

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 1

TEMA:	Comité Técnico Contrato ATENEA-510-2025 FUNCICOLOMBIA
PROCESO:	Talento Capital Formación - Jóvenes con Oportunidades

FECHA:	16 de diciembre de 2025	Hora Inicio	10:40
		Hora Final	11:40

1. ORDEN DEL DIA:

1) Verificación del Quorum

2) Estado actual del proyecto.

- Aspectos técnicos y pedagógicos de alistamiento y ejecución del contrato.
- Resultados de enrolamiento.
- Avance en formación.
- Estrategia de acompañamiento y permanencia
- Encuesta de caracterización.
- Actividades de permanencia para el transito sector productivo.
- Varios.

2. DESARROLLO:

1. Verificación de Quorum

Cargo	Asistente	Entidad	Capacidad	Presente (Si/No)
Gerente de Educación Posmedia	Rubith Ofir Tuberquia Avendaño	Agencia Atenea	Voz y voto	Si
Representante Legal FUNCICOLOMBIA	Rosa Eugenia Beltrán	FUNCICOLOMBIA	Voz y voto	Si
Secretaria Técnica – Gerente Proyecto	Mario Briceño	FUNCICOLOMBIA	Orden del día y moderación	Si

De igual manera, se informa sobre los siguientes asistentes con capacidad de voz, pero sin voto, en calidad de invitados:

Por parte de la Agencia Atenea, Programa Talento Capital Formación:

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 2

David Leonardo Orjuela Calderón- Contratista
 Javier Enrique Caballero Moreno – Contratista
 Martin Emilio Valverde Martínez – Contratista
 Claudia Patricia Guauque Becerra – Contratista
 Margarita Juliana Pinzón Mariño – Contratista
 Edgar Muñoz – Contratista
 Laura Fernanda Ruíz Tovar – Contratista
 Eliana Montenegro Pulido - Contratista
 Andrea Jimena Salazar Grillo – Contratista

Por parte de FUNCICOLOMBIA,
 Mario Briceño- Gerente Proyecto
 Nelson Palacios - Analista de Datos
 Carol Viviana Ariza- Coordinadora académica

2) Aspectos generales del contrato

Mario Briceño, presentó el estado actual del proyecto y el cronograma con corte al 15 de diciembre, ver presentación (diapositivas adjuntas). Los hitos de alistamiento reportan un cumplimiento del 100%, así como la formalización o enrolamiento. Indicó que la formación se encontraba en un 50%, aclarando que el proceso formativo solo se consideraba finalizado con el proceso de certificación de industria, el cual ya había iniciado y sería explicado más adelante. De la misma manera, el seguimiento, monitoreo y control se encontraba también en un 50%, en línea con el componente de formación y con la estrategia de comunicación, teniendo en cuenta la ejecución paralela de las actividades sincrónicas-presenciales y asincrónicas. En cuanto a las actividades del sector real, indicó un avance del 54%, señalando que se han ejecutado acciones relacionadas con la tasa de colocación y la tasa de éxito relacionada con las certificaciones de industria.

David Leonardo Orjuela Calderón solicita ajustes a los datos presentados, indicando que la gráfica se reportaba la formación en 50%, porque allí se estaba incluyendo el tema de certificaciones de industria, pero al final se presentaba el hito de certificaciones de industria al 0%, como si se tratara de dos hitos separados; enfatizó que, si la formación incluía la certificación de industria, no debería aparecer duplicado ni medido de manera inconsistente. Igualmente planteó un segundo ajuste, porque el seguimiento de cumplimiento de tasas aparecía en 0%, cuando ya se tenía cumplida la tasa de formalización y se había avanzado con el trámite asociado del primer desembolso o pago. Por lo cual pidió que se ajustara la información para efectos de la presentación y del seguimiento contractual. Mario Briceño se compromete a realizar los ajustes de inmediato.

El gerente del proyecto menciona los avances de formación con corte al 15 de diciembre de 2025, en el cual se registraban 96 beneficiarios aprobados, representando el 41,56% del total, otros 46 beneficiarios

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 3

se encontraban muy cercanos al 70% y esperaban terminar de recuperar para antes de las validaciones, también reportó 31 beneficiarios en estado de matriculados inactivos, de acuerdo con los seguimientos realizados, y 58 beneficiarios no aprobados, correspondientes a personas que participaron parcialmente en la formación pero que, por diferentes motivos, no continuaron, pese a las sesiones del plan de rezagados finales realizadas los días 6 y 13 de diciembre. Igualmente, explica que se están realizando actividades para permitir que los beneficiarios culminaran las actividades asincrónicas en la plataforma, y que se esperaba contar con los resultados positivos de esos 46 beneficiarios, una vez verificada la ejecución de actividades y el cierre de la plataforma.

A continuación, se abordó el tema de los informes y la gestión documental, haciendo referencia a que solo se contaba con el informe de octubre y que había rezago en la consolidación completa de evidencias, para verificar las obligaciones contractuales, es decir, faltaban subir al SharePoint las evidencias completas, y lograr la organización documental, recomendación que ya se había hecho desde la supervisión. Atenea y FUNCICOLOMBIA están de acuerdo con la necesidad de organizar la información desde la gestión documental para proceder a la validación de las evidencias.

FUNCICOLOMBIA reitera “falta de tiempo” indicada por los beneficiarios, como principal limitante para acceder a la formación, conectarse a la plataforma y completar actividades asincrónicas, algunos beneficiarios manifestaron que trabajaban en el día y estudiaban en la noche o viceversa, lo cual dificultaba su asistencia presencial. Se recordó que desde los documentos precontractuales se planteó algunas de las características de los beneficiarios que generaban retos significativos y el anexo 5 para realizar diversas estrategias de acompañamiento y permanencia.

Las actividades presenciales se realizaron en la sede de la Av- 1ro de mayo, aprovechando el espacio y los equipos disponibles para las clases, y comunicando a los beneficiarios para superar restricciones con el uso de celular o equipos propios para acceder a lo asincrónico, para que pudieran desarrollar sus actividades asincrónicas directamente en las instalaciones. También se explicó que se ofrecieron franjas horarias flexibles (martes, miércoles, jueves, viernes e incluso sábados) para facilitar la asistencia, dado que la población atendida tenía jornadas laborales variables que dificultan una única franja de formación.

FUNCICOLOMBIA plantea que las estrategias de acompañamiento y permanencia fueron diversas durante la ejecución del contrato e incluye acompañamiento de bienvenida, acompañamiento a las prácticas, incentivos de permanencia y actividades de retención, documentadas a través de los seguimientos, los datos indican que se realizó acompañamiento efectivo a 200 personas, registrando contactos, y otros seguimientos a lo largo del proceso formativo. Explicó que, en las revisiones semanales, se mostraban las evidencias de la intermitencia de algunos participantes, incluyendo aquellos

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 4

que buscaban cumplir actividades asincrónicas. Muchos beneficiarios fortalecieron su participación con jornadas intensivas los fines de semana, lo que permitió alcanzar los porcentajes presentados.

FUNCICOLOMBIA indicó que, del conjunto de acciones contempladas en el anexo 5, no todas se ejecutaron durante la operación. Señaló que, si bien las acciones estaban previstas como marco de referencia, en la práctica algunas resultaron más efectivas que otras para las condiciones específicas de los beneficiarios. En particular, se manifestó que los foros no se implementaron como estrategia principal, dado que, desde la experiencia del equipo formador, este mecanismo no genera el mismo nivel de interacción ni acompañamiento efectivo que los encuentros sincrónicos.

En consecuencia, se priorizaron canales de comunicación activa y acompañamiento directo, especialmente a través de WhatsApp y encuentros virtuales sincrónicos, donde la interacción en tiempo real permitió resolver inquietudes, realizar tutorías, y atender procesos prácticos de manera más efectiva. FUNCICOLOMBIA reconoció que el “check” uno a uno de todas las acciones del anexo 05 no se encontraba evidenciado al mismo nivel, debido a que algunas estrategias fueron reemplazadas por mecanismos considerados más pertinentes operativamente.

Ante lo anterior ATENEA reiteró la importancia de que el 100% de las acciones ejecutadas se encuentren debidamente documentadas y soportadas, conforme a lo establecido contractualmente, señalando que la gestión documental es fundamental y constituye una responsabilidad del equipo executor. En respuesta, FUNCICOLOMBIA reconoció que, durante la fase de cierre del proceso formativo, los esfuerzos se concentraron en la ejecución operativa y en el cumplimiento de la meta de formación, razón por la cual la documentación no avanzó con la misma celeridad que la supervisión requería.

Posteriormente, se abordó las “certificaciones de industria”, el gerente del proyecto considera que la opción más conveniente era la certificación de Google Analytics, con base en experiencias previas y en el análisis de diferentes alternativas. Explicó que las habilidades de marketing actuales se centran en temas de redes sociales, para justificar su propuesta, presenta una contextualización aplicada al sector belleza, explicando que muchas peluquerías y barberías funcionan como franquicias que arriendan sillas a los profesionales, pero que, cuando una persona no puede pagar el arriendo de una silla, puede optar por ofertar sus servicios mediante redes sociales, desarrollando un esquema de emprendimiento propio. Señaló que, el sábado 6 de diciembre, explicó a los beneficiarios que, con una adecuada gestión de marketing digital, podían identificar la frecuencia de servicios (por ejemplo, corte de cabello cada 15 días y pedicura cada mes) y planear su flujo de trabajo y de ingresos. Destacó que la certificación de Google Analytics brindaba herramientas para conocer y comprender a los clientes, identificar sus necesidades y diseñar estrategias para ofertar servicios, aun cuando no se lograra vinculación en el sector productivo formal. Presentó la certificación como una ruta de aprendizaje estructurada, que incluía diversos módulos sobre analítica, publicidad en video (por ejemplo, YouTube) y herramientas digitales, todo en un esquema de más de ocho horas de entrenamiento, con espacios de prueba y retoma, coherentes con los criterios

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 5

exigidos por parte de ATENEA. Se enfatizó que la certificación debía estar relacionada con el perfil de salida definido, que incluye, por ejemplo: realizar técnicas básicas, aplicar protocolos básicos, crear y gestionar una presencia online básica para promocionar servicios en redes sociales (incluyendo WhatsApp Business), implementar estrategias de marketing digital para atraer y fidelizar clientes, y elaborar un costeo básico de precios, incluir elementos de redes sociales, fotografía para redes, uso de dispositivos móviles, manejo de Instagram y otros medios, así como contenidos sobre identidad de marca y presencia online. Posteriormente, mostró que la ruta de Google Ads/Analytics incluía módulos orientados a demostrar habilidad para obtener resultados con soluciones de publicidad, aumentar ventas y crear campañas, lo que se correspondía con la necesidad de que los beneficiarios aprendieran a tomar decisiones informadas sobre publicaciones (por ejemplo, frecuencia y horario de publicaciones, tipo de contenido que atrae más clientes). En el módulo de Marketing se abordaban aspectos como segmentación de mercado, generación de contenidos y uso de redes sociales para promocionar servicios. Explicó que, al inicio, preguntaba a los estudiantes qué redes sociales utilizaban (Instagram, Facebook, TikTok, etc.), para orientar su trabajo en función de los canales que les resultaran más familiares, sin limitarse a una sola red. Indicó que el objetivo era que los beneficiarios pudieran construir una identidad de marca, definir un modelo de ventas y comprender qué tipo de contenido generaba mayor impacto, de modo que la certificación de Google Analytics se convertía en un valor agregado que consolidaba esas competencias. Finalmente, al presentar la prueba de certificación, los beneficiarios se enfrentaban a preguntas situadas en contextos reales, por ejemplo, elegir el medio más adecuado para una campaña (YouTube, Instagram, WhatsApp u otro), teniendo en cuenta el tipo de negocio. Señaló que este tipo de preguntas se alineaba con los contenidos en lo relativo a la toma de decisiones sobre canales de difusión, estrategias de ventas y análisis de clientes, y que por ello consideraba que la certificación de Google Analytics era particularmente pertinente para el sector belleza.

Mario Briceño se comprometió a elaborar y enviar el ejercicio de mapeo detallado entre el syllabus de marketing digital y la ruta de certificación de Google Analytics, para que la Agencia Atenea pudiera revisar y validar la pertinencia de esta certificación como certificación de industria del proyecto.

Finalmente, se hizo referencia a las actividades de articulación sectorial con los beneficiarios del proyecto. En relación con la capacitación en herramientas para emprendedores (Canva), se informó que de los 231 beneficiarios convocados participaron en promedio 65, obteniendo como producto final la elaboración de un diseño en Canva. Respecto a la charla con expertos, se desarrolló la sesión con las empresas Industrias Fawy y Grace Colors, contando con una participación de 51 beneficiarios, generando una grabación en video que fue enviada por WhatsApp, invitando a los asistentes a la inmersión sectorial.

En cuanto a la inmersión sectorial, Industrias Fawy adelantó entrenamiento y pruebas de selección, convocando con apoyo del aliado Super WOW a 140 beneficiarios de manicure y pedicure, quienes

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 6

recibieron formación en entrevistas y pruebas técnicas; de los cuales se inscribieron 33 personas, participaron 25, fueron seleccionados 12 y finalmente 2 aprobaron frente a un requerimiento empresarial de 50 personas.

De igual forma, se presentaron avances de la cartilla de tendencias, innovación y buenas prácticas, que incluye entrevistas con expertos, estructura para maquetación y envío a Atenea.

FUNCICOLOMBIA plantea que realizaron la “feria de empleo”, programada para el 12 de diciembre de 8:30 a 15:00, contando con aliados como la Alcaldía de Kennedy e Industrias Fawy, menciona que se registraron 29 beneficiarios y que finalmente solamente asistieron 4 personas. El apoyo a la supervisión reitera que como se planteó en reunión del 9 de diciembre, la actividad denominada “Feria de empleo” no fue aprobada por parte de ATENEA, debido a que no se cumplió con los requisitos del anexo 6 sobre dicha actividad, como la no presentación del *“Informe de validación y análisis de los perfiles de los estudiantes usando la caracterización inicial para emparejar perfiles con las vacantes a ofertar con el fin de ofrecer oportunidades laborales pertinentes a la trayectoria profesional del beneficiario”* que debía ser presentado con 8 días de antelación. Igualmente, Leonardo Orjuela plantea que al no contar con la información previa requerida sobre perfiles y empresas se evidencia en la baja participación que tuvo la actividad mencionada y que se requería realizarla acorde a lo establecido contractualmente.

Finalmente, FUNCICOLOMBIA concluyó mencionando aspectos relacionados con la falta de disponibilidad por parte de los beneficiarios, asociados a la caracterización poblacional, que muestran conflictos de horarios, intereses centrados en propósitos personales, más que en empleabilidad o emprendimiento y poco tiempo para la formación sin importar la modalidad (presencial o asincrónica).

CONCLUSIONES:

- El proyecto presenta un avance significativo en los hitos de alistamiento y enrolamiento, con un cumplimiento del 100% en ambos componentes.
- La estrategia de formación ha permitido que 96 beneficiarios estén aprobados y se espera que otros 46 logren la meta con lo asincrónico.

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 7

COMPROMISOS:

REUNIÓN	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	FECHA COMPROMISO	ESTADO
16/12/2025	Ajustar la presentación del estado del proyecto, para anexar a la presente acta, corrigiendo el porcentaje de avance de formación para que no duplique el componente de certificaciones de industria.	FUNCICOLOMBIA	20/12/2025	En ejecución
16/12/2025	Actualizar el indicador de seguimiento de cumplimiento de tasas, incorporando la tasa de formalización ya cumplida y reflejando un avance aproximado del 33,3%, conforme a la observación realizada por la supervisión, para efectos de la presentación y coherencia con el primer desembolso.	FUNCICOLOMBIA	20/12/2025	En ejecución
16/12/2025	Revisar, organizar y cargar las evidencias documentales correspondientes a octubre, noviembre, para garantizar que cada acción de acompañamiento, permanencia y formación se encuentre debidamente soportada.	FUNCICOLOMBIA	20/12/2025	En ejecución
16/12/2025	Documentar al 100% las acciones realizadas en el plan de rezagados de los días 6 y 13 de diciembre, incluyendo listados de asistencia, registros de actividades, evidencias de recuperación académica y resultados obtenidos con los beneficiarios rezagados.	FUNCICOLOMBIA	20/12/2025	En ejecución
16/12/2025	Elaborar y remitir a la Agencia Atenea el mapeo detallado entre el syllabus (marketing digital) y la ruta de certificación de Google Analytics,	FUNCICOLOMBIA	31/12/2025	En ejecución

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA

	Formato Acta de Reunión	CÓDIGO: F7_P1_DE
		VERSIÓN: 3
	Proceso de Direccionamiento Estratégico	FECHA: 05/05/2023
		Página 8 de 8

	señalando explícitamente los componentes de contenido, horas de formación, actividades de evaluación y cumplimiento de los criterios mínimos establecidos.			
--	--	--	--	--

LISTADO DE ASISTENCIA

Se anexa listados de asistencia

4. FIRMAS

NOMBRE	FIRMA
Rubith Ofir Tuberquia Avendaño Gerente de Educación Posmedia Delegada Agencia ATENEA	
Rosa Eugenia Beltrán Representante Legal Delegado FUNCICOLOMBIA	


David Leonardo Orjuela Calderón
Contratista-Lider Programa Talento Capital Formación

Piensa en el medio ambiente, antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA