**ANEXO TÉCNICO DE AVANCE**
**CONTRATO No. ATENEA-381-2025**

**Fecha de corte del informe: agosto 2025**

El siguiente anexo técnico tiene como propósito dar cuenta del avance realizado por **CONSORCIO ADVANCE**, como contratista del contrato **ATENEA 381 de 2025**, en el marco de la ejecución del proyecto.

En ese sentido, a continuación, se describen las actividades desarrolladas en el periodo de agosto de 2025, de acuerdo con el desarrollo de las actividades necesarias para la exitosa ejecución del programa Talento Capital – Ruta Jóvenes con oportunidades.

**AVANCES:**

Durante el mes de agosto, la ejecución del contrato se centró en la consolidación de los resultados formativos, la implementación de la estrategia final de retención ("Intensivo de Grabaciones") y el inicio del proceso de certificación de industria para los beneficiarios que culminaron exitosamente.

Al cierre de julio, 404 estudiantes (59%) ya habían aprobado la formación. La población objetivo para las estrategias de recuperación en agosto incluía a 220 beneficiarios que se encontraban en los estados de "en formación" (29), "en riesgo de deserción" (122) y "en seguimiento" (69).
En respuesta a las cifras de cierre de julio, y para maximizar el número de jóvenes que culminaran exitosamente, se implementó la estrategia de recuperación "Intensivo de Grabaciones" entre el 1 y el 9 de agosto. Esta iniciativa permitió a los estudiantes con inasistencias visualizar las grabaciones de las clases perdidas y recibir apoyo a través de mesas de ayuda sincrónicas con los docentes para aclarar dudas.

En respuesta a estas cifras, y para atender específicamente a la población en seguimiento y en riesgo, se diseñó una nueva estrategia de retención. Esta iniciativa buscó maximizar el número de jóvenes que culminan exitosamente el proceso, considerándolo un paso fundamental para alcanzar la tasa de certificación y un apalancamiento clave para su trayectoria profesional.

Sector real: se continuó fortaleciendo la preparación de los beneficiarios para su inserción laboral con las siguientes actividades.
Inmersión Sectorial: El 12 de agosto, 93 beneficiarios participaron en una sesión virtual con el Gerente General de Go To Cloud, Mauricio Gómez. Durante 90 minutos, se les ofreció un panorama del sector tecnológico, la relevancia de los servicios en la nube y las oportunidades laborales, acercándolos a la dinámica empresarial real.
Entrenamiento en Pruebas de Selección (Parte 2 - Aplicación Prueba DISC): Como complemento a la capacitación inicial, entre el 11 y el 16 de agosto se aplicó una prueba psicotécnica DISC de manera asincrónica. Un total de 325 beneficiarios (47% del total) completaron la prueba, recibiendo un informe individualizado con su perfil conductual y un plan de acción para potenciar sus fortalezas.

No se presentó solicitud de prórroga del contrato Atenea 381-2025.

## 1. ETAPA: CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN

**Acciones de Divulgación Realizadas durante la Etapa de Convocatoria:** Una vez recibida la base de datos remitida por ATENEA, el día 11 de abril se inició acción de divulgación, convocatoria y socialización a la población focalizada dándoles a conocer el proceso formativo, contenido de los cursos cortos, temáticas y niveles disponibles por medio de diferentes canales de comunicación como WhatsApp y llamada telefónica. La base de datos de los beneficiarios fue entregada directamente por ATENEA sin posibilidad de incluir personas.

Se inicio proceso de socialización del programa con la población focalizada por medio de multicanales de comunicación y dando paso al inicio a la fase de formalización que constó del diligenciamiento de:

- Herramienta unificada: el instrumento unificado de caracterización para los beneficiarios del programa "Talento Capital – Ruta Jóvenes con Oportunidades", consta de 46 preguntas que fueron diseñadas para recopilar información de aspecto socioeconómico y de situación laboral.
- Prueba de entrada: Las pruebas de entrada fue sido diseñadas como evaluaciones diagnósticas integrales, con el objetivo primordial de medir los conocimientos y habilidades preexistentes de los participantes antes de que inicien formalmente un programa formativo que solo se aplicará a los beneficiaros que encogieron nivel básico.
- Prueba de suficiencia: Las pruebas de suficiencia han sido diseñadas como evaluaciones diagnósticas integrales, con el objetivo primordial de medir los conocimientos y habilidades preexistentes de los participantes antes de que inicien formalmente un programa formativo

- Formalización de matrícula: A 15 de junio se reportó 689 beneficiarios formalizadas gracias a que culminaron el diligenciamiento de la encuesta de caracterización, prueba de entrada (nivel básico) y/o prueba de suficiencia (nivel intermedio y avanzado).

**Informe de Preparación de la Plataforma**: Se realizaron las siguientes acciones para la adecuada preparación y configuración de la plataforma:

a. Registro del total de beneficiarios relacionados en la base de datos
b. Configuración servidor
c. Configuración del Sitio web
d. Gestión de roles
e. Creación y configuración encuesta caracterización.
f. Creación y configuración pruebas de suficiencia.
g. Parametrización del sistema para el registro, asignación de pruebas y posterior registro de resultados.
h. Pruebas técnicas y de funcionamiento, incluyendo acceso, visualización de contenidos y funcionalidades de evaluación.
i. Optimizaciones de rendimiento y experiencia de usuario.
j. Creación de reportes de encuesta de caracterización y resultados pruebas de suficiencia.
k. Creación de grupos de formación en la plataforma de acuerdo con la distribución de la población matriculada.
l. Enrolamiento de beneficiarios de acuerdo con DB entregada por ATENEA
m. Capacitación docente del uso de la plataforma
   - Cargue de material de apoyo, links de encuentro sincrónicos.

Para este mes se encontraba cumplida las acciones de convocatoria por lo que no se presentaron actividades adicionales.

**Pruebas Suficiencia:**

Realizadas en el mes de abril en cumplimiento al cronograma establecido, en el proyecto. A continuación, se describen las acciones realizadas:

Se realizó el aprovisionamiento de 8 pruebas de suficiencia dos por curso para los niveles intermedio y avanzado.




Las pruebas de suficiencia fueron desarrolladas en los meses de abril y mayo según cronograma del proyecto, como herramientas diagnósticas para evaluar los conocimientos y habilidades previas de los beneficiarios, con el fin de ubicarlos en el nivel formativo más adecuado (intermedio o avanzado). Su diseño se basó en principios de alineación curricular y diseño instruccional, garantizando coherencia con los objetivos y contenidos definidos en los syllabus de cada curso.
Las pruebas incorporaron preguntas de distinta complejidad y una cobertura equilibrada de las áreas temáticas, lo que permitió determinar con precisión el nivel de dominio de cada participante.

## 2. ETAPA: FORMALIZACIÓN Y ENROLAMIENTO

En atención al requerimiento relacionado con las actividades realizadas para la formalización de matrícula de los beneficiarios, nos permitimos informar lo siguiente:

**Formalización de Matrícula:** En el proceso de formalización de matrícula fue adelantado en los meses de abril y mayo bajo la estrategia “Matriculaton”, definida por la Secretaría de Desarrollo de Integración Social -SDIS. Se realizaron dos jornadas virtuales sincrónicas, a la cual fueron invitados los estudiantes que reportaron incidentes con el proceso formalización de matrícula. Las sesiones fueron realizadas de manera virtual a través de la plataforma Teams con participación de los beneficiarios, asistencia de la SDIS y el liderazgo y gestión en tiempo real del Consorcio Advance, lo que me permitió la consecución de 689 beneficiarios matriculados exitosamente.

Se finalizó el proceso de formalización de matrícula con los siguientes resultados del total de la población relacionada en la BD:

| CURSO | NIVEL | BENEFICIARIOS MATRICULADOS |
|---|---|---|
| Analista de Sistemas informáticos | AVANZADO | 11 |
| Analista de Sistemas informáticos | BÁSICO | 76 |
| Analista de Sistemas informáticos | INTERMEDIO | 36 |
| Gestión en Mesa de Servicio | BÁSICO | 45 |
| Marketing Digital - Community Manager | AVANZADO | 47 |
| Marketing Digital - Community Manager | BÁSICO | 258 |
| Marketing Digital - Community Manager | INTERMEDIO | 87 |
| Soporte Técnico en Sistemas | BÁSICO | 93 |
| Soporte Técnico en Sistemas | INTERMEDIO | 34 |
| Soporte Técnico en Sistemas | AVANZADO | 2 |
| | TOTAL | 689 |

**Inducción:**

El día 13 de mayo se realizó la inducción a los estudiantes de forma hibrida, presencial y virtual en simultaneo; presencial en las instalaciones del Consorcio Advance y virtual a través de la plataforma Teams Live, el objetivo de ampliar a los participantes la información sobre las temáticas incluidas en cada ruta de formación, aclarar dudas respecto a la metodología de aprendizaje y las modalidades propuestas, presentar a los docentes, mentores, tutores, o monitores; familiarizar a los participantes con las herramientas a utilizar.

En el desarrollo de la sesión de inducción se recalca que se contó con la presencia de Atenea, con la participación de David Leonardo Orjuela en las palabras de bienvenida. Se presentó experiencia laboral del Ingeniero David Santiago como testimonio motivacional y se explicó la metodología del curso corto al cual se matricularon.

Se conto con una participación aproximada de 40 estudiantes presenciales y 600 estudiantes virtuales.

**Cursos de Nivelación:**

El curso de nivelación fue concebido como un componente esencial del programa formativo, orientado a los beneficiarios que, según los resultados de la prueba diagnóstica inicial, requieren reforzar sus competencias en el uso de aplicaciones básicas como de las temáticas ofertadas. Su propósito es garantizar que todos los participantes alcancen un nivel homogéneo de dominio tecnológico, optimizando su desempeño en las etapas posteriores del proceso formativo.

La incorporación de este curso responde a la necesidad de consolidar una base común de habilidades digitales entre los beneficiarios, reduciendo brechas y promoviendo la equidad en el acceso y aprovechamiento del programa. Las competencias ofimáticas constituyen herramientas transversales clave para la comunicación, organización de la información y análisis de datos, aspectos fundamentales para el éxito académico y laboral.

El curso está diseñado para fortalecer la capacidad de los beneficiarios en el uso eficiente de Word, PowerPoint y Excel, promoviendo la elaboración de documentos y presentaciones profesionales, la gestión efectiva de información y la colaboración en entornos digitales.

El día 14 de mayo de 2025, se realizaron los cursos de nivelación para los beneficiarios que presentaron la prueba de suficiencia. La prueba de suficiencia se realizó a 229 beneficiario de los cuales 214 aprobaron y 15 no aprobaron,

por lo tanto, los que no aprobaron fueron matriculados al nivel inferior seleccionado.

Se conformaron dos grupos de nivelación:

- Nivel Básico 1: 58 asistentes
- Nivel Básico 2: 57 asistentes

Las sesiones se llevaron a cabo entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m. Se registró una asistencia de la totalidad de los beneficiarios convocados.

**Grupos y Franjas Horarias:**

Una vez cerrado el proceso de formalización de matrícula y obtenido el número total de beneficiarios se creó los grupos y las franjas horarias ofreciendo mínimo tres (3) franjas horarias flexibles para los participantes de acuerdo con sus necesidades se crearon 25 grupos de formación de acuerdo a la cantidad de estudiantes matriculados en cada una de las temáticas y los nivele de los cursos ofertados.

- Franjas horarias:

  Mañana: 7:00 am a 9:30 am
  Tarde: 1:00 pm a 3:30 pm
  Noche: 7:00 pm a 9:30 pm

Para el mes de julio se presentaron ajustes a las bases de datos, toda vez que se registra actualización en la conformación de grupos y cambios de nivel. Estos fueron presentados a la agencia Atenea para revisión y aprobación de ajustes que obedecían a las necesidades de los beneficiarios en el manejo de las franjas horarias, así mismo, se justificó los ajustes presentados en cambios de nivel para los siguientes beneficiarios:

- La beneficiaria 1025141142 – Gabriela González Cuervo
- La beneficiaria 1003517142 Camila Andrea Martínez Moreno
- La beneficiaria 1034779970 Nicole Stephania Cohecha Ortegón
- El beneficiario 1022429763 Cristian David Montoya Giraldo
- El beneficiario 1033097002 David Santiago Barón López
- La beneficiaria 1023024024 Nicol Julieth Blanco López
- La beneficiaria 1026598175 Delby Alejandra Poveda Corzo
- La beneficiaria 1033693010 Sarai Joely Moyano Orjuela
- El beneficiario 1000474268 Sebastián Ospina Rivera
- El beneficiario 1000162552 Juan Carlos Sánchez Suarez
- La beneficiaria 1026589453 Paola Andrea Riaño García

## 3. ETAPA: FORMACIÓN Y DISPOSICIONES RELACIONADAS

El desarrollo de la formación para todos los cursos: Soporte Técnico en Sistemas, Analista de Sistemas Informáticos, Gestión de Mesa de Servicio y Marketing Digital - Community Manager, se ha estructurado como un programa intensivo de 120 horas impartido en modalidad hibrida sincrónica. La metodología de aprendizaje es eminentemente práctica y está diseñada bajo una estrategia de Bootcamp, que combina encuentros sincrónicos con el formador, el uso de una plataforma virtual de aprendizaje (LMS) y dos enfoques pedagógicos principales: el Aprendizaje Basado en Retos (ABR) y el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP).

A lo largo de las semanas de formación, los estudiantes se enfrentan a desafíos que simulan situaciones del mundo

real y trabajan de manera colaborativa en un proyecto integrador que les permite aplicar de manera tangible los conocimientos adquiridos en cada módulo temático. La estructura de cada curso avanza progresivamente desde los fundamentos hasta temáticas complejas, culminando con la entrega de dicho proyecto final, que constituye una parte fundamental de la evaluación.

Al finalizar y aprobar, los beneficiarios reciben una Constancia de Participación firmada por el Representante Legal del Consorcio ADVANCE y quedan preparados para obtener certificaciones de industria reconocidas y específicas para cada ruta, como CompTIA A+, ITIL Foundation, AWS Certified Cloud Practitioner, Python Certified Associate, MySQL Certified Associate, CompTIA Network+, Azure Solutions Architect, Microsoft 365 Certified o Google Analytics Certification, dependiendo del curso y nivel cursado.

## 3.1 FORMACIÓN

### Formula Académica:

Esta fórmula académica acordada con la Agencia ATENEA se aplicó en el seguimiento a la formación así:

**1. (S) Asistencia a la formación, consumo de contenidos sincrónicos presencial/virtual (70%)**

**Evidencia:** Registro de participación en sesiones sincrónicas (presenciales o virtuales), listas de asistencia y registros de conexión en plataformas.

**Valoración:** Se otorga el 100% del componente si el estudiante asiste como mínimo al 70% de las sesiones programadas.

**2. (A) Seguimiento de consumo de contenido asincrónico en plataforma (10%)**

**Evidencia:** Reportes de visualización de materiales asincrónicos (videos, lecturas, actividades en plataforma).

**Valoración:** Se otorga el 100% de este componente si el estudiante accede y revisa al menos el 90% de los contenidos disponibles.

**3. (D) Desarrollo de actividades (20%)**

**Evidencia:** Entrega de actividades prácticas, ejercicios, foros, evaluaciones o proyectos según lo solicitado por el curso.

**Valoración:** Se otorga el 100% si el estudiante entrega todas las actividades con un nivel de cumplimiento igual o superior al 70% de lo esperado.

**Nota:** Es importante contemplar acciones de acompañamiento y refuerzo para apoyar a los estudiantes en el cumplimiento de su formación. Dado que el 70% es el mínimo requerido para alcanzar los objetivos del curso, se recomienda activar estrategias de nivelación o refuerzo pedagógico para quienes estén en riesgo de no alcanzar este umbral.

## 3.1 DISPOSICIONES RELACIONADAS

### Sesiones De Formación Sincrónicas Y Asincrónicas

Durante el periodo reportado, la formación avanzó de acuerdo con la planificación académica establecida en los syllabus de cada curso y nivel, asegurando la coherencia entre los objetivos de aprendizaje, los contenidos temáticos y las competencias esperadas. Los instructores desarrollaron las unidades iniciales correspondientes a los módulos de introducción, fundamentos técnicos y aplicación práctica, según lo definido en la estructura curricular de los programas de Analista de Sistemas Informáticos, Soporte Técnico en Sistemas, Marketing Digital – Community Manager y Gestión en Mesa de Servicio.

Las sesiones combinaron actividades sincrónicas y asincrónicas en la plataforma Moodle, enfocándose en la apropiación de conceptos clave, el uso de herramientas digitales y el desarrollo de ejercicios prácticos aplicados. En paralelo, se promovió el fortalecimiento de habilidades socioemocionales —como la comunicación efectiva, la autogestión y el trabajo colaborativo—, conforme a la proporción curricular del 80% técnico y 20% socioemocional establecida en el diseño metodológico.

El avance general de los grupos se mantiene dentro del cronograma previsto, evidenciando un progreso sostenido en la ejecución de contenidos y una participación activa por parte de los beneficiarios en las actividades propuestas por los docentes.

En el mes de mayo, correspondiente al inicio del proceso formativo, se registró una participación activa del 89,7% de los beneficiarios matriculados, equivalente a 618 estudiantes de un total de 689. En conjunto, se contabilizaron 4.011 asistencias en las diferentes sesiones desarrolladas durante el periodo.

El curso con mayor número de participantes fue Marketing Digital – Community Manager, que concentró el 43,8% del total de estudiantes, seguido por Analista de Sistemas Informáticos y Soporte Técnico en Sistemas. Los niveles básico e intermedio presentaron los porcentajes de asistencia más altos, evidenciando un compromiso significativo durante las primeras semanas de formación.

Estos resultados reflejan una buena adaptación inicial a la modalidad híbrida y el efecto positivo de las estrategias de acompañamiento y permanencia implementadas, tales como la inducción, el seguimiento académico y los canales de comunicación activa, que contribuyeron a mantener la participación sostenida de los beneficiarios durante el mes de referencia.

| CURSO | NIVEL | MATRICULADOS | ESTUDIANTES MAYO | TOTAL DE ASISTENCIAS MAYO |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas informáticos | AVANZADO | 11 | 10 | 81 |
| | BÁSICO | 76 | 74 | 459 |
| | INTERMEDIO | 36 | 32 | 256 |
| Gestión en Mesa de Servicio | BÁSICO | 45 | 38 | 238 |
| Marketing Digital - Community Manager | AVANZADO | 47 | 43 | 249 |
| | BÁSICO | 258 | 226 | 1524 |
| | INTERMEDIO | 87 | 78 | 480 |
| Soporte Técnico en Sistemas | BÁSICO | 93 | 83 | 546 |
| | INTERMEDIO | 34 | 34 | 178 |
| | AVANZADO | 2 | 0 | 0 |
| TOTAL | | 689 | 618 | 4011 |

Durante el mes de junio, correspondiente al segundo mes del proceso formativo, se evidenció un incremento significativo en la participación académica y en la frecuencia de asistencia a clases durante todo el mes, reflejado en un total de 7.134 registros de asistencia.

En total, se reportaron 561 estudiantes activos de los 689 matriculados, lo que equivale al 81,4% de la población total. El curso Marketing Digital – Community Manager continúa siendo el de mayor cobertura, concentrando la mayor proporción de beneficiarios y asistencias (3.025 registros entre sus tres niveles). Le siguen los programas de

Soporte Técnico en Sistemas y Analista de Sistemas Informáticos, que mantienen una participación constante y sostenida.

El incremento en el número de asistencias totales refleja el efecto positivo de las estrategias de acompañamiento, seguimiento docente y comunicación permanente con los estudiantes, las cuales han contribuido a mejorar la permanencia y la continuidad académica.

| CURSO | NIVEL | MATRICULADOS | ESTUDIANTES JUNIO | TOTAL ASISTENCIAS JUNIO |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos | AVANZADO | 11 | 9 | 108 |
| Analista de Sistemas Informáticos | BÁSICO | 76 | 68 | 813 |
| Analista de Sistemas Informáticos | INTERMEDIO | 36 | 31 | 366 |
| Gestión en Mesa de Servicio | BÁSICO | 45 | 34 | 407 |
| Marketing Digital - Community Manager | AVANZADO | 47 | 36 | 465 |
| Marketing Digital - Community Manager | BÁSICO | 258 | 202 | 2698 |
| Marketing Digital - Community Manager | INTERMEDIO | 87 | 71 | 862 |
| Soporte Técnico en Sistemas | BÁSICO | 93 | 77 | 976 |
| Soporte Técnico en Sistemas | INTERMEDIO | 34 | 33 | 439 |
| Soporte Técnico en Sistemas | AVANZADO | 2 | 0 | 0 |
| | TOTAL | 689 | 561 | 7134 |

Al comparar los resultados de mayo y junio, se observa una reducción del número de estudiantes activos (de 618 a 561, equivalente a -9,2%), atribuida principalmente a ajustes en la matrícula y casos de deserción inicial.

El fortalecimiento de los canales de acompañamiento, la aplicación de tutorías, las estrategias de retención y el seguimiento psicosocial permitieron mejorar el nivel de compromiso y asistencia por estudiante. Esto demuestra que, aunque el número total de participantes activos disminuyó ligeramente, la intensidad de participación y la calidad del seguimiento aumentaron considerablemente, consolidando el proceso de formación y el cumplimiento de las metas proyectadas para el segundo mes de ejecución.

Durante el mes de julio, en la fase final de la formación, se registró un total de 7,704 asistencias entre los 518 estudiantes que se mantuvieron activos. Estas cifras representan el pico de participación académica en todo el proceso formativo. El curso de Marketing Digital – Community Manager continuó siendo el de mayor volumen, acumulando 4,335 asistencias entre sus tres niveles. Le siguieron los programas de Soporte Técnico en Sistemas con 1,486 asistencias y Analista de Sistemas Informáticos con 1,450. El notable incremento en el número total de asistencias durante este mes crucial sugiere una alta motivación y compromiso por parte del grupo de beneficiarios que perseveró hasta la culminación del curso, reflejando el impacto positivo de las estrategias de acompañamiento para mantenerlos enfocados en la meta final.

| CURSO | NIVEL | TOTAL USUARIOS | ESTUDIANTES JULIO | ASISTENCIAS JULIO | %JULIO |
|---|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos | AVANZADO | 11 | 8 | 110 | 20,83% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos | BÁSICO | 76 | 69 | 908 | 24,89% |
| Analista de Sistemas Informáticos | INTERMEDIO | 36 | 27 | 432 | 25,00% |
| Gestión en Mesa de Servicio | BÁSICO | 45 | 31 | 433 | 20,05% |
| Marketing Digital - Community Manager | AVANZADO | 47 | 36 | 529 | 23,45% |
| Marketing Digital - Community Manager | BÁSICO | 258 | 185 | 2953 | 23,85% |
| Marketing Digital - Community Manager | INTERMEDIO | 87 | 63 | 853 | 20,43% |
| Soporte Técnico en Sistemas | BÁSICO | 93 | 69 | 1008 | 22,58% |
| Soporte Técnico en Sistemas | INTERMEDIO | 34 | 30 | 478 | 29,29% |
| Soporte Técnico en Sistemas | AVANZADO | 2 | 0 | 0 | 0,00% |

Durante el mes de julio, en la fase final de la formación, se registró un total de 7,704 asistencias entre los 518 estudiantes que se mantuvieron activos. Estas cifras representan el pico de participación académica en todo el proceso formativo. El curso de Marketing Digital – Community Manager continuó siendo el de mayor volumen, acumulando 4,335 asistencias entre sus tres niveles. Le siguieron los programas de Soporte Técnico en Sistemas con 1,486 asistencias y Analista de Sistemas Informáticos con 1,450. El notable incremento en el número total de asistencias durante este mes crucial sugiere una alta motivación y compromiso por parte del grupo de beneficiarios que perseveró hasta la culminación del curso, reflejando el impacto positivo de las estrategias de acompañamiento para mantenerlos enfocados en la meta final.

La evolución de la participación a lo largo de los tres meses de formación revela dos tendencias complementarias: una disminución gradual del número de estudiantes activos y un aumento sostenido en la intensidad de su participación.

Estudiantes Activos: El proceso inició en mayo con 618 estudiantes activos. En junio, la cifra se ajustó a 561 (una reducción del 9.2%), y en julio, el número de participantes activos fue de 518 (una reducción del 7.7% respecto a junio). Esta curva de deserción decreciente sugiere que, tras un ajuste inicial, las estrategias de retención lograron estabilizar al grupo de beneficiarios más comprometido.

Asistencias Totales: De manera inversa, el compromiso de los estudiantes restantes se intensificó notablemente. Las asistencias totales pasaron de 4,011 en mayo a 7,134 en junio (un aumento del 78%) y alcanzaron un máximo de 7,704 en julio.

Con base en la información del estado de los beneficiarios al cierre del proceso formativo, se consideró pertinente presentar e implementar una nueva estrategia de retención y permanencia en la etapa final de julio fue la siguiente: Al iniciar la recta final de la formación en julio, el análisis de estado reveló que, si bien un 59% de los beneficiarios ya había aprobado, un considerable 37% de los beneficiarios (sumando los estudiantes "en riesgo de deserción", "en seguimiento" y "matriculados inactivos") se encontraba en una situación vulnerable que ponía en peligro su finalización exitosa. Ante este escenario, se hizo imperativo diseñar y ejecutar una última estrategia intensiva de retención. El objetivo era realizar un esfuerzo final y focalizado para recuperar a estos participantes, brindándoles el apoyo necesario para culminar el curso. Esta acción se justificó como un paso crítico para maximizar el número de aprobados y, en consecuencia, impactar directamente en la consecución de la meta de culminación exitosa de la formación.

En el mes de agosto, la ejecución se centró en consolidar los resultados del proceso formativo a través de la Estrategia de Permanencia, diseñada como medida de choque para los estudiantes que, a corte del 31 de julio, aún no habían alcanzado el 70% de asistencia requerido. Al inicio del mes, se partió de un resultado de 404 beneficiarios que ya habían completado exitosamente la formación. Gracias a la implementación de jornadas de intensivos, que buscaron recuperar a la población en riesgo y en seguimiento, 50 personas adicionales lograron cumplir con el porcentaje de asistencia necesario. Con esto, el número total de beneficiarios que culminaron exitosamente la formación ascendió a 454 personas.

Una vez consolidados los 454 beneficiarios aprobados, durante agosto se dio inicio formal a la fase de certificación de industria, componente crucial para validar las competencias técnicas adquiridas y mejorar el perfil de empleabilidad de los participantes.

Selección de Entes Certificadores: Para garantizar la calidad y el reconocimiento de las certificaciones, el Consorcio Advance seleccionó entes certificadores con altos estándares, reconocimiento nacional e internacional y amplia trayectoria en el sector tecnológico, como Certiplus, Fcit e Intelligent Training.

Ajustes a las Certificaciones: El 12 de agosto, el Consorcio Advance envió un oficio a la Agencia Atenea solicitando cambios en algunas de las certificaciones de industria inicialmente especificadas en el contrato. Esta solicitud se fundamentó en un análisis que identificó barreras significativas para los beneficiarios al intentar obtener ciertas certificaciones (CompTIA A+, CompTIA Network+, ITIL Foundation, Python Certified Associate, MySQL Certified Associate, AWS Certified Cloud Practitioner y Azure Solutions Architect). Las principales dificultades detectadas incluían:

- Idioma: Varios exámenes se presentan únicamente en inglés, sin permitir traductores, lo cual representa una barrera lingüística considerable.

- Brecha Técnica: Se identificó una brecha entre los contenidos de los cursos (especialmente los básicos e intermedios) y la complejidad y profundidad de los exámenes, que a menudo presuponen experiencia laboral previa (mínimo 12 meses en algunos casos).

- Brecha Digital y Socioeconómica: El acceso limitado a computadores propios y a internet estable dificultó la práctica autónoma requerida para preparar exámenes complejos.

- Falta de Práctica Real: La ausencia de horas suficientes de práctica en laboratorios o con las consolas específicas (como AWS o Azure) limitó la preparación para exámenes situacionales.

Propuesta de Reemplazo: Como alternativa viable y alineada a las competencias desarrolladas, se propuso reemplazar la certificación MySQL Certified Associate por la CSQA - Certified SQL Associate, argumentando que SQL es un estándar universal, más portable entre tecnologías y enfocado en habilidades fundamentales transferibles a múltiples sistemas gestores de bases de datos.

Soporte:

14e_DB_SeguimientoFormación_20250809.xlsx
14e_DB_SeguimientoFormación_FINAL.xlsx
12p_certificado_formados.pdf

## Plataforma De Aprendizaje

El análisis del consumo de recursos de asistencia evidencia un avance progresivo en la ejecución de los contenidos configurados en la plataforma virtual. Los recursos planeados corresponden a la cantidad total de materiales, actividades y evaluaciones dispuestas en cada curso, multiplicadas por el número de estudiantes que iniciaron su progreso académico en la plataforma.

En mayo, se reporta un total de 1.240 recursos ejecutados de 7.140 planeados, lo que representa un avance general del 17% en la implementación de actividades académicas virtuales. Los cursos con mayor nivel de ejecución fueron Gestión de Mesa de Servicio – Básico (90%) y Analista de Sistemas Informáticos – Intermedio (36%), reflejando un ritmo de avance superior al promedio general.

Los porcentajes más bajos de ejecución se observan principalmente en los grupos de Soporte Técnico en Sistemas – Intermedio y Marketing Digital – Básico, donde la participación y el uso de recursos están en proceso de fortalecimiento mediante estrategias de acompañamiento y seguimiento académico.

Estos resultados reflejan la fase inicial de adaptación de los beneficiarios a la dinámica de la formación virtual y la consolidación gradual de los procesos pedagógicos y tecnológicos, previéndose un incremento sostenido en los indicadores de ejecución durante el siguiente mes de seguimiento.

**Avance con corte a Mayo**

| Curso | Estudiantes | Recursos ejecutados | Recursos planeados | % Ejecución |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1 | 2 | 3 | 12 | 25% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2 | 11 | 40 | 165 | 24% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3 | 3 | 6 | 18 | 33% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G4 | 10 | 29 | 80 | 36% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7 | 5 | 9 | 10 | 90% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8 | 10 | 27 | 310 | 9% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13 | 5 | 21 | 150 | 14% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15 | 6 | 25 | 180 | 14% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16 | 22 | 281 | 1276 | 22% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18 | 24 | 44 | 312 | 14% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19 | 5 | 27 | 155 | 17% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20 | 19 | 38 | 266 | 14% |
| | | | | |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11 | 32 | 395 | 2304 | 17% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9 | 20 | 258 | 1460 | 18% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12 | 26 | 37 | 442 | 8% |
| Total general | 200 | 1240 | 7140 | |

El consumo de recursos en la plataforma Moodle muestra un progreso constante. A corte de junio, se reporta un avance general del 17% en la ejecución de actividades académicas virtuales, con 1.201 recursos ejecutados sobre un total de 6.909 planeados. Los cursos de Gestión de Mesa de Servicio – Básico (90%) y Analista de Sistemas Informáticos – Intermedio (34%) continúan mostrando un ritmo de avance superior al promedio.

**Avance con corte a junio**

| Curso | Estudiantes | Recursos ejecutados | Recursos planeados | % Ejecución |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1 | 1 | 2 | 6 | 33% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2 | 9 | 35 | 135 | 26% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3 | 3 | 6 | 18 | 33% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G4 | 8 | 22 | 64 | 34% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7 | 5 | 9 | 10 | 90% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8 | 9 | 25 | 279 | 9% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13 | 5 | 21 | 150 | 14% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15 | 6 | 25 | 180 | 14% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16 | 21 | 263 | 1218 | 22% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18 | 24 | 44 | 312 | 14% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19 | 5 | 27 | 155 | 17% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20 | 19 | 38 | 266 | 14% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11 | 32 | 395 | 2304 | 17% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9 | 19 | 253 | 1387 | 18% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12 | 25 | 36 | 425 | 8% |
| Total general | 191 | 1201 | 6909 | 17% |

Al comparar el consumo de recursos en la plataforma virtual entre mayo y junio, se observa una consolidación en el ritmo de trabajo de los beneficiarios. Aunque el porcentaje de ejecución general se mantuvo estable en un 17% en ambos meses , hubo una ligera disminución en el número total de estudiantes activos en la plataforma, que pasó de 200 en mayo a 191 en junio. Esta reducción se reflejó en una leve baja tanto en los recursos ejecutados (de 1.240 a 1.201) como en los planeados (de 7.140 a 6.909).

Los cursos con mayor nivel de avance mantuvieron su liderazgo de manera consistente. Gestión de Mesa de Servicio – Básico (G7) sostuvo un destacado 90% de ejecución en ambos periodos, mientras que Analista de Sistemas Informáticos – Intermedio (G4) se mantuvo como uno de los más avanzados, pasando de un 36% en mayo a un 34% en junio. Por otro lado, los grupos con menor porcentaje de ejecución, como Soporte Técnico en Sistemas – Intermedio, continuaron siendo un foco para las estrategias de acompañamiento. Esta estabilidad en los indicadores, a pesar de la reducción de participantes, sugiere que los estudiantes que continúan activos han consolidado su adaptación a la dinámica virtual, manteniendo un progreso constante en el desarrollo de las actividades académicas.

**Avance con corte a julio**

| Curso | Estudiantes | Recursos ejecutados | Recursos planeados | % de ejecución |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos - Avanzado - G6 | 6 | 18 | 15 | 83,33% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1 | 15 | 90 | 83 | 92,22% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2 | 12 | 180 | 103 | 57,22% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3 | 23 | 138 | 116 | 84,06% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G4 | 15 | 120 | 69 | 57,50% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G5 | 11 | 11 | 11 | 100,00% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7 | 3 | 6 | 5 | 83,33% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8 | 21 | 651 | 455 | 69,89% |
| Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G24 | 9 | 54 | 52 | 96,30% |
| Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G25 | 21 | 903 | 794 | 87,93% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13 | 27 | 810 | 574 | 70,86% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G14 | 25 | 350 | 333 | 95,14% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15 | 19 | 570 | 332 | 58,25% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16 | 19 | 1102 | 735 | 66,70% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G17 | 13 | 26 | 23 | 88,46% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18 | 23 | 299 | 193 | 64,55% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19 | 29 | 899 | 713 | 79,31% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20 | 21 | 294 | 253 | 86,05% |
| Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G21 | 7 | 7 | 7 | 100,00% |
| Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G22 | 14 | 14 | 14 | 100,00% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G10 | 16 | 512 | 420 | 82,03% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11 | 34 | 2448 | 1312 | 53,59% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9 | 17 | 1241 | 603 | 48,59% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12 | 29 | 493 | 292 | 59,23% |
| Total general | 429 | 11236 | 7507 | 66,81% |

En el mes de julio, coincidiendo con la culminación de la formación, se observó un incremento exponencial en el consumo de recursos de la plataforma Moodle. Con 429 estudiantes activos, se ejecutaron un total de 7,507 recursos de los 11,236 planeados, alcanzando un porcentaje de ejecución general del 66.81%. Este notable aumento, comparado con el 17% de los meses anteriores, refleja el esfuerzo intensivo de los beneficiarios para completar todas las actividades y proyectos finales. Varios grupos, como el de "Analista de Sistemas - Intermedio" y "Marketing Digital - Intermedio", alcanzaron un 100% de ejecución, demostrando un compromiso total en la recta final. Este comportamiento valida que las estrategias de acompañamiento y retención fueron efectivas para motivar a un grupo consolidado de estudiantes a finalizar exitosamente su proceso formativo.

El comportamiento del consumo de recursos en la plataforma a lo largo de los tres meses dibuja una clara curva de maduración y consolidación del proceso formativo. La ejecución comenzó en mayo con un modesto 17%, reflejando una fase de adaptación inicial de los estudiantes a la plataforma y la metodología. Este porcentaje se mantuvo estable en junio, indicando la consolidación de un ritmo de trabajo constante por parte de un núcleo de estudiantes comprometidos. El punto de inflexión ocurrió en julio, donde la ejecución se disparó al 66.81%, evidenciando un esfuerzo masivo de los participantes para completar los módulos finales y entregar sus proyectos. Esta progresión demuestra que, tras superar la fase inicial de ajuste y deserción, el programa logró retener a un grupo de beneficiarios altamente motivado que intensificó su dedicación en la etapa final para cumplir con los objetivos académicos, culminando en un uso robusto y efectivo de la plataforma.

**Avance con corte a Agosto**

| CURSO | Estudiante | Recursos planeados | Recursos ejecutados | % ejecución |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos - Avanzado - G6 | 2 | 6 | 5 | 83,33% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1 | 2 | 12 | 4 | 33,33% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2 | 3 | 45 | 26 | 57,78% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3 | 5 | 30 | 14 | 46,67% |
| Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G5 | 2 | 2 | 2 | 100,00% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7 | 1 | 2 | 2 | 100,00% |
| Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8 | 4 | 124 | 47 | 37,90% |
| Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G24 | 1 | 6 | 6 | 100,00% |
| Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G25 | 4 | 172 | 45 | 26,16% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13 | 1 | 30 | 2 | 6,67% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G14 | 2 | 28 | 10 | 35,71% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15 | 2 | 60 | 2 | 3,33% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16 | 2 | 116 | 2 | 1,72% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G17 | 1 | 2 | 1 | 50,00% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18 | 4 | 52 | 6 | 11,54% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19 | 6 | 186 | 44 | 23,66% |
| Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20 | 1 | 14 | 2 | 14,29% |
| Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G21 | 1 | 1 | 1 | 100,00% |
| Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G22 | 1 | 1 | 1 | 100,00% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G10 | 3 | 96 | 3 | 3,13% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11 | 9 | 648 | 16 | 2,47% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9 | 8 | 584 | 166 | 28,42% |
| Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12 | 20 | 340 | 31 | 9,12% |

Durante el mes de agosto, el consumo de recursos en la plataforma Moodle reflejó la transición desde la fase intensiva de cierre de formación hacia las actividades finales de recuperación. A corte de agosto, con 90 estudiantes aún activos completando actividades (principalmente aquellos en la estrategia "Intensivo de Grabaciones"), se ejecutaron 610 recursos de los 2,670 planeados para este grupo, lo que representa un porcentaje de ejecución del 22.85%.

Este porcentaje, significativamente menor al 66.81% alcanzado en julio, se explica porque la mayor parte de la cohorte (los 404 aprobados iniciales) ya había finalizado su interacción principal con la plataforma el mes anterior. La actividad registrada en agosto corresponde principalmente al esfuerzo de los estudiantes en proceso de recuperación para visualizar grabaciones y completar tareas pendientes. Destacan algunos grupos, como los de Analista de Sistemas - Intermedio (G5) y Marketing Digital - Intermedio (G21, G22), que alcanzaron un 100% de ejecución, indicando la finalización exitosa de este último grupo de participantes.

Soporte:
14e_BD_progreso_en_plataforma.xlsx

## A. ESTRATEGIA DE ACOMPAÑAMIENTO Y PERMANENCIA

La Estrategia de Acompañamiento y Permanencia se concibió como un pilar fundamental del programa, orientada

a asegurar que los beneficiarios accedan, permanezcan y culminen satisfactoriamente su formación mediante el fortalecimiento de sus competencias técnicas y socioemocionales.
Durante el proceso, se realizó un seguimiento focalizado a los beneficiarios que presentaban bajo nivel de asistencia o inasistencia total (categorizados como "En Seguimiento" y "En Riesgo de Deserción"). A través de llamadas del equipo psicosocial, reportes de la plataforma y la información compartida por los docentes, se identificó que las principales barreras para la continuidad estaban relacionadas con:

- Condiciones laborales informales con horarios restrictivos.
- Responsabilidades de cuidado familiar.
- Problemas de conectividad.
- Situaciones de salud personales o de familiares.

En respuesta a esta problemática, y con el objetivo de maximizar las oportunidades de éxito, en el mes de julio se diseñó y activó una estrategia de choque intensiva. Esta medida se implementó para ofrecer a los estudiantes con dificultades una última posibilidad de recuperar su asistencia y alcanzar el 70% requerido para culminar satisfactoriamente el proceso de formación.

| Fase | Objetivo | Actividad |
|---|---|---|
| **Diseño Curricular y metodología** | El objetivo principal de la estrategia Advance es garantizar que cada beneficiario, mediante la individualización del aprendizaje, pueda identificar y recorrer la ruta más adecuada para alcanzar los objetivos de aprendizaje definidos en cada curso. Para ello, se brindarán herramientas, orientación y un seguimiento académico personalizado que fortalezcan tanto el desempeño como la permanencia estudiantil. | Para garantizar la individualización del proceso formativo de los beneficiarios y asegurar que, a través de distintas rutas, se logre un mismo objetivo de aprendizaje, se han establecido diversas metodologías de enseñanza adaptativas. Cada una de estas rutas cuenta con equivalencias previamente definidas dentro del sistema de evaluación:<br>Hackathones<br>Intensivos<br>Maratones |
| **Matricula / caracterización** | Diseñar e implementar una estrategia de permanencia orientada a mejorar los niveles de matrícula efectiva, continuidad y finalización de los cursos de la Ruta Jóvenes con oportunidades del programa Talento Capital, mediante la caracterización de los participantes y la activación de mecanismos de acompañamiento pertinentes y oportunos. | Identificar el perfil sociodemográfico, académico, laboral, tecnológico de los estudiantes, con el fin de adaptar las acciones de acompañamiento y permanencia a sus realidades y garantizar un proceso formativo inclusivo, equitativo y efectivo. |
| **Orientación vocacional** | Fomentar en los estudiantes el reconocimiento de sus intereses, habilidades, valores y expectativas, así como la comprensión del perfil profesional del programa, mediante | Taller virtual: orientación vocacional<br>Taller Presencial: proyección ocupacional |

| | | |
|---|---|---|
| | procesos reflexivos y creativos que promuevan el sentido de pertenencia y la proyección vocacional. | |
| **Permanencia** | Garantizar que cada beneficiario, mediante la individualización del aprendizaje, pueda identificar y recorrer la ruta más adecuada para alcanzar los objetivos de aprendizaje definidos en cada curso. Para ello, se brindarán herramientas, orientación y un seguimiento académico personalizado que fortalezcan tanto el desempeño como la permanencia estudiantil. | Monitorear de forma constante el avance y permanencia de los estudiantes, activando medidas preventivas y correctivas cuando sea necesario.<br>Implementación del sistema de alertas tempranas.<br>Revisión periódica de asistencia, calificaciones y participación.<br>Informe de gestión mensual con análisis de permanencia.<br>Reuniones de equipo para retroalimentación de la estrategia. |
| **Canal de Escucha** | Monitorear de forma constante el avance y permanencia de los estudiantes, activando medidas preventivas y correctivas cuando sea necesario. | Correo institucional<br>Línea WhatsApp<br>Plataforma Moodle<br>Encuentros virtuales o presenciales<br>Puntos físicos |
| **Apoyos e incentivos** | Diseñar e implementar una estrategia integral de permanencia que articule acciones de acompañamiento académico, orientación vocacional y ocupacional, apoyo psicosocial y entrega de incentivos, dirigida a fortalecer la motivación, la participación y el compromiso de los beneficiarios del programa Talento Capital – Jóvenes con oportunidades, mitigando las causas de deserción y asegurando la finalización exitosa de los procesos formativos | 1.Monedas digitales como micro reconocimientos y apoyos económicos<br>2.Trofeos físicos y digitales.<br>3.Rankings de fortalecimiento para la empleabilidad<br>4.Certificados honoríficos y menciones especiales<br>5.Certificados honoríficos y menciones especiales.<br>6.Rifas Semanales como Reconocimiento.<br>7.Incentivo a la Participación en Hackatones y Retos de Empresa |
| | Propone una alternativa de recuperación mediante el acceso a las grabaciones de sesiones anteriores no asistidas, complementado con espacios de tutorías abiertas para aclaración de dudas, garantizando así el acompañamiento necesario para resolver vacíos de aprendizaje. | Se dispondrá de dos tutorías de 2 horas cada una, facilitadas por el formador, en las que los beneficiarios podrán plantear preguntas, resolver inquietudes sobre los contenidos abordados mediante grabaciones asincrónicas de las clases a las cuales no pudieron asistir. |

**Avance:**

Durante las semanas 1 y 2 de formación correspondientes a 15/05/2025 hasta 29/05/2025, se ejecutaron las estrategias Diseño Curricular y metodología, Matricula / caracterización y Canal de Escucha mediante el acompañamiento a los estudiantes en el inicio de los cursos. Se impactaron en total 54 estudiantes con las estrategias mencionadas anteriormente, a continuación, se presenta el resultado:

**Avance con corte a mayo**

| Estrategias ejecutadas | Semana 01 | Semana 02 | Total |
|---|---|---|---|
| **Acompañamiento Inicio Curso** | **36** | **18** | **54** |
| Diseño Curricular y Metodologia<br>Matricula / caracterización<br>Canal de Escucha | 36 | | 36 |
| Matricula / caracterización - Canal de Escucha | | 18 | 18 |

Durante junio, la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia evolucionó desde el acompañamiento inicial de mayo hacia una fase de intervención intensiva y diversificada. Las acciones se ejecutaron a lo largo de las semanas 3 a 6 de formación, mostrando un aumento exponencial en el número de interacciones con los estudiantes en comparación con el mes anterior.

El enfoque principal del mes fue la "Asesoría Personalizada", que sumó 682 intervenciones distribuidas entre las semanas 3, 4 y 5. Esta acción demuestra un cambio hacia un modelo de soporte individualizado para atender las necesidades específicas de los beneficiarios. El "Canal de Escucha" se consolidó como el mecanismo central para estas interacciones, siendo el medio para la mayoría de los acompañamientos realizados.

Adicionalmente, se continuó con la fase de "Matricula / caracterización" durante la tercera semana, finalizando el proceso de perfilamiento con 126 estudiantes. Hacia el final del mes, en la semana 6, se introdujo una nueva táctica de engagement, "Monedas Digitales - Talleres virtuales y presenciales", con la que se impactó a 276 beneficiarios. Este cambio estratégico evidencia el paso de un soporte general de bienvenida a un seguimiento proactivo y multifacético, diseñado para fortalecer la retención y el compromiso de los estudiantes en la etapa central de su formación.

**Avance con corte a junio**

Avance con corte a julio

| Estrategias ejecutadas | Semana 03 | Semana 04 | Semana 05 | Semana 06 | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| **Asesoria Personalizada** | | **2** | | | **2** |
| Canal de Escucha | | 2 | | | 2 |
| **Asesoría Personalizada** | **126** | **273** | **281** | | **680** |
| Canal de Escucha | | 273 | 281 | | 554 |
| Matricula / caracterización - Canal de Escucha | 126 | | | | 126 |
| **Monedas Digitales - Talleres virtuales y presenciales** | | | | **276** | **276** |
| Canal de Escucha | | | | 276 | 276 |
| **Total general** | **126** | **275** | **281** | **276** | |

| Etiquetas de fila | Semana 07 | Semana 08 | Semana 09 | Semana 10 | Semana 11 | Semana 12 | Total general |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Difusión Docentes - Comunicación Por Chat y Correo Monedas Digitales Y Hackathon, Comunicación Telefónica de Seguimiento Y Acompañamiento** | | | | **200** | **220** | | **420** |
| Diseño Curricular y Metodología - Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | | | 200 | | | 200 |
| Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | | | | 220 | | 220 |
| **Grabaciones - Mesa de Ayuda - Subir Actividades - Consumir recursos del curso** | | | | | | **213** | **213** |
| Diseño Curricular y Metodología - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | | | | | 213 | 213 |
| **Monedas Digitales - Hackathon** | | **214** | | | | | **214** |
| Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | 214 | | | | | 214 |
| **Monedas Digitales - Talleres virtuales y presenciales** | **223** | | | | | | **223** |
| Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | 223 | | | | | | 223 |
| **No Aplica** | **466** | **475** | **508** | **489** | **469** | **476** | **2883** |
| Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | 466 | | | | | | 466 |
| Diseño Curricular y Metodología - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | | | | | 476 | 476 |
| Diseño Curricular y Metodología - Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | | | 489 | | | 489 |
| Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | 475 | 508 | | 469 | | 1452 |
| **Operación Rescate: Comunicación Por Chat y Correo Monedas Digitales Y Hackathon, Comunicación Telefónica de Seguimiento Y Acompañamiento** | | | **181** | | | | **181** |
| Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos | | | 181 | | | | 181 |
| **Total general** | **689** | **689** | **689** | **689** | **689** | **689** | **4134** |

Durante julio, la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia entró en su fase más crítica y especializada, enfocándose en asegurar la culminación exitosa de la mayor cantidad posible de beneficiarios. Se registraron más

de 1,250 intervenciones directas a través de acciones diversificadas y de alto impacto. El mes se caracterizó por el uso intensivo de incentivos y gamificación, con actividades como "Monedas Digitales", "Hackathon" y talleres virtuales que buscaron mantener la motivación en la recta final. El punto culminante fue la implementación de la "Operación Rescate" en la semana 9, una medida de choque dirigida a 181 beneficiarios en situación de riesgo para reincorporarlos activamente. Finalmente, en las últimas semanas se desplegaron acciones de soporte como el acceso a grabaciones y la mesa de ayuda para resolver dudas finales, asegurando que los estudiantes tuvieran todas las herramientas para completar sus actividades y aprobar el curso.

La ejecución de la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia a lo largo de los tres meses demuestra una evolución clara y adaptativa, pasando de un soporte general a intervenciones altamente especializadas. El proceso se puede describir en tres fases clave:

- Fase de Adaptación (Mayo): El acompañamiento se centró en el inicio del curso, con 54 intervenciones dirigidas a garantizar una correcta vinculación y resolver las dificultades iniciales de los beneficiarios.

- Fase de Intensificación (Junio): La estrategia escaló masivamente con más de 950 intervenciones, introduciendo la "Asesoría Personalizada" como eje central para un seguimiento individualizado y proactivo, además de iniciar las tácticas de engagement con "Monedas Digitales".

- Fase de Cierre Estratégico (Julio): Las acciones se volvieron tácticas, con más de 1,250 intervenciones y la implementación de la "Operación Rescate" como medida final para recuperar a la población en riesgo. El uso de incentivos y soporte para la finalización fue prioritario.

En conclusión, la estrategia demostró su capacidad de adaptación mes a mes, ajustando su intensidad y metodología para responder a las necesidades cambiantes de los beneficiarios, desde la bienvenida inicial hasta el aseguramiento de la meta de culminación.

Finalizado el proceso de formación se presenta resultado final de la implementación de las estrategias de seguimiento y permanencia por fases con lecciones aprendidas y oportunidades de mejora:

**Matrícula**

A continuación, se presenta la descripción de la distribución de la matrícula, los resultados del acompañamiento a los estudiantes y las lecciones aprendidas del proceso.
Durante la fase de matrícula, se implementó una robusta estrategia de seguimiento para asegurar la mayor tasa de matriculación efectiva posible, en línea con el objetivo de implementar una estrategia de permanencia orientada a mejorar los niveles de matrícula efectiva. Esta implementación se basó en dos acciones principales: un seguimiento telefónico sistemático y la estrategia de choque "Matriculatón".
**Seguimiento Telefónico Individualizado**
El principal mecanismo de seguimiento fue el contacto directo a través de llamadas telefónicas, gestionado por un equipo de asesores. Cada asesor era responsable de un grupo de beneficiarios, realizando un seguimiento detallado de su progreso en el proceso de formalización.
El análisis de los registros de llamadas muestra que se contactó a los estudiantes para:

- **Socializar el programa:** Informarles sobre los cursos, la metodología y los beneficios.
- **Guiar en el proceso:** Explicar los pasos para la inscripción, incluyendo el diligenciamiento de la encuesta de caracterización y la presentación de pruebas de entrada o suficiencia.
- **Resolver incidencias:** Identificar y solucionar problemas técnicos o de comprensión que los estudiantes reportaban, como dificultades para acceder a la plataforma o completar los formularios.

Este seguimiento sistemático fue clave para acompañar a los **795 beneficiarios** remitidos por ATENEA y lograr la formalización final de **689 de ellos**.

- **Descripción de la Distribución:** La asignación de los estudiantes se realizó considerando tres criterios clave: la temática del curso elegida, el nivel de competencia (Básico, Intermedio o Avanzado) y la disponibilidad horaria, ofreciendo tres franjas (Mañana, Tarde y Noche) para adaptarse a las necesidades de los participantes. El curso con la mayor cantidad de matriculados fue Marketing Digital - Community Manager, seguido por Soporte Técnico en Sistemas y Analista de Sistemas Informáticos, reflejando las áreas de mayor interés entre los beneficiarios.
-

La formalización de la matrícula culminó con la inscripción de 689 beneficiarios, quienes fueron distribuidos en 25 grupos de formación para garantizar una experiencia de aprendizaje organizada y flexible.

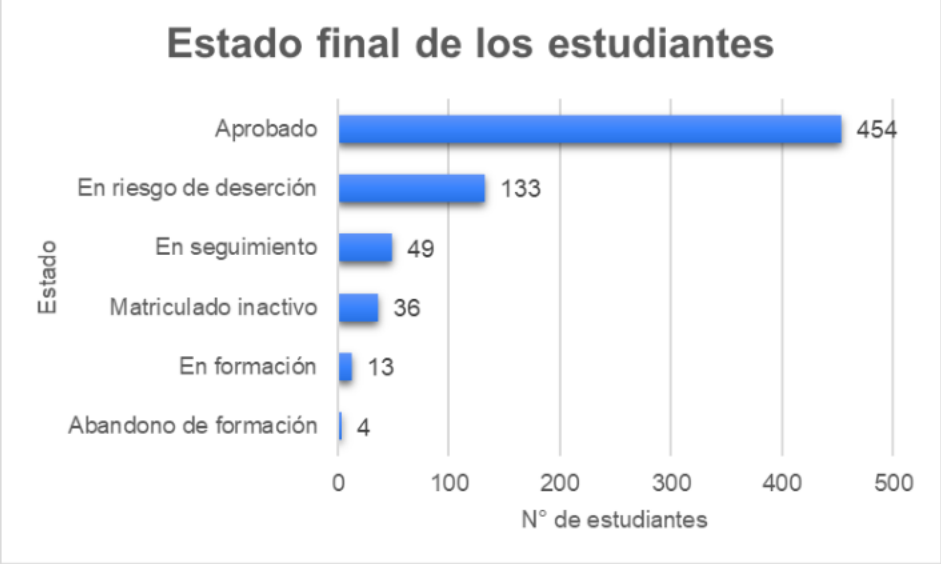
***Tabla de distribución por curso y nivel***

| CURSO | NIVEL | CODIGO DELGRUPEN PLATAFORMA | USUARIOS |
|---|---|---|---|
| **Analista de sistemas informáticos** | AVANZADO | G06 | 11 |
| | BÁSICO | G01 | 23 |
| | BÁSICO | G02 | 18 |
| | BÁSICO | G03 | 35 |
| | INTERMEDIO | G04 | 17 |
| | INTERMEDIO | G05 | 19 |
| **Gestión en Mesa de Servicio** | BÁSICO | G07 | 17 |
| | BÁSICO | G08 | 28 |
| **Marketing Digital - Community Manager** | AVANZADO | G24 | 17 |
| | AVANZADO | G25 | 30 |
| | BÁSICO | G13 | 30 |
| | BÁSICO | G14 | 30 |
| | BÁSICO | G15 | 27 |
| | BÁSICO | G16 | 27 |
| | BÁSICO | G17 | 23 |
| | BÁSICO | G18 | 36 |
| | BÁSICO | G19 | 47 |
| | BÁSICO | G20 | 38 |
| | INTERMEDIO | G21 | 19 |
| | INTERMEDIO | G22 | 28 |
| | INTERMEDIO | G23 | 40 |
| **Soporte Técnico en Sistemas** | AVANZADO | G26 | 2 |
| | BÁSICO | G09 | 23 |
| | BÁSICO | G10 | 24 |
| | BÁSICO | G11 | 46 |
| | INTERMEDIO | G12 | 34 |

**Resultados del seguimiento y acompañamiento a estudiantes focalizados**

El seguimiento y acompañamiento a los estudiantes fue un componente central del programa, ejecutado a través de la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia que permitió la consecución de 454 beneficiarios formadas de 689.




El acompañamiento fue fundamental para el éxito del programa, especialmente para la población en condiciones de vulnerabilidad. La ejecución de cada una de las estrategias de acompañamiento y permanencia durante la formación permitió identificar y abordar de manera focalizada las barreras que enfrentaban los estudiantes, lo que se tradujo en la recuperación de una parte significativa de la población en riesgo durante el tiempo de formación.

**Lecciones aprendidas**

- **El Acompañamiento Intensivo es Efectivo:** Se confirmó que las estrategias de choque como intensivos o Hackáthones son altamente efectivas para recuperar a estudiantes en riesgo, incluso en la etapa final del proceso. Un acompañamiento cercano y motivacional puede revertir la tendencia a la deserción.

- **La Vulnerabilidad es un Factor Acumulativo:** Las barreras que enfrentan los estudiantes (económicas, laborales, de cuidado, de conectividad) no son aisladas y su combinación aumenta exponencialmente el riesgo de abandono. El acompañamiento debe ser integral y considerar esta interseccionalidad.
- **La Caracterización Inicial es Clave:** La encuesta de caracterización demostró ser una herramienta predictiva fundamental. Los datos sobre las condiciones laborales, las responsabilidades de cuidado y el acceso a equipamiento permitieron identificar a la población con mayor riesgo desde el inicio.

**Oportunidades de Mejora:**

- **Implementar un Seguimiento Proactivo y Segmentado:** Utilizar los datos de la encuesta de caracterización para asignar un "puntaje de riesgo" a cada beneficiario desde el primer día. Esto permitiría aplicar un plan de acompañamiento preventivo y diferenciado, en lugar de reaccionar ante las inasistencias.
- **Diseñar Estrategias de Flexibilización Curricular:** Para atender a la población con horarios laborales complejos, se podría explorar la posibilidad de ofrecer más contenidos y actividades en formato asincrónico, así como horarios de tutoría en franjas no tradicionales.
- **Crear Redes de Apoyo entre Pares:** Fomentar la creación de comunidades de apoyo entre estudiantes con perfiles similares (por ejemplo, grupos de WhatsApp para mujeres cabeza de familia o para quienes trabajan en horarios rotativos) para que puedan compartir experiencias, resolver dudas y mantenerse motivados mutuamente.
- **Fortalecer la Conexión con la Empleabilidad desde el Inicio:** Comunicar de manera más enfática y temprana cómo la finalización del curso y la obtención de la certificación de industria se traducirán en mejores oportunidades laborales, dando un sentido práctico y a mediano plazo al esfuerzo requerido.

**Orientación socio ocupacional**

**Resultados del taller virtual**

El taller virtual se realizó el 8 de agosto de 2025, con una duración aproximada de 1 hora y 30 minutos. La sesión contó con la participación de 108 beneficiarios, quienes fueron impactados por la actividad.

En línea con el objetivo de fomentar el autoconocimiento y la proyección profesional, el taller se estructuró en torno a los siguientes ejes temáticos y actividades:

- **Temáticas Desarrolladas:**
  - **Autoconocimiento:** Se inició con una fase de introspección para que los participantes respondieran a la pregunta "¿Quién soy?".
  - **Identificación de Fortalezas:** Se abordaron metodologías para que los estudiantes pudieran reconocer sus propias habilidades, talentos, intereses y valores personales.
  - **Proyección Profesional:** Se presentó una visión general del mercado laboral actual y se guio a los participantes en la conceptualización de un plan de carrera.
- **Actividades Realizadas:**
  - La sesión incluyó una actividad "rompehielo" para crear un ambiente de confianza y promover la participación activa desde el inicio.
  - Se llevaron a cabo ejercicios de reflexión individual guiados, donde los estudiantes trabajaron en la identificación de sus fortalezas y motivaciones.

Estas actividades y temáticas se diseñaron para que los participantes no solo comprendieran el perfil profesional del programa, sino también para que conectaran sus aspiraciones personales con las oportunidades de formación, promoviendo así un mayor sentido de pertenencia y una visión clara de su proyección vocacional.

**Resultados del taller presencial**

Con base en la información proporcionada, a continuación, se describe la ejecución del taller presencial y se presenta un análisis de las oportunidades de mejora y lecciones aprendidas.

El taller presencial de orientación vocacional se realizó el 31 de julio de 2025 en las instalaciones de la Universidad INCCA de Bogotá, con una duración de 40 minutos y la participación de 76 estudiantes del programa.
Bajo la temática central "Camino Vocacional: De la identidad personal a la identidad profesional", la sesión se enfocó en guiar a los beneficiarios a través de un proceso de autodescubrimiento para alinear sus características personales con una trayectoria profesional.

- **Temáticas desarrolladas:**
  - **Autoconocimiento:** Se inició con una fase de introspección para que los participantes identificaran sus talentos, intereses y valores fundamentales.
  - **Construcción de Identidad Profesional:** Se abordaron los conceptos de pasión, misión y profesión, conectando las características personales de los estudiantes con posibles rutas laborales.
  - **Proyección al Sector Real:** Se brindaron pautas sobre cómo actuar y desenvolverse en diferentes situaciones del entorno laboral.
- **Actividades realizadas:**
  - La sesión incluyó dinámicas de reflexión guiada para ayudar a los estudiantes a definir su identidad y propósito.
  - Como actividad principal, se realizó el ejercicio "Mi Mapa Profesional", donde los participantes debían plasmar sus metas a corto, mediano y largo plazo, junto con los pasos necesarios para alcanzarlas, fomentando una planificación activa de su carrera.

- **Oportunidades de Mejora:**
  - **Ampliar la Duración:** Una duración de 40 minutos es limitada para la profundidad de los temas tratados. Se recomienda extender futuras sesiones a por lo menos 90 minutos para permitir una mayor interacción, discusión y desarrollo de las actividades prácticas.
  - **Integrar Testimonios del Sector Real:** Invitar a profesionales de las áreas de formación del programa (Sistemas, Marketing, etc.) para que compartan sus experiencias enriquecería la conexión entre los conceptos de "pasión" y "profesión" con trayectorias reales.
- **Lecciones Aprendidas:**
  - **El Formato Presencial es Efectivo:** La presencialidad demostró ser un formato valioso para actividades de autoconocimiento, ya que fomenta un ambiente de mayor confianza e interacción directa entre los participantes y el orientador.
  - **El Enfoque en la Identidad Personal Resuena con los Jóvenes:** Iniciar el taller desde el autoconocimiento (pasión, misión, valores) antes de abordar directamente la profesión, resultó ser una metodología efectiva para generar una reflexión más profunda y un mayor sentido de pertenencia.
  - **La Aplicabilidad es Clave:** La inclusión de pautas prácticas sobre cómo desenvolverse en el sector real responde a una necesidad sentida por los beneficiarios.

**Permanencia**

La fase de Permanencia se ejecutó como un ciclo continuo de monitoreo, intervención y retroalimentación, diseñado para garantizar la individualización del aprendizaje y fortalecer el desempeño de cada beneficiario a lo largo de la formación.

La base de la estrategia fue el monitoreo constante del avance y la permanencia de los 689 estudiantes. Para ello, se implementó un sistema de alertas tempranas que se activaba a partir de la revisión periódica de la asistencia, las calificaciones y la participación en la plataforma Moodle. Cuando un beneficiario presentaba inasistencias recurrentes o un bajo rendimiento académico, el sistema generaba una alerta que iniciaba el protocolo de intervención.

**Medidas Preventivas y Correctivas: El Acompañamiento Personalizado**

Una vez activada una alerta, se desplegaban medidas preventivas y correctivas a través de un seguimiento académico personalizado. La principal herramienta para este fin fue el "Canal de Escucha", mediante el cual el equipo de soporte y psicosocial contactaba directamente al estudiante por medio de llamadas y mensajes.

Este contacto directo permitió:

- **Identificar las barreras específicas** que enfrentaba cada estudiante, como conflictos de horarios laborales, responsabilidades de cuidado, problemas de conectividad o situaciones personales.
- **Brindar orientación y herramientas personalizadas**, como acceso a las grabaciones de las clases, flexibilización en la entrega de actividades o apoyo socioemocional para superar las dificultades.

La intervención más significativa fue la "Operación Rescate", una medida correctiva de choque dirigida a 181 beneficiarios en alto riesgo. Gracias a este seguimiento intensivo en la fase final, se logró una tasa de recuperación del 54.1%, permitiendo que 98 de estos estudiantes culminaran exitosamente la formación.

**Operación Rescate estrategia de Choque**

En la fase final de la formación, la comunicación se intensificó a través de la "Operación Rescate", una medida de choque diseñada específicamente para recuperar a los estudiantes en alto riesgo de no culminar el proceso.

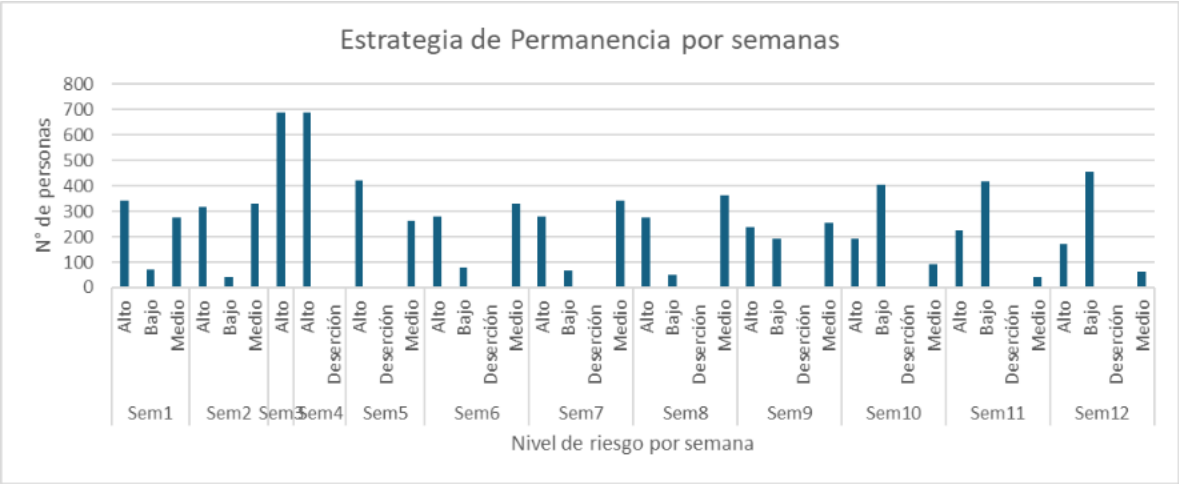
- **Población Focalizada:** Esta intervención se dirigió a un grupo de 181 beneficiarios que, en la semana 9, se encontraban en los estados de "En riesgo de deserción" o "Matriculado inactivo".
- **Acciones Implementadas:** La operación consistió en una campaña de "Comunicación Telefónica de Seguimiento y Acompañamiento" y "Comunicación por Chat y Correo", a través de la cual no solo se les contactó para entender sus dificultades, sino que también se les informó sobre incentivos de gamificación como las "Monedas Digitales" y el "Hackathon" para re-motivarlos a participar.

**Resultados de la Intervención**

La estrategia de comunicación directa, y en particular la "Operación Rescate", tuvo un impacto medible y significativo en la tasa de éxito del programa.

- **Tasa de Recuperación:** De los 181 beneficiarios contactados en la "Operación Rescate", 98 lograron ser recuperados y finalizaron el curso con el estado de "Aprobado", lo que representa una tasa de recuperación del 54.1% para este grupo de alto riesgo.
- **Impacto en la Tasa de Aprobación Final:** La recuperación de estos 98 estudiantes fue determinante para alcanzar la cifra final de 454 beneficiarios aprobados (65.9% del total). Este resultado demuestra que la estrategia de seguimiento personalizado por medio de llamadas y mensajes no solo fue una actividad de soporte, sino una intervención directa y efectiva que rescató a más de la mitad de la población que estaba a punto de abandonar el proceso.

El análisis cuantitativo del tablero de control semanal revela la intensidad y el enfoque de esta estrategia. A lo largo del programa, se registraron 8,268 acciones de seguimiento. De estas, 7,579 (un 91.7%) involucraron el uso del "Canal de Escucha", demostrando que fue la principal herramienta para el acompañamiento. Semana a semana se logró impactar un número determinado de beneficiarios de acuerdo con el nivel de riesgo:




La principal conclusión que se extrae del gráfico es la centralidad y el uso masivo del "Canal de Escucha" como la principal herramienta de la Estrategia de Permanencia. Visualmente, las barras azul oscuro son casi idénticas en altura a las barras que representan el total de acciones, lo que demuestra que la gran mayoría (más del 90%) de las intervenciones de seguimiento se realizaron a través de la comunicación directa con el estudiante.

Esto confirma que la estrategia no fue pasiva, sino que se basó en un seguimiento proactivo y constante, manteniendo un pulso semanal con los beneficiarios para detectar barreras, ofrecer apoyo y fomentar su continuidad en el programa.

**Canal de escucha**

De acuerdo con la estrategia de permanencia, el Canal de Escucha del Consorcio Advance se implementó como un componente central para fortalecer la comunicación y ofrecer un soporte integral a los beneficiarios del programa.

**Implementación y Canales Habilitados**

El canal fue diseñado para ser un espacio seguro y confiable donde los estudiantes pudieran realizar consultas y reportar novedades sobre su proceso formativo, garantizando una atención oportuna y respetuosa. Para su implementación, se habilitó un sistema multicanal que combinaba herramientas digitales con atención personalizada, asegurando accesibilidad y trazabilidad de cada solicitud.

Los canales habilitados, que fueron dados a conocer a los estudiantes a través de las llamadas de seguimiento de matrícula y comunicaciones informativas, fueron:

- Línea de WhatsApp: 3118343199.
- Correos Electrónicos: Comunicaciones@cadvance.com.co y soporte@cadvance.com.co.
- Línea Telefónica: 6019187638.

La gestión de estos canales estuvo a cargo del equipo del call center, que no solo atendía las solicitudes entrantes, sino que también ejecutaba un protocolo de contacto proactivo. Este equipo fue el principal ejecutor de la Estrategia de Permanencia, utilizando el Canal de Escucha para realizar el seguimiento constante a los estudiantes, especialmente a aquellos que activaban las alertas tempranas por inasistencias o bajo rendimiento.

El impacto de esta implementación fue masivo. El análisis del tablero de control semanal demostró que, del total de 8,268 acciones de seguimiento registradas durante la formación, 7,579 (un 91.7%) involucraron el uso del Canal de Escucha. Esto consolida al Canal de Escucha no solo como un medio de recepción de solicitudes, sino como la principal herramienta proactiva para el acompañamiento, la identificación de barreras y la retención de los beneficiarios a lo largo de todo el proceso.

Aunque el Canal de Escucha fue la herramienta más efectiva de la Estrategia de Permanencia, su implementación puede optimizarse para pasar de un modelo de intervención a uno de prevención y gestión más eficiente. Las principales oportunidades de mejora son:

**Automatización de Alertas y Asignación de Casos:** Actualmente, el proceso depende del monitoreo manual del equipo para detectar inasistencias y activar el protocolo. Se podría integrar la plataforma de aprendizaje (Moodle) con un sistema de gestión para que las alertas tempranas (ej. dos inasistencias consecutivas, no entregar una actividad clave) se generen automáticamente. Esta alerta podría crear un "ticket" y asignarlo de inmediato a un responsable del equipo de permanencia, agilizando el tiempo de respuesta y garantizando que ningún caso se quede sin atender.

**Implementación de un Protocolo Diferenciado por Nivel de Riesgo:** La estrategia actual es robusta pero uniforme. Se podría crear un protocolo de atención escalonado basado en el nivel de riesgo del beneficiario (identificado en la caracterización). Por ejemplo:

a. **Bajo Riesgo:** Seguimiento automatizado vía WhatsApp o correo.
b. **Riesgo Medio:** Contacto proactivo por chat personalizado una vez por semana.
c. **Alto Riesgo:** Mínimo dos llamadas telefónicas por semana y asignación a un tutor o psicólogo específico. Esto permitiría focalizar los recursos humanos más intensivos en la población que más lo necesita.

**Centralización de la Información en un CRM:** El seguimiento se realizó en un tablero de control en Excel. Migrar la gestión del Canal de Escucha a una herramienta de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM) permitiría centralizar todas las interacciones (llamadas, correos, chats) en un único historial por estudiante. Esto facilitaría la trazabilidad, evitaría duplicidad de esfuerzos y daría a cualquier miembro del equipo una visión 360° del caso antes de interactuar con el beneficiario.

**Creación de una Base de Conocimiento (FAQ Dinámica):** Durante las interacciones, se identificaron consultas recurrentes (problemas de acceso, dudas sobre actividades, etc.). Se podría crear una sección de "Preguntas Frecuentes" dinámica y de fácil acceso en la plataforma, con tutoriales cortos o guías paso a paso. Esto permitiría que el equipo del Canal de Escucha se enfocara en resolver problemas complejos en lugar de responder repetidamente a las mismas consultas básicas, optimizando su tiempo y capacidad de gestión.

**Apoyo e incentivos**

**Monedas Digitales: Incentivo a la Asistencia**

La estrategia de Monedas Digitales se implementó como una herramienta de gamificación y apoyo económico directo, diseñada para incentivar la asistencia, motivar a los estudiantes y reconocer sus logros semanales de una manera tangible.

**Concepto y Objetivo**

El objetivo principal era aumentar la participación y la permanencia en las clases sincrónicas, transformando la asistencia en un incentivo económico real. Las "Monedas Digitales" representaban competencias y logros alcanzados, y eran canjeables por dinero real a través de billeteras digitales como Nequi o Daviplata, sirviendo también como un pequeño apoyo para los beneficiarios.

**Mecanismo de Ejecución**

La implementación siguió un protocolo claro y transparente para garantizar la correcta asignación y entrega del incentivo.

- **Acumulación:** Por cada asistencia a una sesión sincrónica que el estudiante registrara correctamente en la plataforma Moodle, acumulaba 1,250 Monedas Digitales, con un valor equivalente a pesos colombianos.
- **Condiciones:** Para recibir el incentivo, los beneficiarios debían cumplir con tres requisitos clave:
  - Asistir a todas las sesiones de clase programadas durante la semana.
  - Registrar correctamente su asistencia en la plataforma ADVANCE.
  - Tener un número de celular asociado a una billetera digital activa.
- **Proceso de Entrega (Post-Formación):** La entrega del incentivo se realizó una vez finalizado el curso, siguiendo estos pasos:
  - El Coordinador Académico validaba la cantidad total de monedas acumuladas por cada estudiante.
  - El equipo del Canal de Escucha contactaba a cada beneficiario para verificar el número de su billetera digital (recolectado a través de un formulario de Forms) y corroborar el valor exacto a transferir, asegurando

la transparencia del proceso.
- Finalmente, el Coordinador Operativo autorizaba la transferencia financiera a las billeteras digitales de los estudiantes.

**Población Impactada**

La estrategia de Monedas Digitales se diseñó para impactar a la totalidad de los 689 beneficiarios matriculados. Todos los estudiantes que cumplieron con las condiciones de asistencia y registro fueron elegibles para recibir este incentivo económico al finalizar su proceso formativo, como se comunicó a través de piezas gráficas y canales informativos.

**Hackathones: Incentivo al Desempeño y la *Colaboración***

Los Hackathones se implementaron como una modalidad formativa intensiva, orientada a beneficiarios con un alto nivel de autonomía, con el objetivo de desarrollar competencias a través de la resolución de retos colaborativos en un entorno que simula el mundo laboral real.

**Concepto y Objetivo**

El objetivo era doble: por un lado, ofrecer una ruta de aprendizaje acelerada y, por otro, incentivar la participación al convalidar las horas del evento como tiempo de clase regular. La participación en una jornada de 8 horas de hackathon, por ejemplo, equivalía a 8 horas académicas convencionales, lo que representaba un gran atractivo para los estudiantes que necesitaban cumplir con su porcentaje de asistencia.

**Desarrollo de la Ejecución**

Se realizaron dos jornadas de hackathon en modalidad virtual durante el mes de julio:

- **Hackathon 1 (19 de julio):** En esta primera jornada, los participantes se enfrentaron a un desafío práctico diseñado para aplicar los conocimientos de su ruta de formación en un tiempo limitado.
- **Hackathon 2 (26 de julio):** La segunda jornada siguió un formato similar, presentando un nuevo reto para consolidar y evaluar las competencias adquiridas.

En ambos eventos, el resultado del reto fue evaluado por un jurado externo compuesto por profesionales del sector real, y la calificación obtenida (de 0 a 5) se consideró como la nota del proyecto final y del seguimiento académico del estudiante.

**Resultados y Población Impactada**

Los hackathones tuvieron una excelente acogida, logrando una participación total de 171 estudiantes en las dos jornadas.

- La primera jornada, el 19 de julio, contó con la asistencia de 94 estudiantes.
- La segunda jornada, el 26 de julio, tuvo una participación aún mayor, con 113 estudiantes.

Los hackathones, implementados como una estrategia de incentivo y formación intensiva, tuvieron una excelente acogida por parte de los beneficiarios. Se realizaron dos jornadas virtuales: la primera, el 19 de julio, contó con la participación de 94 estudiantes, y la segunda, el 26 de julio, atrajo a 113 estudiantes, sumando un total de 207 participaciones. El incentivo principal consistió en la premiación de los equipos ganadores con el mejor desempeño y, de manera crucial para todos los asistentes, la convalidación de las horas del evento como tiempo de formación académica, lo que les ayudaba a cumplir con el requisito de asistencia.

Sin embargo, al analizar su impacto en los indicadores generales de formación, se observó que la estrategia no logró modificar sustancialmente el número de estudiantes en estados vulnerables (como "en formación" o "en riesgo"). Esto se debió a que la mayoría de los asistentes a los hackathones ya se encontraban en estado "Aprobado". Su motivación para participar no era recuperar horas, sino la oportunidad de aplicar sus conocimientos en un reto colaborativo, medir sus habilidades contra las de sus compañeros y competir por los premios. Por lo tanto, aunque los hackathones no funcionaron como una herramienta de recuperación masiva, sí demostraron ser un mecanismo exitoso para fomentar el compromiso y validar las competencias de los estudiantes más comprometidos y con mayor autonomía del programa.

**Ganadores**

| Grupos ganadores | Valor premiación | |
|---|---|---|
| Hackathon 1 | | |
| Grupo 12 | $ | 300.000,00 |
| Grupo 5 | $ | 500.000,00 |
| Grupo 8 | $ | 200.000,00 |
| Hackathon 2 | | |
| Grupo 12 | $ | 200.000,00 |
| Grupo 15 | $ | 300.000,00 |
| Grupo 8 | $ | 500.000,00 |
| Total general | $ | 2.000.000,00 |

**Población Impactada**

| ESTADO ANTES DE HACKATHON | %USUARIOS | USUARIOS | ESTADO DESPUES DE HACKATHON | %USUARIOS | USUARIOS |
|---|---|---|---|---|---|
| Aprobado | 88,9% | 152 | Aprobado | 90,6% | 155 |
| En formación | 1,2% | 2 | En formación | 1,8% | 3 |
| En seguimiento | 5,3% | 9 | En seguimiento | 5,8% | 10 |
| En riesgo de deserción | 4,1% | 7 | En riesgo de deserción | 1,8% | 3 |
| Matriculado Inactivo | 0,6% | 1 | Matriculado Inactivo | 0,0% | 0 |
| **Total general** | **100,0%** | **171** | **Total general** | **100,0%** | **171** |

| CURSO | NIVEL | USUARIOS | PORCENTAJE |
|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informáticos | BÁSICO | 11 | 8,40% |
| | INTERMEDIO | 4 | 3,05% |
| Gestión en Mesa de Servicio | BÁSICO | 10 | 7,63% |
| Marketing Digital - Community Manager | AVANZADO | 17 | 12,98% |
| | BÁSICO | 49 | 37,40% |
| | INTERMEDIO | 20 | 15,27% |
| Soporte Técnico en Sistemas | BÁSICO | 20 | 15,27% |
| **Total general** | | **131** | **100,00%** |

**Estrategias de Grabaciones intensivo**

Para apoyar a los estudiantes que, por diversas situaciones, no pudieron asistir a las clases remotas, el Consorcio Advance implementó estrategias de recuperación adicionales basadas en el consumo de contenido asincrónico, conocidas como "Intensivo de Grabaciones".

El objetivo principal de esta iniciativa fue proponer una alternativa de recuperación flexible que permitiera a los beneficiarios acceder a las grabaciones de las sesiones no asistidas y complementarlo con espacios de tutorías para aclarar dudas, garantizando así el acompañamiento necesario para resolver vacíos de aprendizaje.

**Desarrollo de la Ejecución**

La implementación de la estrategia se dividió en dos fases clave:

1. **Fase 1: Visualización Asincrónica (1 al 9 de agosto)** Durante este periodo, los estudiantes con inasistencias tuvieron la oportunidad de ponerse al día ingresando a la plataforma educativa Moodle para ver los videos correspondientes a las clases que habían perdido. Esta fase les permitió consumir el contenido a su propio ritmo y según su disponibilidad horaria.
2. **Fase 2: Mesa de Ayuda y Tutorías Sincrónicas** Para asegurar la correcta asimilación de los contenidos, la fase de visualización fue complementada con espacios de soporte sincrónico. Se realizó una mesa de ayuda el 8 de agosto de 2025, de 7:00 p.m. a 9:00 p.m., donde los docentes estuvieron disponibles para resolver en vivo las dudas e inquietudes que los estudiantes formularon sobre los temas vistos en las grabaciones. Adicionalmente, la estrategia contempló la disposición de dos tutorías de 2 horas cada una, facilitadas por el formador, para profundizar en las preguntas de los beneficiarios.

De esta manera, la combinación de acceso asincrónico al contenido y soporte sincrónico personalizado se consolidó como una herramienta vital para la permanencia, ofreciendo una ruta de recuperación efectiva para aquellos beneficiarios cuyas situaciones personales o laborales les impedían cumplir con la totalidad de las clases en vivo.

**Población participante de las estrategias de recuperación**

La estrategia de recuperación **"**Intensivo de Grabaciones" se difundió entre los beneficiarios que aún no habían aprobado, logrando la participación de 131 estudiantes. Antes de la intervención, este grupo se encontraba en una situación de alta vulnerabilidad: el 62.6% (82 estudiantes) estaba en los estados de "En riesgo de deserción" o "Matriculado Inactivo", mientras que el resto se distribuía entre "En seguimiento" (29), "En formación" (10) y "Aprobado" (10).

**Resultados cuantitativos y cualitativos de la implementación de las estrategias de recuperación**

La estrategia de recuperación "Intensivo de Grabaciones" se difundió entre los beneficiarios que aún no habían aprobado, logrando la participación de 131 estudiantes. Antes de la intervención, este grupo se encontraba en una situación de alta vulnerabilidad: el 62.6% (82 estudiantes) estaba en los estados de "En riesgo de deserción" o "Matriculado Inactivo", mientras que el resto se distribuía entre "En seguimiento" (29), "En formación" (10) y "Aprobado" (10).

Tras la implementación de la estrategia, que permitió a los participantes visualizar las grabaciones de las clases y recibir tutorías, se logró un cambio de estado positivo en 72 de ellos, lo que representa una tasa de éxito de la intervención del 54.96%. El impacto más significativo fue la recuperación de estudiantes que lograron culminar exitosamente el proceso:

- 25 nuevos estudiantes alcanzaron el estado de "Aprobado": 8 que estaban "En formación", 15 que se encontraban "En seguimiento" y 2 que estaban "En riesgo de deserción".

Una vez implementada la estrategia se presentó un camio en el estado de formación de los 131 beneficiarios de manera positiva.

| **ESTADO ANTES DE GRABACIONES** | **USUARIO** | **ESTADO CON GRABACIONES** | **USUARIO** |
|---|---|---|---|
| Aprobado | 10 | Aprobado | 10 |
| En formación | 10 | En formación | 2 |
| | | ***Aprobado*** | ***8*** |
| En seguimiento | 29 | En seguimiento | 11 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | ***Aprobado*** | ***15*** |
| | | ***En formación*** | ***3*** |
| En riesgo de deserción | 52 | ***En riesgo de deserción*** | ***36*** |
| | | ***Aprobado*** | ***2*** |
| | | ***En formación*** | ***2*** |
| | | ***En seguimiento*** | ***12*** |
| Matriculado Inactivo | 30 | ***En riesgo de deserción*** | ***30*** |
| | **131** | | **131** |

| | | |
|---|---|---|
| CAMBIARON DE ESTADO | 72 | 54,96% |
| NO CAMBIARON DE ESTADO | 59 | 45,04% |
| TOTAL | 131 | 100,00% |

La población impactada se distribuyó en varios cursos, con una notable concentración en Marketing Digital - Community Manager (65.65%) y Soporte Técnico en Sistemas (15.27%).

| **CURSO** | **NIVEL** | **USUARIOS** | **PORCENTAJE** |
|---|---|---|---|
| Analista de Sistemas Informaticos | BÁSICO | 11 | 8,40% |
| | INTERMEDIO | 4 | 3,05% |
| Gestión en Mesa de Servicio | BÁSICO | 10 | 7,63% |
| Marketing Digital - Community Manager | AVANZADO | 17 | 12,98% |
| | BÁSICO | 49 | 37,40% |
| | INTERMEDIO | 20 | 15,27% |
| Soporte Técn**ico en Sistemas** | BÁSICO | 20 | 15,27% |
| **Total general** | | **131** | **100,00%** |

**Análisis de la Implementación de Estrategias de acompañamiento y permanencia**

**Aciertos (Puntos Fuertes)**

- **Impacto de las Estrategias de Choque:** La implementación de la "Operación Rescate" fue el acierto más significativo. Esta intervención focalizada en 181 beneficiarios de alto riesgo logró una tasa de recuperación del 54.1%, permitiendo que 98 de ellos aprobaran la formación. De manera similar, la estrategia de "Intensivo de Grabaciones" recuperó a 50 estudiantes, demostrando que las medidas intensivas y focalizadas en la fase final son altamente efectivas.
- **Centralidad y Eficacia del "Canal de Escucha":** El "Canal de Escucha" se consolidó como el pilar de la estrategia de permanencia. Se utilizó en más del 91% de las 8,268 acciones de seguimiento registradas, demostrando que la comunicación directa y personalizada (llamadas, WhatsApp) fue fundamental para diagnosticar barreras y ofrecer soluciones a tiempo.
- **Efectividad de la Gamificación para el Engagement:** Las "Monedas Digitales" y los "Hackathons" fueron estrategias exitosas para motivar y mantener el compromiso. Los hackathons atrajeron una alta participación (207 asistencias) incluso de estudiantes ya aprobados, mientras que las monedas digitales incentivaron directamente el cumplimiento del principal indicador de éxito: la asistencia a clases.

**Desaciertos (Puntos Débiles)**

- **Falta de Segmentación Proactiva:** Las estrategias se aplicaron de manera general a toda la población o de forma reactiva a quienes ya presentaban un bajo rendimiento. No se utilizó la valiosa información de la encuesta de caracterización desde el inicio para segmentar a los beneficiarios por nivel de riesgo y diseñar intervenciones preventivas y diferenciadas según sus condiciones de vulnerabilidad (ej. mujeres cabeza de familia, horarios laborales no tradicionales).
- **Alta Dependencia de Procesos Manuales:** Todo el sistema de seguimiento, desde la detección de inasistencias en la plataforma hasta el contacto con el estudiante, se basó en un proceso manual gestionado por el equipo de permanencia a través de hojas de cálculo. La ausencia de herramientas de automatización para las alertas tempranas y el registro de la comunicación hizo el proceso intensivo en recursos, lento y susceptible a retrasos.
- **Implementación Tardía de Estrategias Flexibles:** Medidas de recuperación como el "Intensivo de Grabaciones" se implementaron como una estrategia de choque al final del proceso. Si se hubieran ofrecido estas alternativas flexibles desde el inicio a los estudiantes identificados con barreras horarias, se podría haber evitado que acumularan un número tan alto de inasistencias.

**Lecciones Aprendidas**

- **La Intervención Temprana es más Efectiva que la Recuperación Tardía:** El éxito de la "Operación Rescate" demuestra que el acompañamiento funciona, pero también subraya que si esa misma energía se hubiera aplicado de manera preventiva desde las primeras semanas, el número de estudiantes en riesgo habría sido considerablemente menor.
- **La Personalización Supera a la Masificación:** Para una población con múltiples condiciones de vulnerabilidad, el contacto humano y personalizado del "Canal de Escucha" es infinitamente más efectivo que las comunicaciones masivas. Entender la barrera individual de cada estudiante es la clave para poder ofrecer una solución real.
- **Los Incentivos deben ser Diferenciados:** Mientras que la gamificación (Hackathons) fue muy efectiva para motivar a los estudiantes ya comprometidos, los incentivos económicos directos (Monedas Digitales) vinculados a la asistencia demostraron ser un motor más potente para la permanencia general de una población con alta vulnerabilidad económica.

**Oportunidades de Mejora**

- **Implementar un Sistema de "Scoring de Riesgo":** Utilizar las variables de la encuesta de caracterización (estrato, responsabilidades de cuidado, tipo de jornada laboral, etc.) para asignar un puntaje de riesgo (Alto, Medio, Bajo) a cada estudiante desde el momento de la matrícula.
- **Automatizar el Sistema de Alertas Tempranas:** Integrar la plataforma de aprendizaje (Moodle) con el sistema de seguimiento para que las alertas (ej. 2 inasistencias consecutivas) se generen y asignen automáticamente a un responsable del equipo de permanencia, agilizando drásticamente el tiempo de respuesta.
- **Diseñar Protocolos de Acompañamiento Diferenciados:** Basado en el scoring de riesgo, crear protocolos de intervención específicos. Por ejemplo:
  - **Alto Riesgo:** Dos llamadas de seguimiento personalizadas por semana.
  - **Riesgo Medio:** Contacto semanal vía WhatsApp y monitoreo de plataforma.
  - **Bajo Riesgo:** Monitoreo automatizado y contacto solo si se activan las alertas.
- **Crear un "Plan de Flexibilidad" desde el Inicio:** Para los estudiantes identificados con barreras horarias, ofrecer desde el principio un plan de formación alternativo que combine la asistencia sincrónica con el cumplimiento de metas en el consumo de grabaciones y la entrega de actividades.

Soportes:
5p_estra_acomp_perma.pdf
AT_Tablero de control - Estrategias Acompañamiento.xlsx

## B. ACTIVIDADES DE CONEXIÓN CON EL SECTOR REAL

Las actividades de conexión con el sector real tienen como propósito fortalecer la empleabilidad de los beneficiarios, promoviendo su acercamiento al mercado laboral mediante espacios de interacción con empresas, expertos y entornos productivos reales. Estas acciones buscan facilitar la transición del ámbito formativo al laboral, fomentar la adaptación a las dinámicas del trabajo actual y ampliar las oportunidades de vinculación, ya sea a través del empleo formal o del emprendimiento.

Con este propósito, se elaboraron la matriz de actividades de conexión real la cual fue remitidos a la Agencia ATENEA, incorporando los ajustes y observaciones formuladas por la entidad supervisora en el mes de mayo.

| Actividad | Fecha de realización | Modalidad (virtual, presencial o hibrida) | Total de estudiantes impactados | Descripción |
|---|---|---|---|---|
| **Pruebas de entrada** | 14/04/2025<br>25/05/2025 | Virtual | 689 | Durante el mes de abril y mayo se cargó la herramienta unificada en la plataforma moodle y se le solicito a los beneficiarios diligenciar la encuesta como requisito para formalizar la matrícula. Se diligenciaron 689 encuestas de herramientas unificadas. |
| **Capacitación SISE** | 16/06/2025 | Virtual | 189 | La sesión inició a las 9:19 a.m. y se desarrolló una socialización mediante una presentación en PowerPoint, en la que se explicó paso a paso cómo registrarse en la plataforma SISE y diligenciar la hoja de vida para postularse a las vacantes disponibles.<br>También se compartieron tips para filtrar y clasificar las ofertas de empleo de manera eficiente.<br>Finalmente, se llevó a cabo una sesión de preguntas y respuestas, en la que los beneficiarios expresaron inquietudes como:<br>¿Cómo puedo mejorar mi experiencia laboral teniendo en cuenta el poco tiempo disponible? |
| **Charla con expertos** | 1/07/2025 | Virtual | 118 | Se realizo sesión de preparación el día 27 de junio con los dos speaker convocados. El día 1ro de julio se iniciaron la charlas con expertos a las 10:00 am con el speaker Jhoan Sebastián Páez, durante 60 min explico aspectos importantes para crear una marca personal sólida, funcionalidad y uso detallado la plataforma LinkedIn con un ejemplo real |

| Actividad | Fecha de realización | Modalidad (virtual, presencial o hibrida) | Total de estudiantes impactados | Descripción |
|---|---|---|---|---|
| | | | | del perfil de un beneficiario presente en la charla. Seguidamente se cedió la palabra la speaker Jessica Vázquez quien explico de una manera sintética la creación de la hoja de vida, redacción de perfil profesional, habilidades y capacidades. Los speaker dieron tips para sustentar vacíos laborales o no obtención de experiencia laboral. Finalmente, se brindó canales de atención a los beneficiarios con el objetivo de bridar asesoría en su creación de hoja de vida. |
| **Feria de empleabilidad** | 31/07/2025 | Presencial | 103 | Se inició la campaña de difusión 15 días antes de la fecha del evento. Bajo el liderazgo de Business Inside, se realizó la convocatoria empresarial con el objetivo de invitar a oferentes de vacantes a participar en la Feria de Empleabilidad. Como resultado, se logró la confirmación de 14 empresas como oferentes de vacantes.<br><br>La feria se llevó a cabo el 31 de julio de 2025, iniciando a las 9:00 a. m. con la apertura oficial del evento. Se ofreció refrigerio a todos los beneficiarios asistentes. A las 11:30 a. m., se presentó una muestra musical.<br><br>La Feria de Empleabilidad se desarrolló con normalidad y éxito entre las 9:00 a. m. y las 2:00 p. m. |
| **Inmersión sectorial** | 12/08/2025 | Virtual | 93 | Durante una hora y treinta minutos el Gerente General Mauricio Gómez expuso una inmersión sectorial virtual de Go to cloud con el siguiente contenido:<br>•Presentación institucional<br>•Breve reseña de la historia de Go To Cloud.<br>•Evolución de la empresa en el mercado colombiano y latinoamericano.<br>•Sectores productivos con los que trabajan (financiero, educativo, retail, salud, entre otros). |

| Actividad | Fecha de realización | Modalidad (virtual, presencial o hibrida) | Total de estudiantes impactados | Descripción |
|---|---|---|---|---|
| | | | | •Enfoque en innovación, seguridad y escalabilidad de los servicios tecnológicos.<br>•Panorama del sector tecnológico<br>•Creciente adopción de servicios en la nube por parte de pequeñas, medianas y grandes empresas.<br>•Impacto de la transformación digital en la competitividad empresarial.<br>•Expansión de los modelos de trabajo remoto y la necesidad de infraestructura tecnológica robusta. La inmersión sectorial con Go To Cloud permitió a los participantes acercarse al mundo de la tecnología y comprender la relevancia de los servicios en la nube en la actualidad. Además, fue un espacio clave para visualizar nuevas oportunidades laborales, entender la dinámica del sector y reconocer la importancia de adquirir competencias técnicas y blandas que faciliten el acceso a empleos de calidad. |
| **Entrenamiento en pruebas de selección** | 31/07/2025 | Presencial | 76 | El 31 de julio, de 8:00 a.m. a 9:00 a.m., la psicóloga Jessica Vázquez dirigió una capacitación virtual enfocada en dos métodos de selección clave en el sector tecnológico: el Assessment Center y la entrevista técnica en vivo. Durante esta sesión, se siguió un protocolo detallado para simular un Assessment Center, donde los participantes, organizados en grupos de 10, trabajaron colaborativamente durante 20 minutos para resolver un ejercicio práctico. Este ejercicio consistía en diseñar una solución digital para un hospital rural con recursos limitados, simulando un proyecto tecnológico real. Un evaluador observó la dinámica grupal y un portavoz presentó la propuesta final. El objetivo fue fortalecer las habilidades de los estudiantes en procesos de selección grupal. |

| Actividad | Fecha de realización | Modalidad (virtual, presencial o hibrida) | Total de estudiantes impactados | Descripción |
|---|---|---|---|---|
| **Entrenamiento en pruebas de selección segunda parte** | 11/08/2025 | Virtual | 325 | Aplicación de la Prueba (11 al 16 de Agosto): Se estableció un plazo de seis días para que los beneficiarios completaran la prueba de manera asincrónica. Para asegurar la máxima participación, el 11 de agosto se envió un correo electrónico a los 689 beneficiarios matriculados, invitándolos a realizar la prueba, incluso si no habían asistido a la socialización.<br><br>Resultados y Entrega de Informes: Un total de 325 beneficiarios (equivalente al 47% de la población matriculada) completaron la prueba DISC. A cada uno de ellos se le envió su informe de resultados individualizado desde el correo operativo2advance.com.co. Estos informes detallados incluían un análisis de su perfil conductual, competencias (Power Skills), roles naturales, comportamiento bajo presión, estilo de comunicación y un plan de acción para potenciar su perfil profesional. |

**Acciones en definición de fechas:**

- Mapeo oportunidad de proyectos
- Encuesta de salida

**Avance:**

**Encuesta de entrada**

Durante el mes de abril y mayo, se avanzó en la implementación de la Encuesta de Entrada, instrumento diseñado para recopilar información sobre los conocimientos, competencias, intereses y expectativas laborales de los beneficiarios formalizados.

A la fecha, se realizó la entrega de la base de datos completa, que contiene el 100% de las respuestas registradas en cada variable por un total de 689 estudiantes matriculados, garantizando así una cobertura total de la población activa.

El análisis cualitativo y cuantitativo de la herramienta unificada unifica las características de los

beneficiarios arrojando que nos encontramos ante una población joven, mayoritariamente urbana y con una marcada vulnerabilidad socioeconómica, como lo demuestra su alta concentración en los estratos 1 y 2 (84.2%) y su dependencia del régimen de salud subsidiado (64%). Su principal motor es la necesidad económica, ya sea para apoyar en casa o costear sus estudios. A este panorama se suman importantes desafíos para su inserción laboral: una experiencia laboral muy limitada (más de la mitad tiene menos de un año), responsabilidades de cuidado que asume casi un tercio de los participantes, y una brecha digital donde el acceso a herramientas clave como computadores es escaso. Estos hallazgos son increíblemente valiosos, pues confirman la necesidad vital de diseñar estrategias de acompañamiento y formación que sean flexibles, empáticas y adaptadas a estas realidades, para así derribar estas barreras y potenciar al máximo su camino hacia el éxito profesional.

**Enrutamiento SISE**

En cuanto al componente de Enrutamiento SISE, se coordinó con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) para el registro de los beneficiarios en la plataforma SISE, herramienta destinada a facilitar el acceso a oportunidades laborales y procesos de intermediación.

El 17 de junio de 2025, se llevó a cabo la Capacitación SISE en modalidad virtual, contando con la participación de 189 beneficiarios. Durante la jornada, se desarrolló una socialización mediante una presentación en PowerPoint, donde se explicó detalladamente el paso a paso para registrarse en la plataforma SISE y diligenciar la hoja de vida para postularse a las vacantes disponibles. Además, se compartieron valiosos consejos para filtrar y clasificar las ofertas de empleo de manera eficiente. La sesión finalizó con un productivo espacio de preguntas y respuestas, en el que los participantes pudieron expresar sus inquietudes, como, por ejemplo, la manera de mejorar su experiencia laboral en el corto tiempo disponible.

**Charla con expertos**

La actividad "Charla con Expertos" se llevó a cabo de manera virtual el 1 de julio de 2025, contando con la participación de 118 beneficiarios. Precedida por una sesión de preparación con los dos ponentes el 27 de junio, la jornada inició a las 10:00 a.m. con la intervención del experto Jhoan Sebastián Páez. Durante 60 minutos, este se enfocó en la creación de una marca personal sólida y explicó detalladamente la funcionalidad y uso de la plataforma LinkedIn, utilizando de manera práctica el perfil de un beneficiario presente en la charla como caso de estudio. Posteriormente, la experta Jessica Vázquez explicó de forma sintética los elementos para la creación de una hoja de vida efectiva, incluyendo la redacción del perfil profesional y la descripción de habilidades, además de ofrecer consejos para sustentar vacíos o la falta de experiencia laboral. Al finalizar, se brindaron canales de atención a los beneficiarios para ofrecerles asesoría en la construcción de sus hojas de vida.

**Feria de empleo**

La Feria de Empleabilidad, una actividad crucial para la conexión de los beneficiarios con el sector real, se llevó a cabo exitosamente el 23 de julio de 2025, desde las 8:00 a.m. hasta la 1:00 p.m., en las instalaciones de Compensar Av. 68. El evento logró una significativa convocatoria, reuniendo a 16 empresas de diversos sectores, incluyendo firmas reconocidas como Konecta y Teleperformance, las cuales presentaron un total de 101 vacantes disponibles. La feria contó con la asistencia activa de 102 beneficiarios del programa.

El objetivo principal fue conectar el talento formado con oportunidades laborales reales, facilitando un espacio de interacción directa entre los jóvenes y los equipos de selección de las compañías. Durante la jornada, los beneficiarios pudieron participar en charlas informativas, interactuar cara a cara con los

reclutadores y aplicar directamente a las vacantes ofertadas, que incluían perfiles como Agentes Bilingües, Técnicos de Soporte, Agentes de Servicio al Cliente y Desarrolladores.

El evento arrojó resultados concretos y positivos en términos de empleabilidad: 27 beneficiarios (el 26% de los asistentes) lograron avanzar a fases de selección con alguna de las empresas participantes, y, como resultado directo de la feria, se confirmó la contratación de 7 de ellos (el 7% de los asistentes).

**Inmersión sectorial**

El 12 de agosto de 2025, se llevó a cabo la actividad de Inmersión Sectorial en modalidad virtual, contando con la participación de 93 beneficiarios. Durante una hora y treinta minutos, el Gerente General de Go To Cloud, Mauricio Gómez, realizó una presentación detallada de la empresa y del sector tecnológico. La sesión incluyó una reseña histórica de Go To Cloud, su evolución en el mercado y los sectores productivos con los que trabajan, destacando su enfoque en innovación y seguridad. Además, se ofreció un panorama general del sector tecnológico, abordando la creciente adopción de servicios en la nube, el impacto de la transformación digital y la expansión del trabajo remoto. El objetivo de esta inmersión fue acercar a los participantes al mundo laboral real de la tecnología, permitirles comprender la relevancia de los servicios en la nube, visualizar nuevas oportunidades de empleo y reconocer la importancia de desarrollar tanto competencias técnicas como habilidades blandas para acceder a trabajos de calidad en el sector.

**Entrenamiento en pruebas de selección**

Parte 1: Simulación de Assessment Center y Entrevista Técnica (31 de Julio)

El 31 de julio, de 8:00 a.m. a 9:00 a.m., la psicóloga Jessica Vázquez dirigió una capacitación virtual enfocada en dos métodos de selección clave en el sector tecnológico: el Assessment Center y la entrevista técnica en vivo. Durante esta sesión, se siguió un protocolo detallado para simular un Assessment Center, donde los participantes, organizados en grupos de 10, trabajaron colaborativamente durante 20 minutos para resolver un ejercicio práctico. Este ejercicio consistía en diseñar una solución digital para un hospital rural con recursos limitados, simulando un proyecto tecnológico real. Un evaluador observó la dinámica grupal y un portavoz presentó la propuesta final. El objetivo fue fortalecer las habilidades de los estudiantes en procesos de selección grupal.

Como complemento, se implementó una prueba psicotécnica basada en la metodología DISC para el autoconocimiento del perfil conductual.

Parte 2: Socialización (11 de Agosto): Se realizó una sesión virtual de socialización a las 9:00 a.m., con la asistencia de 69 beneficiarios. En esta sesión, se explicó qué era la prueba DISC, cómo resolverla en la plataforma miperfilDISC y se detalló el contenido del informe de resultados que recibirían, ofreciendo un feedback inicial.

Aplicación de la Prueba (11 al 16 de Agosto): Se estableció un plazo de seis días para que los beneficiarios completaran la prueba de manera asincrónica. Para asegurar la máxima participación, el 11 de agosto se envió un correo electrónico a los 689 beneficiarios matriculados, invitándolos a realizar la prueba, incluso si no habían asistido a la socialización.

Resultados y Entrega de Informes: Un total de 325 beneficiarios (equivalente al 47% de la población matriculada) completaron la prueba DISC. A cada uno de ellos se le envió su informe de resultados individualizado desde el correo operativo2advance.com.co. Estos informes detallados incluían un análisis de su perfil conductual, competencias (Power Skills), roles naturales, comportamiento bajo presión, estilo

de comunicación y un plan de acción para potenciar su perfil profesional.

Soportes:
6p_cartilla_mapeo_oportunidades.pdf
6p_Inf_capacitación_SISE.pdf
6p_inf_charla_expertos.pdf
6p_Inf_entrenamiento_pruebas_selección.pdf
6p_Inf_inmersion_sectorial.pdf
6p_inf_inmersión_sectorial_anexo1.xlsx
6p_inf_inmersión_sectorial_anexo2.xlsx
6p_radicados.pdf

### C. INDICADORES

| ID INDICADOR | CATEGORÍA INDICADOR | NOMBRE | FÓRMULA DE CÁLCULO | VARIABLES |
|---|---|---|---|---|
| FM_001 | Formalización Matrícula | Nivel Formalización | NF = ( CPF / ( CTE + CELE ) ) * 100 | NF: Nivel Formalización<br>CPF: Cantidad Personas Formalizadas<br>CTE: Cantidad Total Elegibles<br>CELE: Cantidad Empleada de Lista Espera |
| FM_002 | Formalización Matrícula | Nivel Desistimiento | ND = ( CPD / ( CTE + CELE ) ) * 100 | ND: Nivel Desistimiento<br>CPD: Cantidad Personas Desistidas<br>CTE: Cantidad Total Elegibles<br>CELE: Cantidad Empleada de Lista Espera |
| FM_003 | Formalización Matrícula | Tasa formalización matricula | TFM = ( CPF / TCC ) * 100 | TFM: Tasa formalización matricula<br>CPF: Cantidad Personas Formalizadas<br>TCC: Total de cupos contratados |
| F_001 | Formación | Nivel de avance de beneficiarios Activos en Formación | NAAF = ( BAF / CPF ) * 100 | NAAF: Nivel Avance Activos en Formación<br>BAF: Beneficiarios Activos en Formación<br>CPF: Cantidad de Personas Formalizadas |
| F_002 | Formación | Nivel de avance de Abandono a la formación | NAD = ( BD / CPF ) * 100 | NAD: Nivel Avance abandono a la formación<br>BD: Beneficiarios que abandonaron la Formación<br>CPF: Cantidad de Personas Formalizadas |

| ID INDICADOR | CATEGORÍA INDICADOR | NOMBRE | FÓRMULA DE CÁLCULO | VARIABLES |
|---|---|---|---|---|
| F_003 | Formación | Nivel Aprobados en Formación | NCF = ( CBAEF / CPC ) * 100 | NCF: Nivel Certificación Formación<br>CBAEF: Cantidad Beneficiarios Aprobados en Formación<br>CPC: Cantidad Personas CONTRATADAS |
| F_004 | Formación | Nivel de Abandono a la formación | NAF = ( CBAF / CPF ) * 100 | NAF: Nivel de Abandono a la Formación<br>CBAF: Cantidad Beneficiarios abandonaron la formación<br>CPF: Cantidad Personas Formalizadas |
| F_005 | Formación | Nivel Certificación de Industria | NCI = ( CBCI / CBCF ) * 100 | NCI: Nivel Certificado de Industria<br>CBCI: Cantidad de Beneficiarios Certficiados Industria<br>CBCF: Cantidad Beneficiarios Certificados Formación |
| F_006 | Formación | Nivel de Avance en la Formación | NAF = ( CE / CTE ) * 100 | NAF: Nivel de Avace en la Formación<br>CE: Cantidad de Entregables<br>CTE: Cantidad Total de Entregables |
| PF_001 | Post Formación | Índice de vinculación al mercado laboral | IVML = ( CPCEF/ TPDE ) * 100 | IVML: Índice de vinculación al mercado laboral<br>CPCEF: Cantidad Personas colocadas en un empleo formal<br>TPDE: Total personas en estado desempleadas en encuesta de empleabilidad y que culminaron con éxito el proceso formativo |
| PF_002 | Post Formación | Nivel de satisfacción de las actividades de pertinencia para el transito de los beneficiarios con el sector productivo | NSAPTBSP = ( TREN/ CTEN ) * 100 | NSAPTBSP = Nivel de satisfacción actividades de pertinencia del tránsito de los beneficiarios con el sector productivo<br>TREN = Total de resultados de encuesta: el cálculo de este total se realizará como un promedio de las respuestas (cada una de las respuestas tiene una calificación del 1 al 5) de las 6 preguntas de la encuesta de satisfacción<br>CTEN= Cantidad Total de encuestados |

| ID INDICADOR | CATEGORÍA INDICADOR | NOMBRE | FÓRMULA DE CÁLCULO | VARIABLES |
|---|---|---|---|---|
| AU_002 | Atención al Usuario | Efectividad de respuesta a solicitudes del Operador de formación | NPQRSO = ( PQRSCO / PQRSTO ) * 100 | NPQRSO: Nivel de Atención de PQRS del Operador de Formación<br>PQRSCO: PQRS Contestadas del Operador de Formación<br>PQRSTO: PQRS Total del Operador de Formación |




## D. PLAN DE COMUNICACIONES

El objetivo de las acciones tácticas en la etapa de formación es asegurar una comunicación continua, clara y motivadora con los estudiantes durante todo el proceso formativo, promoviendo el compromiso, la participación, el acompañamiento y la permanencia en los cursos.

**Acciones Tácticas etapa de Formación**

| Acción Táctica | Finalidad | Responsable | Frecuencia |
|---|---|---|---|
| Bienvenida institucional con contenido audiovisual | Generar sentido de pertenencia y motivación desde el inicio del curso. | Gestor de matriculas | Inicio de clases |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Envío de recordatorios antes de cada sesión o entrega de actividades | Mantener la asistencia y motivación de los beneficiarios Producción de contenidos de refuerzo (tips, cápsulas, frases motivacionales) | Equipo de soporte | Una vez a la semana, si la asistencia es baja, diariamente |
| Producción de contenidos de refuerzo (tips, cápsulas, frases motivacionales) | Acompañar de manera didáctica y emocional el proceso formativo. | Equipo académico | quincenal |
| Envío de comunicaciones personalizadas (correo, WhatsApp, telefónico) | Realizar seguimiento a los estudiantes; en caso de inasistencia se Garantizar que cada beneficiario y | Equipo soporte | Diariamente |

1. Bienvenida Institucional con Contenido Audiovisual: Esta acción se materializó a través de la jornada de inducción realizada el 13 de mayo de 2025. La actividad se desarrolló en un formato híbrido, con aproximadamente 40 estudiantes presenciales en las instalaciones del Consorcio Advance y 600 conectados de manera virtual. El objetivo de generar sentido de pertenencia se reforzó con la participación de David Leonardo Orjuela de ATENEA, quien dio las palabras de bienvenida, y con el testimonio motivacional del Ingeniero David Santiago sobre su experiencia laboral. En esta sesión se explicó la metodología de los cursos, se presentaron las herramientas a utilizar y se aclararon dudas, cumpliendo con el propósito de motivar a los beneficiarios desde el inicio de las clases.

2. Envío de Recordatorios y Producción de Contenidos de Refuerzo: El equipo de soporte y el equipo académico mantuvieron una comunicación constante con los estudiantes. Se realizaron envíos periódicos de recordatorios para las sesiones sincrónicas y la entrega de actividades a través de los canales establecidos como correo electrónico y WhatsApp. La producción de contenidos de refuerzo se centralizó en la plataforma Moodle, donde se alojaron los materiales de apoyo y los enlaces a los encuentros sincrónicos, sirviendo como el principal repositorio de recursos didácticos para los estudiantes. Estas acciones fueron clave para mantener la participación, que se reflejó en las 4,011 asistencias registradas en mayo y las 7,134 en junio.

3.Envío de Comunicaciones Personalizadas y Seguimiento a Inasistencias: Esta fue la acción más intensiva de la estrategia, ejecutada diariamente por el equipo de soporte. En línea con la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia, se realizó un monitoreo constante de la asistencia y la participación para la "identificación temprana de ausencias y contactabilidad inmediata para mitigar deserción". El seguimiento se realizó de forma personalizada vía correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas. La magnitud de esta gestión se evidencia en los reportes de acompañamiento, que registran la ejecución de 682 "Asesorías Personalizadas" y más de 800 intervenciones a través del "Canal de Escucha" entre mayo y junio, garantizando un seguimiento individualizado a los estudiantes, especialmente a aquellos en riesgo de deserción.

Durante la recta final de formación en julio y agosto, las comunicaciones se volvieron una herramienta estratégica para maximizar la retención y el éxito de los beneficiarios. Las acciones del plan se ejecutaron de la siguiente manera:

4.Envío de Recordatorios y Contenidos de Refuerzo: Esta acción se intensificó con comunicaciones masivas y segmentadas. Se realizaron actividades de "Difusión Docentes" a través de chat y correo para informar sobre los incentivos finales como las "Monedas Digitales" y el "Hackathon", con el objetivo de mantener la motivación. Estos esfuerzos fueron clave para alcanzar el pico de participación del programa, con 7,704 asistencias registradas en el

mes.

5.Comunicaciones Personalizadas y Seguimiento a Inasistencias: Esta fue la acción más crítica del mes, materializada en la "Operación Rescate". El equipo de soporte ejecutó una campaña diaria de comunicación telefónica y por chat para dar seguimiento y acompañamiento a 181 beneficiarios que se encontraban en riesgo de deserción. Este esfuerzo de comunicación personalizada fue fundamental para recuperar a una parte significativa de la población vulnerable y guiarla hacia la finalización del curso.

Soporte:

3p_cronograma.xlsx
3p_correo_modificacion_cronograma.pdf

## E. ASPECTOS PONDERABLES

### 1. Equipo Base del proyecto:

En atención al criterio 5.1 relacionado con el "Equipo Base del proyecto: validación de los criterios presentados en la oferta de acuerdo con experiencia (años) + estudios/certificaciones", nos permitimos informar que se cumple a cabalidad con este requerimiento, toda vez que las 5 hojas de vida presentadas fueron evaluadas conforme a los parámetros establecidos y aprobadas por el supervisor del contrato, quien validó la experiencia y formación académica del equipo propuesto.

| | |
|---|---|
| 1 | Sandra Patricia Ordoñez |
| 2 | Álvaro Gómez |
| 3 | Andrés Mauricio Pedraza |
| 4 | María Teresa Garzón |
| 5 | Lina Marcela Amaya |

**Equipo Docentes del proyecto: v**alidación de los criterios presentados en la oferta de acuerdo con experiencia (años) + estudios/certificaciones.

En relación con el cumplimiento del criterio 5.2 correspondiente al "Equipo Docente del proyecto: validación de los criterios presentados en la oferta de acuerdo con experiencia (años) + estudios/certificaciones", informamos que desde el equipo ejecutor se realizó la validación interna de los perfiles, verificando que cumplan con los aspectos establecidos como ponderables en la oferta.

Para el periodo de agosto los docentes Carlos Andrés Vargas y Wilmer Mejía Martínez acompañaron la implementación de la estrategia de recuperación Grabaciones intensivo.

**Alianza de empleabilidad con el sector:** validación de aliado estratégico para dar cumplimiento a los siguientes ítems:

- Estrategias planeadas en el plan de acción de conexión con el sector real.
- Velar por el cumplimiento de la tasa de colocación

**Tasa de formalización de matrícula:**

Al cierre de julio se reporta un total de **689 estudiantes formalizados**, frente a una meta prevista de 605, lo que

representa una **tasa de formalización del 113,88%**, resultado que ratifica la efectividad de las estrategias de convocatoria, orientación y enrolamiento. Este sobrecumplimiento refleja también la acogida e interés de la población joven en participar activamente del proceso de formación.

**Tasa de éxito (certificados de industria):**
Considerando la tasa de éxito propuesta para la formación, se establece una base importante para el cumplimiento del componente de certificación de industria. Se establecen contactos para cotizar y soportar el nivel de certificación esperado en cada uno de los programas académicos.
El 15 de agosto se radico con número 1-2025-16889 por parte del Consorcio Advance, oficio con solicitud de aprobación del cambio de las siguientes certificaciones de industria:

| Curso | Nivel | Certificado | Ente Certificador |
|---|---|---|---|
| Soporte Técnico en Sistemas | Básico | Service Desk Certified Expert (SDCE) | FCIT |
| Soporte Técnico en Sistemas | Intermedio | CompTIA Network+ | Intelligent Training |
| Analista en Sistemas Informáticos | Intermedio | Certified SQL Associate (CSQA) | Certiplus |
| Analista en Sistemas Informáticos | Avanzado | Cloud Computing Certified Expert (CCCE) | FCIT |
| Gestión de Mesa de Servicio | Básico | Service Desk Certified Expert (SDCE) | FCIT |

**Tasa de colocación:**
Durante el mes de agosto se trabajó en el análisis de los resultados esperados, considerando las proyecciones a ejecutarse entre agosto y octubre de 2025.

**Incentivos a la contratación:**
En cumplimiento a los estipulado en el documento de especificaciones técnicas de la convocatoria TFC4 Jóvenes con Oportunidades, el Consorcio Advance en el marco de la ley 2069/2020 regulado por el decreto1860/2021 que modifica y adiciona el decreto reglamentario 1082/2015 en incentivos en materia de contratación cumplió con la vinculación del equipo base de hasta el 50% de mujeres.

Sandra Ordoñez

**Nombre: SANDRA ORDOÑEZ**
**Cargo: Gerente de Proyecto**

**Revisó:** Yiza Yelena Aragon - Contratista Gerencia de Educación Posmedia.
Gina Paola Camargo Rodriguez –Contratista Gerencia de Educación Posmedia
Diana María González Wilches – Contratista Gerencia de Educación Posmedia
Andrea Natalia Penagos Penagos - Contratista Gerencia de Educación Posmedia