proceso de selección de Mundo Aventura, es posible aprovechar la capacidad de la herramienta para analizar grandes volúmenes de datos y reconocer patrones que podrían pasar desapercibidos para un proceso de selección manual. Esto permitirá tomar decisiones más informadas y acertadas en la elección de los candidatos, contribuyendo así a la mejora continúa del equipo del Parque y al éxito a largo plazo en los parques de diversiones. • La adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia Artificial en los procesos de selección puede enviar un mensaje claro sobre el compromiso de MUNDO AVENTURA con la innovación y la mejora continua. Esto puede fomentar una cultura organizacional más innovadora y receptiva al cambio, lo que es fundamental para el crecimiento empresarial.	• Al integrar la inteligencia artificial en el proceso de selección de Mundo Aventura, fue posible aprovechar la capacidad de la herramienta para analizar grandes volúmenes de datos y reconocer patrones que podrían pasar desapercibidos para un proceso de selección manual. Esto permitirá tomar decisiones más informadas y acertadas en la elección de los candidatos, contribuyendo así a la mejora continúa del equipo del Parque y al éxito a largo plazo en los parques de diversiones. • La adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia Artificial en los procesos de selección puede enviar un mensaje claro sobre el compromiso de MUNDO AVENTURA con la innovación y la mejora continua. Esto puede fomentar una cultura organizacional más innovadora y receptiva al cambio, lo que es fundamental para el crecimiento empresarial.
Resultados - Impacto de la formación en el desempeño del trabajador y aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo	
1. Desarrollar una estrategia de selección integral que no solo evalué las habilidades y experiencia técnica de los candidatos, sino también su personalidad, actitud y valores alineados con la cultura y el espíritu de la empresa.	1. Se desarrolló una estrategia de selección integral que no solo evalué las habilidades y experiencia técnica de los candidatos, sino también su personalidad, actitud y valores alineados con la cultura y el espíritu de la empresa.
2. Implementar herramientas básicas de inteligencia artificial para identificar de manera más precisa y eficiente las habilidades, actitudes y gustos de los candidatos, lo que permita una evaluación más objetiva y una mejor adaptación al puesto y a la cultura organizacional.	2. Se implementaron herramientas básicas de inteligencia artificial para identificar de manera más precisa y eficiente las habilidades, actitudes y gustos de los candidatos, lo que permita una evaluación más objetiva y una mejor adaptación al puesto y a la cultura organizacional.
3. Conducir la implementación de un nuevo proceso de relación, logrando identificar candidatos con un mejor ajuste cultural y habilidades relevantes para el puesto bajo la filoso18a y ADN de MUNDO AVENTURA.	3. Se condujo la implementación de un nuevo proceso de relación, logrando identificar candidatos con un mejor ajuste cultural y habilidades relevantes para el puesto bajo la filoso18a y ADN de MUNDO AVENTURA.

AF4. Resultados - Impacto de la formación en la productividad y competitividad organizacional	
Planteados en la propuesta	**Posterior a la ejecución**
PRODUCTIVIDAD	

• Los campesinos pueden adquirir conocimientos y habilidades que les permitan optimizar los procesos relacionados con la producción, almacenamiento y distribución de sus productos agrícolas. Pueden aprender técnicas de planificación de cosechas que les ayuden a maximizar el rendimiento de sus cultivos y minimizar las perdidas pos cosecha. Además, pueden aprender a gestionar manera más efectiva los inventarios y a coordinar el transporte de sus productos de manera más eficiente, lo que les permitirá reducir los tiempos de inactividad y los costos asociados. • Al mejorar su capacidad para gestionar eficientemente la logística de abastecimiento, incluyendo la planificación de cosechas, el almacenamiento y transporte de productos, los campesinos pueden optimizar sus operaciones y reducir costos, lo que les permite ofrecer precios más competitivos en el mercado.	• Los campesinos adquirieron conocimientos y habilidades que les permitan optimizar los procesos relacionados con la producción, almacenamiento y distribución de sus productos agrícolas. Pueden aprender técnicas de planificación de cosechas que les ayuden a maximizar el rendimiento de sus cultivos y minimizar las perdidas pos cosecha. Además, pueden aprender a gestionar manera más efectiva los inventarios y a coordinar el transporte de sus productos de manera más eficiente, lo que les permitirá reducir los tiempos de inactividad y los costos asociados. • Mejoraron su capacidad para gestionar eficientemente la logística de abastecimiento, incluyendo la planificación de cosechas, el almacenamiento y transporte de productos, los campesinos pueden optimizar sus operaciones y reducir costos, lo que les permite ofrecer precios más competitivos en el mercado.
COMPETITIVIDAD	
• Incremento en la participación de los campesinos en el mercado de alimentos y bebidas, mediante relaciones comerciales solidas con empresas del sector de entretenimiento. • Fortalecimiento de la economía local y el desarrollo sostenible de las comunidades agrícolas, a través de la generación de empleo y el aumento de los ingresos de los campesinos.	• Incremento la participación de los campesinos en el mercado de alimentos y bebidas, mediante relaciones comerciales solidas con empresas del sector de entretenimiento. • Por medio de las alianzas se fortalecieron de la economía local y el desarrollo sostenible de las comunidades agrícolas, a través de la generación de empleo y el aumento de los ingresos de los campesinos.
Resultados - Impacto de la formación en el desempeño del trabajador y aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo	
• Apartir de conocimientos asociados con las labores pos cosecha, es posible implementar prácticas que mejoren la calidad y garanticen la frescura de los productos agrícolas ofrecidos al sector de entretenimiento. • Implementar procesos orientados a buscar una consolidación de la producción en la vereda que permita asegurar un mayor volumen de productos a la industria demandante de ellos, garantizando mejores condiciones para negociar su venta. • Los campesinos pueden aprender a calcular con mayor precisión los costos totales de producción, incluyendo los insumos agrícolas utilizados y los costos de transporte para llevar sus productos al mercado. Al comprender mejor estos aspectos, los campesinos estarán en una posición más solida para fijar precios competitivos para sus productos agrícolas.	• Por medio de los conocimientos asociados con las labores pos cosecha, es posible implementar prácticas que mejoren la calidad y garanticen la frescura de los productos agrícolas ofrecidos al sector de entretenimiento. • Se logró implementar procesos orientados a buscar una consolidación de la producción en la vereda que permita asegurar un mayor volumen de productos a la industria demandante de ellos, garantizando mejores condiciones para negociar su venta. • Se realizaron ejercicios para aprender a calcular con mayor precisión los costos totales de producción, por medio de herramientas que ya incluyen los insumos agrícolas utilizados y los costos de transporte para llevar sus productos al mercado. Al comprender mejor estos aspectos, los campesinos estarán en una posición más solida para fijar precios competitivos para sus productos agrícolas.

AF5. Resultados - Impacto de la formación en la productividad y competitividad organizacional	
Planteados en la propuesta	**Posterior a la ejecución**
PRODUCTIVIDAD	
• Se fortalecen las habilidades de liderazgo y comunicación entre los supervisores y el personal, lo que ha mejorado la cohesión del equipo y la capacidad para trabajar en colaboración hacia metas comunes. Los empleados están más motivados, comprometidos y empoderados para desempeñar sus funciones de manera optima, lo que se traduce en una mayor eficiencia en la ejecución de tareas diarias y en la resolución eficaz de problemas en tiempo real. • El uso de herramientas avanzadas de análisis de datos para comprender mejor el comportamiento y las preferencias de los clientes conduce a personalizar las estrategias de marketing y comunicación, lo que ha lleva a un aumento en la efectividad de las campañas y una mejora en el retorno de la inversión. • Asociado al diseño e implementación de programas personalizados que generen un mayor compromiso y satisfacción entre los clientes, soportados en el uso de herramientas y	• se potencian las habilidades de liderazgo y comunicación entre los miembros de alta gerencia, lo que ha mejorado la cohesión del equipo y la capacidad para trabajar en colaboración hacia metas comunes. Los empleados están más motivados, comprometidos y empoderados para desempeñar sus funciones de manera optima, lo que se traduce en una mayor eficiencia en la ejecución de tareas diarias y en la resolución eficaz de problemas en tiempo real. • Se implementa el uso de herramientas avanzadas de análisis de datos para comprender mejor el comportamiento y las preferencias de los clientes conduce a personalizar las estrategias de marketing y comunicación, lo que ha lleva a un aumento en la efectividad de las campañas y una mejora en el retorno de la inversión. • Se brindan herramientas de diseño e implementación de programas personalizados que generen un mayor compromiso y

técnicas de seguimiento y análisis será posible observar el aumento en la retención de clientes, un incremento en las ventas repe20das y una mejora en la percepción de la marca por parte de los clientes.	satisfacción entre los clientes, soportados en el uso de herramientas y técnicas de seguimiento y análisis será posible observar el aumento en la retención de clientes, un incremento en las ventas repe20das y una mejora en la percepción de la marca por parte de los clientes.
COMPETITIVIDAD	
• Mejorar significativamente la eficiencia y la efectividad de las medidas de prevención y respuesta implementadas en el Parque de Diversiones. Esto garantiza la seguridad de los visitantes y el personal del parque y contribuye a elevar los estándares de calidad y confiabilidad en el servicio, lo que se traduce en una mayor confianza por parte del público y una mejora en la reputación del sector. • La aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo, especialmente en lo que respecta a los indicadores clave para evaluar la gestión, el desempeño y el éxito en los parques, contribuye a mejorar la adopción de polí20cas orientadas a maximizar la eficiencia de las operaciones, la optimización de los recursos financieros, la implementación eficaz de estrategias de ventas y marketing, y una mayor satisfacción y fidelización de los clientes.	• Se oriento la formación para la mejora de la eficiencia y la efectividad de las medidas de prevención y respuesta implementadas en el Parque de Diversiones. Esto garantiza la seguridad de los visitantes y el personal del parque y contribuye a elevar los estándares de calidad y confiabilidad en el servicio, lo que se traduce en una mayor confianza por parte del público y una mejora en la reputación del sector. • La aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo, especialmente en lo que respecta a los indicadores clave para evaluar la gestión, el desempeño y el éxito en los parques, contribuye a mejorar la adopción de polí20cas orientadas a maximizar la eficiencia de las operaciones, la optimización de los recursos financieros, la implementación eficaz de estrategias de ventas y marketing, y una mayor satisfacción y fidelización de los clientes.
Resultados - Impacto de la formación en el desempeño del trabajador y aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo	
• Identificar y Evaluar riesgos potenciales en diversas áreas opera20vas del parque, desde la seguridad de las atracciones hasta la gestión de multitudes y la respuesta a emergencias. • Tomar decisiones informadas y rápidas para mi20gar riesgos, garantizados la seguridad de los visitantes y contribuyendo al funcionamiento eficiente y sostenible del parque de diversiones. • Interpretar y utilizar los datos relevantes a nivel financiero para tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el éxito general del parque. • Los empleados comprenden los conceptos fundamentales de la planeación estratégica, incluyendo la visión, la misión, los objetivos, las estrategias y las tácticas. Esta solida base de conocimientos les permite contribuir de manera más efectiva al proceso de toma de decisiones estratégicas en sus respectivas áreas de trabajo.	• Las personas beneficiadas identifican y Evalúan riesgos potenciales en diversas áreas opera20vas del parque, desde la seguridad de las atracciones hasta la gestión de multitudes y la respuesta a emergencias. • Se promueve la toma decisiones informadas y rápidas para mi20gar riesgos, garantizados la seguridad de los visitantes y contribuyendo al funcionamiento eficiente y sostenible del parque de diversiones. • Se brindan herramientas para Interpretar y utilizar los datos relevantes a nivel financiero para tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el éxito general del parque. • Los empleados comprenden los conceptos fundamentales de la planeación estratégica, incluyendo la visión, la misión, los objetivos, las estrategias y las tácticas. Esta solida base de conocimientos les permite contribuir de manera más efectiva al proceso de toma de decisiones estratégicas en sus respectivas áreas de trabajo.

INDICADOR	ASPECTO A MEDIR	FÓRMULA INDICADOR		INFORMACIÓN DE LOS INDICADORES SEGÚN PROYECTO APROBADO			
				VARIABLES CUANTITATIVAS		META (%) Situación esperada	Metodología de recolección y verificación de la información requerida para validar los indicadores de impacto
Mejoramiento en la empleabilidad	Mide cómo se mejoran las condiciones económicas de los trabajadores beneficiarios del	Número de trabajadores beneficiarios con incremento salarial después de recibir la formación	x 100	19	x 100	**2.13%**	Entrevista con la directora de talento humano de mundo aventura (AF3) Se continua en proceso de contacto con las personas encargadas de

	Programa de Formación Continua Especializada	Número total de trabajadores beneficiarios de la acción de formación		891			talento humano de las empresas beneficiarias
Retención de los trabajadores	Mide la retención de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	Número de trabajadores beneficiarios que continúan en sus empresas luego de recibir la formación / Número total de trabajadores beneficiarios de la acción de formación	x 100	984 / 891	x 100	**110%**	En el espacio de cierre y retroalimentación de la formaciòn todas las personas continuan con sus empleos
Movilidad laboral	Mide la movilidad de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	Número de trabajadores beneficiarios que cambian sus condiciones laborales de manera horizontal o vertical, luego de recibir la formación / Número total de trabajadores beneficiarios de la acción de formación	x 100	55 / 891	x 100	**6%**	Por medio de entrevistas, reporte individuales se consolidad el rastreo del indicador
Empresas beneficiarias	Mide el porcentaje de las empresas beneficiarias del Programa de Formación Continua Especializada	Número total de empresas beneficiarias de la acción de formación / Número total de empresa(s) que representa la empresa/ gremio	x 100	144 / 112	x 100	**129%**	Por medio de entrevistas, reporte individuales se consolidad el rastreo del indicador
Trabajadores beneficiarios	Mide el porcentaje de trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada.	Número total de trabajadores beneficiarios de la acción de formación / Número total de trabajadores de la(s) empresa(s) que representa la empresa/ gremio	x 100	984 / 1200	x 100	**82%**	Por medio de entrevistas, reporte individuales se consolidad el rastreo del indicador

Mejoramiento en la empleabilidad

Con base a los espacios posteriores a la formación de máximizando tu proceso AF3. La directora de talento humano manisto la contratación de 15 personas y ascenso de 4 personas participantes de Mundo Aventura

Retención de los trabajadores

Al ser personal seleciionado desde el área de talento humano de las empesas, cajas de compensación, parques acuaticos, etc. Se lográ apropiar esta formación como parte de la gestión del conocimiento para las empresas y ACOLAP

Movilidad laboral

Por medio de entrevistas, reporte individuales se consolidad el rastreo del indicador que las 45 personas quienes participaron en la AF2 de servicio al cliente y AF3 de maximizando tu proceso de mundo aventura, generaron niveles de ascenso a novel de flujo de la información (horizontal) y mejoras en terminos de autonomia y toma de desiciones (vertical).

Empresas beneficiarias

Cuando se inicio la ejecución ACOLAP reportaba 102 empresas asociadas al final de la ejecución se logró la afiliación de 10 más y reconocimiento de ACOLAP por un total de 144

Nombre de la empresa o razón social	NIT	Digito de verificación
Filmark	66784810	3
Multijuegos Sas	800003454	6
Fundación Parque De La Cultura Cafetera	800096951	3
Parque Nacional De La Uva Y El Vino Hebron	800107304	7
Alcaldia De Ibague	800113389	7
Ayuda Tecnica Y De Servicios S.A.S Hacienda Napoles	800149244	3
Aprofac	800180523	3
Recreatec Sas	800195487	1
Multiparque Creativo Sas	800210865	7
Caja De Compensación Familia Comfatolima	800211025	1
Caja De Compensación Familiar De Arauca Comfiar	800219488	4
City Park S.A.S.	800232549	9
Parque Nacional De La Cultura Agropecuaria	801001634	1
Mamarrachos Recreación	802293208	0
Inder Medellín	804004370	5
Corporacion Parque Nacional Chicamocha	804017696	7
Corsant	804018696	1
Smartpark	807620555	3
Recreaciones Montoya Quintero Sas	815005117	2
Termales Santa Rosa De Cabal	816008815	2
Parque Tematico De Flora Y Fauna De Pereira	819000939	1
Eventos 1A Recreacion Y Turismo Sas	826000824	9
Promotora De Diversion S.A.S. Diver S.A.S	830006122	9
Corporación Para El Desarrollo De Los Parques Y La Recreación En Bogotá Corparques	830008059	1
Corporacion Maloka De Ciencia, Tecnologia E Innovacion	830040745	0
Central Parking System	830087099	3

Cooperativa Unimos	830143476	7
Fundeparques	830506526	6
Empresas Municipales De Cartago Esp	836000349	8
Colegio Liceo Del Pacifico	840000788	2
Caja Colombiana De Subsidio Familiar Colsubsidio	860007336	1
Caja De Compensación Familiar Cafam	860013570	3
Securitas	860023264	7
Publimpresos Sas	860047354	5
Instituto De Cultura Y Deporte Idrd	860061099	1
Ingeniarq	860066942	7
Ornavel	860501692	7
Carruseles S.A	860523923	8
Colegio Comfenalco Quindio	890000381	0
Combarranquilla	890102002	2
Caja Santandereana De Subsidio Familiar Cajasan	890200106	1
Caja De Compensación Familiar Comfenalco Santander	890201578	7
Caja De Compensación Familiar Comfenalco Valle	890303093	5
Caja De Compensacion Familiar Comfandi	890303208	7
Corporacion Para La Recreacion Popular	890316344	5
Caja De Compensación Familiar Comfenalco Cartagena	890480023	7
Fundación Universitaria Tecnológico Comfenalco	890481183	1
Glondoño Bravo	890601038	8
Alcaldía De Fusagasugá	890680008	4
Caja De Compensación Familiar Comfenalco Tolima	890700148	4
Fundacion Parque Jaime Duque	890802259	1
Caja De Compensacion Familiar De Caldas	890806490	5
Caja De Compensacion Familiar De Antioquia Comfama	890900841	9
Caja De Compensacion Familiar Comfenalco Antioquia	890900842	6
Divertrónica Medellín S.A.S Happy City	890930448	5
Cruz Roja Colombiana Seccional Antioquia	890980074	8
Área Metropolitana Del Valle De Aburrá	890981423	1
Metroparques	890984630	1
Caja De Compensacion Familiar De Cordoba Comfacor	891080005	1
Caja De Compensación Familiar Comfamiliar Huila	891180008	2
Caja De Compensacion Familiar Del Caquetá - Comfaca	891190047	2
Clínica Fatima	891200032	7

Caja De Compensación Familiar Comfamiliar Putumayo	891200337	8
Recrear Palmira Parque Del Azucar	891304822	6
Hogar De Paso-Apap-Carder	891410354	4
Caja De Compensación Familiar Comfamiliar Risaralda	891480000	1
Caja De Compensación Familiar Del Cauca - Comfacauca	891500182	0
Caja De Compensacion Familiar Cofrem	892000146	3
Registraduría Puerto Lopez	892099325	0
Caja De Compensacion Familiar Comfacesar	892399989	8
Servicio Nacional De Aprendizaje Sena	899999034	1
Bogota Distrito Capital	899999061	9
Ingeniería Y Soluciones Ambientales	900032576	2
Oac Consultores	900033282	7
Happy Party	900033480	9
Asociación Colombiana De Atracciones Y Parques - Acolap	900041497	7
Happy Karts	900054882	6
Ecoturismo Fluvial	900082630	6
Bomberos La Cumbre	900146069	1
Grupo Tonar Sa	900252530	8
Red Comercial Colombia Sas	900280406	1
Manoa Parque S.A	900360228	0
Terra Hoteles Sas	900363246	7
Acuacor Sas Esp	900410876	8
Tiuma Park	900432882	8
Grupo Airtec Sas	900491249	7
Proveedores Y Construcciones Sas	900494262	7
R Y S Soluciones Tecnologicas	900513249	3
Arkadia Family Center Sas	900536348	3
Be One S.A.S	900561978	9
Diver Vending Sas	900592770	7
Juegos Electronicos Del Sur Sas	900655349	0
Divertron Sas	900720286	3
Bioparque Ukumarí	900811423	7
Jmk Inversiones Sas	900853254	9
Herlucy S.A.S	900856167	1
As De Guías Sas	900885835	5
Crazy Town Park	900886917	5
Parque Arví - Cmn Montajes	900919225	0

Salvavidas Colombia Sas	900942680	5
Soluciones Mecanicas Electricas Y Civiles Sas	900950937	6
Sub Red Sur Occidente	900959048	4
La Estación Centro Comercial	900981801	6
Gasaje Sas	900983525	7
Vias Y Pavimentos Leon Rey Sas	900983631	1
Gravity Zero Sas	900989682	2
Grupo Galindo Restrepo S.A.S	900998008	6
Baby Dolphins Club	900999477	1
Ups Global Business Services Colombia S A S	901006475	0
Starpark	901018336	7
Orpheo Colombia S.A.S	901059199	1
Eco Rides Park Sas	901076624	0
Mayor Diversión S.A.S.	901120630	3
Hotel Hacienda La Fe	901123134	5
SUMMINT BOGOTA	901134214	3
Star Park De Occidente	901141075	5
Cuerpo De Bomberos De Granada Meta	901152290	1
Summit Adventure Park	901154917	8
Mega Park	901159188	8
Operador De Parques S.A.S.	901218888	9
Fundación Natalia Botero Escobar	901222758	5
Parque Mandarina	901226982	7
Grupo Atlanta	901286994	1
S.H.P Zomac Sas Hotel La Bocana	901297149	1
Concesión Parque Salitre Mágico Sas	901345206	1
Akuatours	901352992	1
Inflaparque Acuático Ikarus	901357121	4
Funpro	901401705	3
Jumping Park	901418162	9
Gazu Games Sas	901421655	9
The Jungle In The City	901425331	6
Happy Time	901466987	2
Edentainment Sas	901470706	5
Las Gradas De Belen	901487167	1
Global Glamping Sas	901546064	9
Mw Asesores Y Productos De Bolos Sas	901569514	5
Kombai Montearroyo Park	901624966	6
Salto Aventura	901629321	9

Fun Giant Sas	901741654	4
Inflables Mundo Diversiones Sas	901752723	1
Club De Natacion Avatar	901812245	0
Ecoparque Chinauta	930112191	3
Independiente Con Rut - Edisson Atehortua Jaramillo	1037584176	9
Aoc Consultores	7001847117	

Trabajadores beneficiarios

Del Total de personas trabajadoras de las empresas agremiadas se capacitaron 984

INDICADOR	ASPECTO A MEDIR	FORMULA INDICADOR	RESULTADOS CONVENIO	
			VARIABLES CUANTITATIVAS	(%)
Indicador Eficiencia	Mide la ejecución presupuestal del proyecto	$\frac{\text{Presupuesto ejecutado}}{\text{presupuesto aprobado}} \times 100$	$\frac{3{,}283{,}926{,}453}{3{,}282{,}000{,}000} \times 100$	**100%**
Indicador Eficacia	Mide el porcentaje de trabajadores que han sido certificados por proyecto.	$\frac{\text{Número de trabajadores certificados}}{\text{Número de trabajadores aprobados}} \times 100$	$\frac{984}{891} \times 100$	**110%**
Empleos generados en la ejecución del proyecto	Mide el número de empleos generados en la ejecución del proyecto de formación (Capacitadores, director de proyecto, equipo administrativo)	Número de empleos generados en la ejecución del proyecto de formación	28	
Departamentos IDC impactados	Mide el porcentaje departamentos con menor índice de competitividad impactados por el proyecto de formación	$\frac{\text{Número total de departamento con menor IDC (entre (1,78 y 5,00), según Índice Departamental de Competitividad 2023: Vichada, Guainía, Vaupés, Amazonas, Chocó, Putumayo, Guaviare, La Guajira, Caquetá, Arauca, Sucre, Córdoba, Cesar, Nariño, Casanare, Cauca, Meta, Magdalena, Archipiélago de San Andrés, Norte de Santander, Tolima, Huila.) impactados por el proyecto}}{\text{Número total de departamentos impactados por el proyecto}} \times 100$	$\frac{2}{7} \times 100$	**29%**

Asociación Colombiana de Atracciones y Parques de diversiones

Análisis de resultados de aprendizaje proyectados vs. Alcanzados

Con base a las evaluaciones del TIC se desarrolla el análisis de resultado de los resultados proyectados frente a los alcanzados:

Acción de Formación	Promedio evaluación de entrada	Resultado de aprendizaje proyectado	Resultado de aprendizaje alcanzados
1	7,1	10	10
2	7,8	10	10
3	5,8	10	10
4	7,2	10	10
5	7,8	10	10

Con base a los resultados proyectados en la tabla anterior se evidencia que la población beneficiaria contaba con vacíos frente a la formación y se logró por medio de la misma los resultados esperados que eran la apropiación integral de los contenidos planteados en la propuesta. Lo cual potencia las habilidades de 984 personas que son estratégicas para robustecer el sector de las atracciones y parques de diversiones.

Número de modificaciones solicitadas y aprobadas

No.	Modificación solicitada	Modificaciones aprobadas
1	Cronograma AF5	Si
2	Presupuestal R04 y R10	Si

Las modificaciones solicitadas fueron aprobadas, no modificaron el valor total aprobado, el objeto del proyecto o su alcance.

Evidencias del uso de la imagen corporativa

Banner encuesta de satisfacción



Banner formulario de inscripción



Banner listado de asistencia

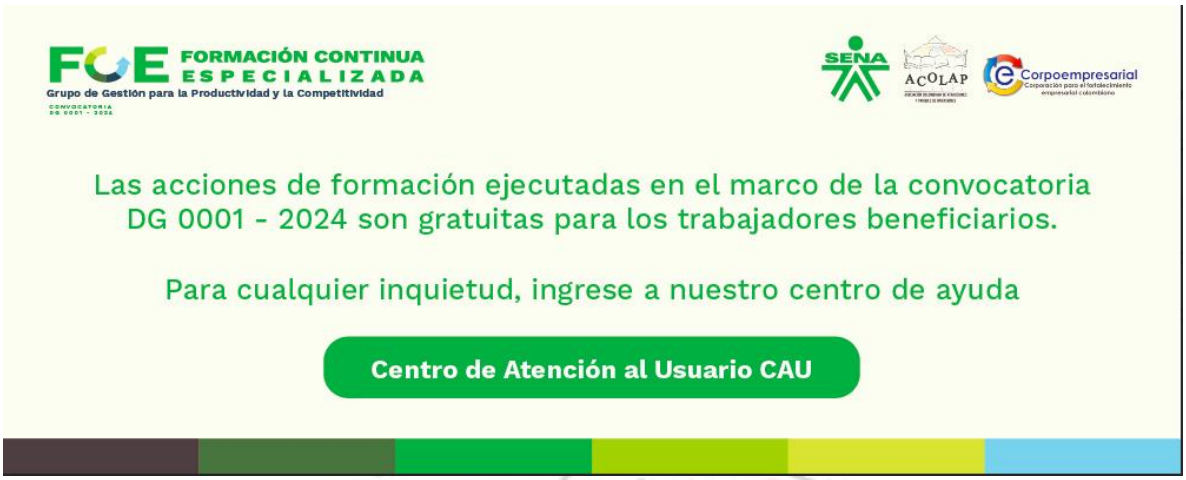


AF1.

Baking y banner forms



CAU



Podcast



Correo electrónico





AF2.

Backing y banner forms



Pendón

Asociación Colombiana de Atracciones y Parques de diversiones



AF3.
Backing y banner forms



AF4.
Backing y banner forms

Asociación Colombiana de Atracciones y Parques de diversiones



Pendón



AF5.
Backing y banner forms

Asociación Colombiana de Atracciones y Parques de diversiones



Asi mismo en los Informes de visita de campo se evidencia el cumplimiento:

https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1cuxLxLBjbFclVecKAM69nzVi8zABflQG

Reporte del desarrollo de la transferencia de conocimiento y tecnología

Acta concertación de transferencia

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA _25_ DEL MES DE _OCTUBRE_ DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S)	Concertar la Transferencia de Conocimiento y Tecnología del Programa de Formación Continua Especializada - FCE del Convenio No. CO1.PCCNTR.6819157 - ACOLAP, conforme a los intereses y requerimientos de la Entidad.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Maria Camila Quintero Gutierrez	1018443623		X		ACOLAP	proyectoacolapsena@gmail.com	3177045315	SI	SI
2	Paula Andrea Bernal Espitia	1019097364		X		GGPC	pabernale@sena.edu.co	3203748045	SI	SI
3	Juliet Liseth Páez Cantor	1024515202		X		GGPC	jpaezc@sena.edu.co	3108539111	SI	SI

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

La cual como reposa en el archivo cuenta con el aprobado de CORPOEMPRESARIAL como empresa jurídica y sus respectivos docentes por AF.

https://drive.google.com/drive/u/2/folders/18iqEk_YO10le2zdPXwtHe7kmnLqa7w3-

Remisión certificado de cumplimiento

CPE No. 01-9-2024-086001 - REMISIÓN - CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO - TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA - CONVENIO NO CO1.PCCNTR.6819157 - ASOCIACIO¿N COLOMBIANA DE ATR

1 mensaje

grupoadmondocumentos@sena.edu.co <grupoadmondocumentos@sena.edu.co> 12 de diciembre de 2024, 7:56 a.m.

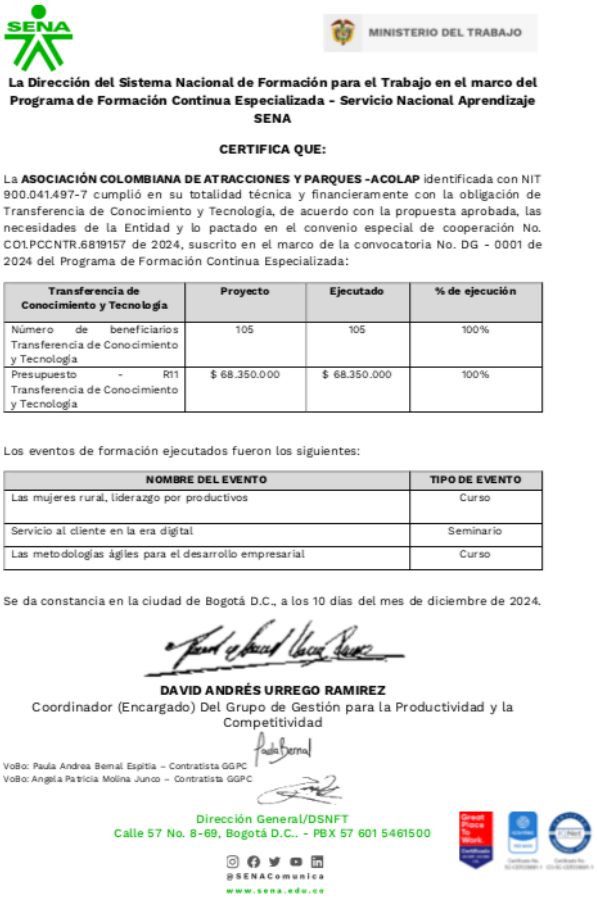
Para: PROYECTOACOLAPSENA@gmail.com
CC: DAURREGO@sena.edu.co, INTERVENTORIASENA@udea.edu.co, PABERNALE@sena.edu.co, MMELBA@sena.edu.co, GFCE@sena.edu.co, RCVARGASA@sena.edu.co, AMOLINAJ@sena.edu.co

Apreciado(a)
Para su respectivo trámite se ha radicado la siguiente comunicación electrónica:

Radicado	N.I.S.	Fecha
01-9-2024-086001	2024-02-527114	12/12/2024 7:56:41 AM

Asunto	Descripción del asunto
CONVENIOS	REMISIÓN - CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO - TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA - CONVENIO NO CO1.PCCNTR.6819157 - ASOCIACIO¿N COLOMBIANA DE ATR

Doctora
María Camila Quintero Gutiérrez
ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE ATRACCIONES Y PARQUES - ACOLAP
Convenio No. CO1.PCCNTR.6819157 de 2024
proyectoacolapsena@gmail.com



SENA

MINISTERIO DEL TRABAJO

La Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo en el marco del Programa de Formación Continua Especializada - Servicio Nacional Aprendizaje SENA

CERTIFICA QUE:

La **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE ATRACCIONES Y PARQUES -ACOLAP** identificada con NIT 900.041.497-7 cumplió en su totalidad técnica y financieramente con 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.6819157 de 2024, suscrito en el marco de la convocatoria No. DG - 0001 de 2024 del Programa de Formación Continua Especializada:

Transferencia de Conocimiento y Tecnología	Proyecto	Ejecutado	% de ejecución
Número de beneficiarios Transferencia de Conocimiento y Tecnología	105	105	100%
Presupuesto - R11 Transferencia de Conocimiento y Tecnología	$ 68.350.000	$ 68.350.000	100%

Los eventos de formación ejecutados fueron los siguientes:

NOMBRE DEL EVENTO	TIPO DE EVENTO
Las mujeres rural, liderazgo por productivos	Curso
Servicio al cliente en la era digital	Seminario
Las metodologías ágiles para el desarrollo empresarial	Curso

Se da constancia en la ciudad de Bogotá D.C., a los 10 días del mes de diciembre de 2024.

DAVID ANDRÉS URREGO RAMIREZ
Coordinador (Encargado) Del Grupo de Gestión para la Productividad y la Competitividad

VoBo: Paula Andrea Bernal Espitia – Contratista GGPC
VoBo: Angela Patricia Molina Junco – Contratista GGPC

Dirección General/DSNFT
Calle 57 No. 8-69, Bogotá D.C. - PBX 57 601 5461500
@SENAComunica
www.sena.edu.co

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

INFORMACION POR RUBRO		APORTES SENA			CONTRAPARTIDA DINERO			TOTAL EJECUCION ($)
RUBROS	SUB RUBRO	PRESUPUESTO APROBADO	TOTAL EJECUCIÓN ($)	% DE EJECUCION (EJECUTADO/APROBADO)	PRESUPUESTO APROBADO	TOTAL EJECUCIÓN	% DE EJECUCIÓN (EJECUTADO/APROBADO)	TOTAL EJECUCION ($)
R08.	4	$ 2.029.794.000	$ 2.029.794.000	100,00%	$ 710.526.000	$ 710.526.000	100,00%	$ 2.740.320.000,00
R01.	1.3	$ 23.760.000	$ 23.760.000	100,00%	$ 5.040.000	$ 5.040.000	100,00%	$ 8.800.000,00
R01.	2.4	$ 34.240.000	$ 34.240.000	100,00%			0,00%	$ 34.240.000,00
R09.		$ 31.950.000	$ 31.950.000	100,00%	$ 11.301.600	$ 11.301.600	100,00%	$ 3.251.600,00
R01.	1.4	$ 6.656.000	$ 6.656.000	100,00%	$	$	0,00%	$ 6.656.000,00
R05.	2.1.1	$ 4.850.000	$ 5.250.000	108,25%	$ 720.000	$ 1.070.000	148,61%	$ 6.320.000,00
R04.		$ 500.000	$ 500.000	100,00%	$ 2.922.800	$ 3.422.800	117,11%	$ 3.732.800,00

R02.	1				$ 1.920.000	$ 2.550.600	132,84%	$ 2.550.600,00
R06.	1.1.3	$ 1.250.000	$ 1.250.000	100,00%	$ 10.750.000	$ 12.651.148	117,69%	$ 13.901.148,00
R06.	1.1.1				$ 400.000	$ 400.000	100,00%	$400.000,00
R10.	3				$ 7.629.600	$ 9.164.005	120,11%	$ 9.164.005,00
R11.					$ 68.350.000	$ 68.350.000	100,00%	$ 68.350.000,00
R07.		$ 328.000.000	$ 328.855.300	100,26%		$		$ 328.855.300,00
R02.	2				$ 1.380.000,00	$ 2.415.300	167,73%	$ 2.415.300
TOTAL GENERAL		$ 2.461.000.000	**$ 2.462.255.300**		**821.000.000,00**	**826.891.453**		**$ 3.289.146.753**

Como se evidencia en la relación tomada del formato F6.1 en el aporte SENA:

Se puede evidenciar que los valores aprobados fueron superados en el material de formación con un sobrecosto de 8,25% y en el R07 de gastos de operación de un 0,26%. Dichos gastos son asumidos por ACOLAP.
Los demás costos corresponden a los valores aprobados en la propuesta con un cumplimiento del 100%.

Aporte SENA aprobado	Aporte SENA ejecutado
$2.461.000	$2.462.255.300

En cuanto a la contrapartida se relaciona la información contenida en el formato F6.1:

Aporte ACOLAP contrapartida en dinero aprobado	Aporte ACOLAP contrapartida en dinero ejecutado
$821.000.000	$826.891.453

Se sobre pasa lo aprobado en el R02.1 se sobre pasa un 32,84% de hospedaje para capacitador nacional y en el R02.2 que es hospedaje para capacitador internacional se sobre pasa un 67,73%; en los gastos de transporte del R04 se pasa un 17,11%; un 48,6% en el R05.2.1.1 de material de formación; en el R06.1.1.3. Alquiler de salones, ayudas y Equipos para la Formación - Capacidad hasta 30 beneficiarios - Salones, Hoteles, laboratorios, aulas gastronomía, aulas digitales, salones empresariales se sobre pasa un 17,69%; en el R10 de Pólizas y garantías se excede del valor inicial por un 20,11%.

Rendimientos financieros generados

Extracto noviembre

Banco AV Villas

EXTRACTO

RENTAVILLAS

ACOLAP

PERÍODO 2024/11/01 A 2024/11/30
PÁGINA 1
CUENTA/DEPÓSITO No. 648-00315-0
PAQUETE TRANSACCIONAL NO APLICA
OFICINA OTCAFAM FLORESTA

TOTALES DEL PERÍODO

MOVIMIENTO RESUMEN

Saldo inicial:	$0.00
+ Movimiento crédito:	$492,200,277.20
- Movimiento débito:	$492,200,277.20
Saldo final período:	$0.00

SALDO PROMEDIO Y CUPO SOBREGIRO

Saldo promedio período:	$34,091,374.00
Cupo de sobregiro:	$0.00

MOVIMIENTO DIARIO

FECHA	DESCRIPCIÓN TRANSACCIÓN	VALOR	SALDO DIARIO
2024/11/20	CRE TRANSF ACH 0089999990002 DGCPTN	$492,200,000.00	$492,200,000.00
2024/11/21	DEB TRANSF INTERNET 0009000041497 AVVILLAS	$9,591,982.17	$482,608,017.83
2024/11/21	DEB TRANSF INTERNET 0005298087 02 BANCO DE OCCIDENTE	$375,000,000.00	$107,608,017.83
2024/11/21	NOTA DEBITO IMPUESTO FINANCIERO 4X1000	$1,500,000.00	$106,108,017.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0010337 05967 BANCOLOMBIA	$4,465,530.00	$101,642,487.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0010306 75084 BANCO BBVA	$1,488,510.00	$100,153,977.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0010191 04731 BANCOLOMBIA	$3,307,800.00	$96,846,177.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0009018 37595 DAVIVIENDA	$1,742,250.00	$95,103,927.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0008227 46307 BANCO BBVA	$4,465,530.00	$90,638,397.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0000058 24832 BANCO FALABELLA S.A	$4,465,530.00	$86,172,867.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0008024 4152 BANCOLOMBIA	$3,969,360.00	$82,203,507.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0011105 03439 BANCOLOMBIA	$4,465,530.00	$77,737,977.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0010256 0898 BANCO CAJA SOCIAL	$5,954,040.00	$71,783,937.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0007927 9814 BANCO CAJA SOCIAL	$8,644,080.00	$63,139,857.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0010184 43623 BANCOLOMBIA	$20,050,820.00	$43,089,037.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0007915 5674 DAVIVIENDA	$12,697,740.00	$30,391,297.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0004165 7735 NU	$14,836,000.00	$15,755,297.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0010973 2334 BANCO FALABELLA S.A	$4,465,530.00	$11,289,767.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0009000041497 AVVILLAS	$50.00	$11,289,717.83
2024/11/26	DEB TRANSF INTERNET 0009000041497 AVVILLAS	$10,910,722.03	$378,995.80
2024/11/26	NOTA DEBITO IMPUESTO FINANCIERO 4X1000	$379,273.00	$-277.20
2024/11/30	RENDIM FINANC - INTERESES	$277.20	$0.00

VIGENCIA 01 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2024

RENTAVILLAS, RENTAVILLAS JUNIOR RENTAVILLAS EMPRESARIAL
Liquida la Tasa Base del 0,01% E.A., sobre saldo diario.

VILLADIARIO, CUENTA MÓVIL, CUENTA DIGITAL, DEPÓSITO DIGITAL, DEPÓSITO BAJO MONTO
Liquida la Tasa Base del 0,01% E.A. , sobre saldo diario.

PLAN AVAL
Liquida la Tasa Base del 1,00% E.A., sobre saldo diario.

Aplica para Persona Natural de acuerdo con la Ley 2300, puedes seleccionar tus canales de contacto a través de www.avvillas.com.co, sección protección datos personales

CERTIVILLAS

RANGO	Tasa Trimestral (*)	Tasa Diaria	TASA E.A
$0 a $500,000	0,00%	0,01%	0,01%
$500,001 a $1,000,000	0,00%	0,05%	0,05%
$1,000,001 a $10,000,000	1,75%	0,10%	1,85%
$10,000,001 a $20,000,000	2,75%	0,15%	2,90%
$20,000,001 a $50,000,000	3,25%	0,20%	3,45%
$50,000,001 a $100,000,000	4,50%	0,25%	4,75%
Mayor a $100,000,000	5,50%	0,30%	5,80%

(*) La tasa de interes trimestral se liquida sobre saldo promedio al final de cada trimestre. La tasa diaria se liquida sobre saldo diario y se abonan diariamente.

Fogafín Seguridad para tu dinero — Producto protegido por el Seguro de Depósitos www.fogafin.gov.co

Revisor Fiscal: KPMG S.A.S. PBX: (571) 618 81 00, Calle 90 No. 19 C 74, A.A. No. 9122 de Bogotá D.C. Si desea dirigirse al Defensor del Consumidor Financiero del Banco AV Villas José Federico Usátegui González o Juan Manuel Calderón Cuello, para atención Personalizada: En Bogotá en la Carrera 11 A No. 96 - 51 Oficina 203 en un horario de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. de lunes a viernes. Atención telefónica: (601) 6106161 (317 4982342 en los mismos horarios. A través de medios electrónicos: Radica tu queja directamente en la Defensoría del Consumidor Financiero, en un horario 24/7 a través de los siguientes medios: Correo Electrónico: defensoravillas@ustatelabogados.com Página Web: https://ustatelabogados.com/, APP Defensoría: https://legalcrc.com/app-dcf/.

"Cualquier inconformidad favor comunicarla a nuestros Revisores Fiscales KPMG Ltda. Apartado Aéreo 9122 de Bogotá D.C."
000 00000

Se identifica 4 x1000=1.879.273
Rendimientos bancarios =277.20

Cumplimiento de las obligaciones establecidas en el convenio, y todos aquellos aspectos que le solicite la Entidad y/o la interventoría.

Se desarrolló las actividades conforme a las obligaciones establecidas en el convenio y cumplimiento tanto de ACOLAP, como de la interventoría.