CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Convenio de cooperación N° CO1.PCCNTR.8354684 de 2025 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y Cámara Colombiana de Comercio Electrónico

INFORME FINAL

2025

Contenido

1. Información general del convenio. 5
2. Resumen de la ejecución académica del proyecto aprobado. 6
3. Consolidación y aprobación de capacitadores con su respectivo perfil. 7
4. Número de beneficiarios formados y certificados por acción de formación. 7
5. Acciones de formación ejecutadas. 8
6. Análisis del cumplimiento de objetivos. 8
7. Cobertura geográfica: lugares de ejecución del proyecto (ciudad/municipio, departamento). 13
8. Descripción de la experiencia en el caso de incluir los modelos de aprendizaje Puesto de Trabajo Real, Bootcamp y/o Maximizando tu proceso. 18
9. Visitas 18
10. Análisis de los resultados obtenidos por cada acción de formación ejecutada a través de cursos y diplomados y/o en el caso de aplicar alguno(s) de los modelos de aprendizaje Puesto de Trabajo Real, Bootcamp y/o Maximizando tu proceso. 28
11. Avance de resultados y análisis de indicadores: indicadores de impacto de la acción de formación, indicadores de seguimiento y resultados del proyecto, indicador tasa de incremento de conocimiento (si aplica) 28
11.1 Impacto 28
11.2 Seguimiento y resultados 30
11.3 Tasa de incremento del conocimiento 32
12. Número de modificaciones solicitadas y aprobadas. 34
13. Evidencias del uso de la imagen corporativa. 36
14. Reporte del desarrollo de la transferencia de conocimiento y tecnología. 46
15. Resumen de la ejecución financiera que incluya presupuesto aprobado vs. presupuesto ejecutado y análisis de cada una de las fuentes de financiación, tanto del presupuesto general aprobado como de cada una da las acciones de formación 47
16. Rendimientos financieros generados. 48
17. Cumplimiento de las obligaciones establecidas en el convenio. 48
18. Evidencia de entrega del material de formación a los beneficiarios y al SENA. 48
19. Encuestas aplicadas 48

20. Gestión del conocimiento 62
21. Casos de Éxito del proyecto 68
22. Fortalezas y debilidades de la Ejecución 69
22.1 Fortalezas de la ejecución 69
22.2 Debilidades de la ejecución 70

Relación de tabla

Tabla 1 Garantías – Póliza de cumplimiento 5
Tabla 2 Garantías – Póliza Responsabilidad civil extracontractual 5
Tabla 3 Resumen de la ejecución académica 6
Tabla 4 Consolidación y aprobación de capacitadores 7
Tabla 5 Número de beneficiarios formados y certificados 7
Tabla 6 Acciones de formación ejecutadas 8
Tabla 7 Cobertura geográfica 13
Tabla 8 Visitas en sede 18
Tabla 9 Visitas Acciones de formación 18
Tabla 10 Indicadores de Impacto 28
Tabla 11 Indicadores de Seguimiento y resultados 30
Tabla 12 Nota inicial y final promedio por acción de formación 32
Tabla 13 Tasa de incremento por acción de formación. 32
Tabla 14 Número de modificaciones solicitadas y aprobadas 34
Tabla 15 Relación piezas usadas durante implementación del convenio 36
Tabla 16 Relación piezas empleadas para divulgación acción de formación. 37
Tabla 17 Relación piezas empleadas para divulgación acción de formación 37
Tabla 18 Material de formación 41
Tabla 19 Aprobación material de formación. 44
Tabla 20 Reporte del desarrollo de transferencia de conocimiento y tecnología 46
Tabla 21 Desarrollo ejecución transferencia de conocimiento 47
Tabla 22 Resumen de ejecución financiera 47
Tabla 23 Descripción ejecución por Rubro 47
Tabla 24 Rendimientos financieros generados 48
Tabla 25 Encuestas aplicadas 49
Tabla 26 Rango de Aplicación de encuesta de satisfacción beneficiarios del convenio 49
Tabla 27 Gestión del conocimiento 62

1. **Información general del convenio.**

Fecha de suscripción del convenio: 06/10/2025

Fecha de inicio del convenio: 14/10/2025

Fecha de inicio de actividades académicas: 03/11/2025

Fecha de finalización de actividades académicas: 12/12/2025

Modalidad: Gremio

Valor aprobado cofinanciación: $1.872.086.624

Valor aprobado de contrapartida en efectivo: $498.036.873

Valor aprobado de contrapartida en especie: $0

Valor total del proyecto: $2.370.123.497

- **Garantías**

El conveniente adquirió póliza de cumplimiento No. 14-44-101246483, de fecha 06/10/2025, con Seguros del Estado S.A en la cual se amparan los siguientes conceptos:

Tabla 1 Garantías – Póliza de cumplimiento

Concepto	Desde	Hasta	Valor asegurado
Cumplimiento del contrato	06/10/2025	30/06/2026	$474.024.699, 40
Pago de Salarios, prestaciones sociales legales e Indemnizaciones laborales	06/10/2025	31/12/2028	$118.506.174, 85
Calidad del servicio	06/10/2025	30/06/2026	$474.024.699, 40

Responsabilidad civil extracontractual No. 14-40-101076633 expedido el 09/10/2025, con Seguros del Estado S.A en la cual se amparan los siguientes conceptos:

Tabla 2 Garantías – Póliza Responsabilidad civil extracontractual

Concepto	Desde	Hasta	Valor asegurado
Predios, labores y operaciones	06/10/2025	31/12/2025	$427.050.000,00
Daño Emergente y lucro cesante	06/10/2025	31/12/2025	$427.050.000,00
Perjuicios extrapatrimoniales	06/10/2025	31/12/2025	$427.050.000,00

Contratistas y Subcontratistas	06/10/2025	31/12/2025	$427.050.000,00
Responsabilidad Civil Patronal	06/10/2025	31/12/2025	$427.050.000,00
Vehículos propios y no propios	06/10/2025	31/12/2025	$427.050.000,00

2. Resumen de la ejecución académica del proyecto aprobado.

A continuación, se detalla la ejecución académica del proyecto:

Tabla 3 Resumen de la ejecución académica

AF	NOMBRE AF	No. GRUPOS	BENEFICIARIOS APROBADOS	HORAS APROBADAS	TOTAL HORAS BENEFICIARIO	BENEFICIARIOS EJECUTADOS	HORAS EJECUTADAS	TOTAL HORAS BENEFICIARIO EJECUTADAS	% EJECUCIÓN
1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	7	350	560	80	350	560	80	100%
2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	7	350	560	80	350	560	80	100%
3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	1	20	8	8	20	8	8	100%
4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	1	20	8	8	20	8	8	100%
5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	1	250	2	2	223	2	2	100%
6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	1	20	4	4	20	4	4	100%
7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	1	250	2	2	153	2	2	100%
8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	6	300	480	80	300	480	80	100%
			1560	**1624**	**264**	**1436**	**1624**	**264**	

Lo anterior, da cuenta al cumplimiento a la ejecución satisfactoria de cada una de las acciones de formación.

Los procesos de formación contaron con contenido práctico, sesiones sincrónicas, estudio de casos, actividades prácticas y test evaluativos que permitieron medir el avance del proceso de aprendizaje.

3. Consolidación y aprobación de capacitadores con su respectivo perfil.

El proyecto contó con la vinculación de seis (6) capacitadores naturales y un capacitador jurídico, como se describe a continuación:

Tabla 4 Consolidación y aprobación de capacitadores

AF	NOMBRE AF	CAPACITADOR PERSONA JURIDICA	FECHA DE APROBACION	CAPACITADOR PERSONA NATURAL	PERFIL	FECHA DE APROBACION
TODAS	TODAS	FUNDACION FACEIT	21/10/2025	N/A	N/A	N/A
AF1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	N/A	N/A	RAMIRO ALFONSO PARIAS LOPEZ	PROFESIONAL	22/10/2025
AF2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	N/A	N/A	JULIÁN ANDRÉS CASTIBLANCO HERRERA	PROFESIONAL / MAGISTER	22/10/2025
AF3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	N/A	N/A	JULIÁN ANDRÉS CASTIBLANCO HERRERA	PROFESIONAL / MAGISTER	22/10/2025
AF4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	N/A	N/A	KELLY JOHANA SIERRA MORALES	PROFESIONAL / MAGISTER	
AF5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	N/A	N/A	SANTIAGO GÓMEZ GONZÁLEZ	PROFESIONAL / MAGISTER	22/10/2025
AF6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	N/A	N/A	DIANA MARCELA CASTRO PAZ	PROFESIONAL / MAGISTER	
AF7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	N/A	N/A	SANTIAGO GÓMEZ GONZÁLEZ	PROFESIONAL / MAGISTER	22/10/2025
AF8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	N/A	N/A	MICHAEL HERNÁNDEZ SEGURA	PROFESIONAL / ESPECIALISTA / MAGISTER	22/10/2025

4. Número de beneficiarios formados y certificados por acción de formación.

Tabla 5 Número de beneficiarios formados y certificados

AF	NOMBRE AF	No GRUPOS	HORAS APROBADAS	BENEFICIARIOS APROBADOS	BENEFICIARIOS CERTIFICADOS SEP	% CUMPLIMIENTO
1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	7	560	350	367	105%
2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	7	560	350	350	100%
3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	1	8	20	28	140%
4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	1	8	20	21	105%
5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	1	2	223	295	118%
6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	1	4	20	20	100%
7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	1	2	153	153	61%
8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULAR VENTAS DIGITALES	6	480	300	301	100%
TOTAL			**1624**	**1435**	**1535**	

Se evidencia que durante la ejecución del proyecto se certificaron 1535 beneficiarios.

5. Acciones de formación ejecutadas.

Tabla 6 Acciones de formación ejecutadas

No	NOMBRE DE LA ACCION DE FORMACION	PRESENCIAL	PAT	VIRTUALES	HIBRIDA	TOTAL HORAS	No. DE GRUPOS	EMPRESA	SENA	TOTAL
1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	0	0	80	0	80	7	367	0	367
2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	0	0	80	0	80	7	350	0	350
3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	8	0	0	0	8	1	28	0	28
4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	8	0	0	0	8	1	21	0	21
5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	0	0	0	2	2	1	223	0	223
6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	4	0	0	0	4	1	20	0	20
7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	0	0	0	2	2	1	153	0	153
8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	0	0	80	0	80	6	301	0	301
1	TRANSFERENCIA: APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN ENTORNOS LABORALES	0	16	0	0	16	2	0	0	0
2	TRANSFERENCIA: OPTIMIZACIÓN DEL USO DE EQUIPOS MÓVILES COMO HERRAMIENTA PRODUCTIVA Y COMERCIAL	24	0	0	0	24	1	0	0	0

6. Análisis del cumplimiento de objetivos.

La ejecución de las acciones de formación estuvo orientada a "*Fortalecer las capacidades técnicas, estratégicas y digitales de los trabajadores vinculados a las empresas afiliadas a la cámara colombiana de comercio electrónico y su cadena productiva, mediante procesos de formación continua especializada orientados a la adopción efectiva de tecnologías emergentes, la optimización de la gestión del comercio electrónico, la incorporación de soluciones basadas en inteligencia artificial*

y el desarrollo de competencias que incrementen la productividad, la competitividad y la sostenibilidad del sector."

Este objetivo fue cumplido, en la medida en que el proyecto ejecutó acciones de formación orientadas a la adopción de tecnologías emergentes, la optimización del comercio electrónico y la incorporación de soluciones basadas en inteligencia artificial. Los resultados del indicador de eficacia (93,82 %) y la certificación de los beneficiarios evidencian el fortalecimiento efectivo de competencias técnicas, estratégicas y digitales, con un impacto directo en la productividad, la competitividad y la sostenibilidad del sector. Asimismo, la cobertura territorial alcanzada y la diversidad de contenidos formativos confirman el alcance integral del objetivo planteado.

Al analizar los objetivos específicos, se evidencia que el proyecto desarrolló competencias alineadas con las demandas actuales del mercado laboral, especialmente en áreas relacionadas con comercio electrónico, expansión transfronteriza y transformación digital. La alta tasa de certificación alcanzada demuestra que los beneficiarios adquirieron conocimientos y habilidades pertinentes para responder a las necesidades del sector productivo, contribuyendo a la reducción de brechas de capital humano y al fortalecimiento de la empleabilidad y el desempeño laboral de los beneficiarios.

La formación permitió a los beneficiarios comprender y aplicar soluciones innovadoras para potenciar la experiencia del usuario, optimizar procesos comerciales y fomentar el crecimiento sostenible de las empresas, fortaleciendo su capacidad de adaptación a entornos digitales dinámicos.

El proyecto abordó contenidos relacionados con la inteligencia artificial aplicada al e-commerce, incluyendo IA generativa, analítica predictiva, prompt engineering y liderazgo ético. En este contexto, los beneficiarios adquirieron herramientas conceptuales y prácticas para optimizar la cadena de valor del comercio electrónico, fortalecer la toma de decisiones estratégicas y promover la incorporación responsable de soluciones basadas en inteligencia artificial.

Asimismo, la formación impartida en fundamentos y aplicaciones prácticas de la inteligencia artificial, con énfasis en el uso estratégico del prompting y la innovación en productos y servicios, permitió a los beneficiarios comprender el potencial de la IA como herramienta de apoyo a la innovación, la eficiencia operativa y el desarrollo de nuevas soluciones en el entorno digital.

Finalmente, el proyecto abordó de manera integral los diferentes eslabones de la cadena de valor del e-commerce, fortaleciendo tanto las habilidades técnicas como las estratégicas y blandas. La formación permitió a los beneficiarios desarrollar

capacidades para liderar procesos digitales de forma integral, tomar decisiones informadas y generar ventajas competitivas sostenibles dentro de sus organizaciones, alineándose con las dinámicas del mercado digital.

En conjunto, lo anterior permitió el fortalecimiento de las competencias del capital humano, la adopción de tecnologías emergentes y la generación de capacidades estratégicas para el sector del comercio electrónico. Los resultados obtenidos confirman la pertinencia, efectividad y coherencia de las acciones de formación ejecutadas frente a los objetivos definidos.

6.1 Análisis de cumplimiento de los objetivos por Acciones de Formación

AF1 – E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La Acción de Formación AF1 cumplió de manera satisfactoria sus objetivos, al fortalecer de forma integral las capacidades digitales de los beneficiarios. A través de contenidos orientados a la operación del comercio electrónico, experiencia de usuario, analítica de datos e internacionalización, los beneficiarios adquirieron conocimientos prácticos para optimizar cada eslabón de la cadena de valor del e-commerce.

Se evidenció el desarrollo de competencias para la toma de decisiones basada en datos, la reducción de fricciones en la experiencia de compra y la adopción de herramientas digitales con enfoque en seguridad, pagos y logística. Asimismo, se fortalecieron habilidades blandas clave para responder a las nuevas exigencias del consumidor digital, contribuyendo al aumento de la competitividad y sostenibilidad de las empresas en entornos digitales.

AF2 – INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE

La acción de formación alcanzó los objetivos planteados, al capacitar a los beneficiarios en el liderazgo de procesos de transformación digital apoyados en el uso estratégico de la inteligencia artificial. Los contenidos permitieron comprender y aplicar IA en procesos críticos como logística, inventarios, atención al cliente y gestión de la demanda.

Los beneficiarios desarrollaron habilidades para interactuar de manera efectiva con modelos de IA, identificar patrones y tendencias de negocio, y diseñar experiencias

hiperpersonalizadas orientadas a mejorar la conversión y fidelización. Adicionalmente, se logró una apropiación de los ecosistemas tecnológicos disponibles, favoreciendo la autonomía tecnológica y la sostenibilidad de las soluciones implementadas en el contexto local.

AF3 – REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE

La Acción de Formación cumplió los objetivos definidos, al capacitar a los beneficiarios en el uso estratégico de tecnologías de Realidad Virtual (RV) y Realidad Aumentada (RA) aplicadas al comercio electrónico.

Los beneficiarios adquirieron conocimientos para diseñar showrooms virtuales, implementar visualización interactiva de productos y crear experiencias inmersivas centradas en el cliente, orientadas a mejorar la experiencia de compra y el engagement. Esta acción contribuyó a la diferenciación competitiva de las empresas, promoviendo nuevas formas de interacción digital y fortaleciendo la fidelización mediante experiencias innovadoras y personalizadas.

AF4 – ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES

La acción de formación logró un alto nivel de cumplimiento, fortaleciendo las capacidades de los beneficiarios en el uso de Inteligencia Artificial generativa y técnicas de prompting aplicadas a la toma de decisiones estratégicas en comercio electrónico.

Se desarrollaron habilidades para analizar datos empresariales, identificar patrones de consumo, diseñar productos y personalizar servicios mediante IA. Asimismo, los beneficiarios adquirieron criterios para evaluar el desempeño de soluciones basadas en IA, gestionar riesgos asociados a privacidad y sesgos algorítmicos, y diseñar estrategias de marketing digital orientadas a la optimización de campañas, visibilidad y conversión en canales digitales.

AF5 – LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD

La Acción de Formación cumplió su objetivo de sensibilización y apropiación, al permitir que los beneficiarios comprendieran la inteligencia artificial y la IA generativa en un lenguaje accesible, sin requerir conocimientos técnicos avanzados.

Se logró posicionar la IA como una herramienta estratégica para la toma de decisiones, la optimización del tiempo y el fortalecimiento del trabajo humano, reduciendo percepciones de riesgo o amenaza. El análisis de casos reales facilitó la comprensión del impacto tangible de la IA en áreas como servicio al cliente, logística y marketing, promoviendo su adopción gradual en las actividades diarias de las empresas.

AF6 – E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA

La acción de formación alcanzó de forma efectiva los objetivos propuestos, al capacitar a los beneficiarios en el uso de plataformas drag and drop, marketplaces, pasarelas de pago y soluciones de logística inteligente.

Los beneficiarios comprendieron el valor estratégico de estas herramientas para ampliar el alcance comercial y mejorar la conversión de ventas. La realización de ejercicios prácticos permitió integrar en un solo flujo los procesos de vitrina digital, venta, pago y entrega, consolidando la capacidad de diseñar y operar un canal de comercio electrónico funcional y eficiente.

AF7 – TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES

La Acción de Formación cumplió los objetivos planteados, al fortalecer la comprensión de los beneficiarios sobre las tendencias de consumo digital en Colombia y América Latina.

Se logró identificar plataformas digitales y herramientas no-code adecuadas para MIPYMES, así como analizar buenas prácticas y errores frecuentes en la implementación de proyectos de comercio electrónico. Este enfoque permitió reducir riesgos, optimizar recursos y mejorar la toma de decisiones desde etapas tempranas de adopción digital.

AF8 – TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES

La acción de formación cumplió satisfactoriamente los objetivos establecidos, al permitir que los beneficiarios diseñaran y publicaran tiendas virtuales funcionales, aplicando criterios de usabilidad, seguridad y escalabilidad.

Se fortalecieron capacidades para implementar campañas digitales, automatizar procesos de cobro, envío y atención al cliente, y analizar métricas clave de desempeño comercial. Asimismo, se promovió la integración de estrategias de social commerce y marketplaces, incrementando la visibilidad y competitividad en línea de las empresas beneficiarias.

7. Cobertura geográfica: lugares de ejecución del proyecto (ciudad/municipio, departamento).

Las acciones de formación ejecutadas se desarrollaron en los siguientes lugares de formación:

Tabla 7 Cobertura geográfica

No AF	NOMBRE AF	MODALIDAD	GRUPOS	DEPARTAMENTOS	MUNICIPIOS
1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	VIRTUAL	1	ANTIOQUIA (5)	LA CEJA(3)
					PEQUE(1)
					RIONEGRO(1)
				ATLÁNTICO (2)	BARRANQUILLA(2)
				BOGOTÁ D.C(36)	BOGOTÁ(36)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	SANTA MARTA(1)
				NORTE DE SANTANDER(1)	CONVENCIÓN(1)
				QUINDIO(1)	ARMENIA(1)
				SUCRE(1)	SINCELEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(6)	CALI(6)
			2	ANTIOQUIA(1)	LA CEJA(1)
				ATLÁNTICO(1)	BARRANQUILLA(1)
				BOGOTÁ D.C(39)	BOGOTÁ(39)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	SANTA MARTA(1)
				NORTE DE SANTANDER(3)	CÚCUTA(3)
				QUINDIO(1)	ARMENIA(1)
				SANTANDER(1)	BUCARAMANGA(1)
				SUCRE(1)	SINCELEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(8)	CALI(8)
			3	ANTIOQUIA(5)	LA CEJA(2)
					MEDELLÍN(2)
					PUERTO TRIUNFO(1)
				ATLÁNTICO(2)	BARRANQUILLA(2)
				BOGOTÁ D.C(40)	BOGOTÁ(40)
				CESAR(1)	VALLEDUPAR(1)
				MAGDALENA(1)	PUEBLOVIEJO(1)
				NORTE DE SANTANDER(1)	CÚCUTA(1)
				QUINDIO(1)	ARMENIA(1)

				SANTANDER(1)	CHIMA(1)
				VALLE DEL CAUCA(5)	CALI(5)
			4	ANTIOQUIA(3)	COPACABANA(1)
					LA CEJA(1)
					MEDELLÍN(1)
				ATLÁNTICO(3)	BARRANQUILLA(3)
				BOGOTÁ D.C(39)	BOGOTÁ(38)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	SALAMINA(1)
				QUINDIO(1)	QUIMBAYA(1)
				SANTANDER(1)	CHIMA(1)
				VALLE DEL CAUCA(9)	CALI(9)
			5	ANTIOQUIA(6)	LA CEJA(5)
					MEDELLÍN(1)
				ATLÁNTICO(1)	BARRANQUILLA(1)
				BOGOTÁ D.C(33)	BOGOTÁ(33)
				MAGDALENA(1)	PUEBLOVIEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(6)	CALI(6)
			6	BOGOTÁ D.C(97)	BOGOTÁ(97)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				VALLE DEL CAUCA(1)	CALI(1)
			7	ANTIOQUIA(4)	LA CEJA(1)
					MEDELLÍN(3)
					RIONEGRO(1)
				ATLÁNTICO(2)	BARRANQUILLA(2)
				BOGOTÁ D.C(87)	BOGOTÁ(87)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				SANTANDER(1)	BUCARAMANGA(1)
				VALLE DEL CAUCA(2)	CALI(2)
2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	VIRTUAL	1	ANTIOQUIA(5)	LA ESTRELLA(1)
					MEDELLÍN(3)
					SABANETA(1)
				ATLÁNTICO(1)	BARRANQUILLA(1)
				BOGOTÁ D.C(37)	BOGOTÁ(37)
				CASANARE(3)	YOPAL(3)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	SABANAS DE SAN ANGEL(1)
				NARIÑO(1)	PASTO(1)
				QUINDIO(1)	ARMENIA(1)
				SANTANDER(1)	SOCORRO(1)
				VALLE DEL CAUCA(4)	CALI(3)
					EL ÁGUILA(1)
					EL DOVIO(1)
			2	ANTIOQUIA(5)	LA CEJA(2)
					MEDELLÍN(2)
					NARIÑO(1)
				ATLÁNTICO(3)	BARRANQUILLA(1)
					CANDELARIA(1)
					SOLEDAD(1)
				BOGOTÁ D.C(40)	BOGOTÁ(40)
				CASANARE(1)	TRINIDAD(1)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	CERRO SAN ANTONIO(1)
				QUINDIO(2)	ARMENIA(2)
				SANTANDER(1)	CHIMA(1)
				SUCRE(1)	SINCELEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(4)	CAICEDONIA(1)
					CALI(3)
			3	ANTIOQUIA(6)	LA CEJA(1)
					MEDELLÍN(1)
					MURINDÓ(1)
					PEÑOL(1)
					PUEBLORRICO(2)
				ATLÁNTICO(3)	BARRANQUILLA(2)
					SANTA LUCÍA(1)
				BOGOTÁ D.C(37)	BOGOTÁ(37)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				MAGDALENA(1)	PUEBLOVIEJO(1)

				NORTE DE SANTANDER(1)	CÚCUTA(1)
				SANTANDER(1)	GIRÓN(1)
				SUCRE(1)	SAN JUAN DE BETULIA(1)
				VALLE DEL CAUCA(3)	CALI(3)
					SEVILLA(1)
			4	ANTIOQUIA(5)	BELLO(1)
					LIBORINA(1)
					MARINILLA(1)
					MEDELLÍN(1)
					PUERTO NARE(1)
				ATLÁNTICO(2)	BARRANQUILLA(1)
					SABANALARGA(1)
				BOGOTÁ D.C(39)	BOGOTÁ(39)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	CIÉNAGA(1)
				QUINDIO(1)	ARMENIA(1)
				SANTANDER(3)	BARICHARA(1)
					GAMBITA(2)
				VALLE DEL CAUCA(4)	CALI(4)
			5	ANTIOQUIA(7)	LA CEJA(2)
					LIBORINA(1)
					MEDELLÍN(2)
					MURINDÓ(1)
					PEÑOL(1)
				ATLÁNTICO(3)	BARRANQUILLA(1)
					GALAPA(1)
					SANTA LUCÍA(1)
				BOGOTÁ D.C(40)	BOGOTÁ(40)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				LA GUAJIRA(1)	RIOHACHA(1)
				NORTE DE SANTANDER(1)	CÚCUTA(1)
				SANTANDER(1)	CHIMA(1)
				VALLE DEL CAUCA(4)	CALI(3)
					EL CERRITO(1)
			6	ANTIOQUIA(6)	LA ESTRELLA(2)
					LA PINTADA(1)
					MACEO(1)
					PEÑOL(1)
					PUEBLORRICO(1)
				ATLÁNTICO(3)	BARRANQUILLA(2)
					SANTA LUCÍA(1)
				BOGOTÁ D.C(41)	BOGOTÁ(41)
				CAUCA(1)	MERCADERES(1)
				NORTE DE SANTANDER(1)	CÚCUTA(1)
				VALLE DEL CAUCA(4)	CALI(3)
					CALIMA(1)
			7	ANTIOQUIA(7)	LA CEJA(1)
					LA UNIÓN(1)
					MEDELLÍN(3)
					MUTATÁ(1)
					PUEBLORRICO(1)
				ATLÁNTICO(2)	BARRANQUILLA(2)
				BOGOTÁ D.C(41)	BOGOTÁ(41)
				QUINDIO(1)	ARMENIA(1)
				VALLE DEL CAUCA(7)	BUGA(1)
					CALI(5)
					FLORIDA(1)
3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	PRESENCIAL	1	CASANARE(28)	YOPAL(28)
	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	PRESENCIAL	1	MAGDALENA(20)	PUEBLOVIEJO(19)
5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL	HÍBRIDA	1	ANTIOQUIA(4)	GIRARDOTA(1)
					MARINILLA(1)

	COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD				MEDELLÍN(2)
				ATLÁNTICO(20)	BARRANQUILLA(19)
					SOLEDAD(1)
				BOGOTÁ D.C(126)	BOGOTÁ(138)
				BOLÍVAR(1)	CARTAGENA(1)
				BOYACÁ(2)	CALDAS(1)
					TUNJA(1)
				CALDAS(2)	MANIZALES(2)
				CASANARE(5)	AGUAZUL(1)
					YOPAL(4)
				CAUCA(4)	POPAYÁN(4)
				CESAR(1)	AGUACHICA(1)
				CUNDINAMARCA(1)	GUAYABAL DE SIQUIMA(1)
				HUILA(1)	NEIVA(1)
					PAICOL(1)
				MAGDALENA(14)	CIÉNAGA(1)
					PUEBLOVIEJO(10)
					SANTA MARTA(3)
				NARIÑO(1)	PUERRES(1)
				NORTE DE SANTANDER(1)	CÚCUTA(1)
				QUINDIO(12)	ARMENIA(11)
					CIRCASIA(1)
				SANTANDER(20)	BARRANCABERMEJA(1)
					BUCARAMANGA(3)
					CHIMA(16)
				SUCRE(6)	SINCELEJO(6)
				VALLE DEL CAUCA(61)	BOLÍVAR(1)
					CALI(57)
					JAMUNDÍ(2)
					LA UNIÓN(1)
6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	PRESENCIAL	1	NARIÑO(20)	PASTO(20)
7	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	HIBRIDA	1	ANTIOQUIA(5)	BELLO(1)
					MEDELLÍN(4)
				ATLÁNTICO(9)	BARRANQUILLA(8)
					GALAPA(1)
				BOGOTÁ D.C(92)	BOGOTÁ(91)
				BOLÍVAR(5)	CARTAGENA(5)
				CAQUETÁ(1)	FLORENCIA(1)
				CASANARE(3)	YOPAL(3)
				CUNDINAMARCA(2)	COTA(1)
					MOSQUERA(1)
				MAGDALENA(1)	PUEBLOVIEJO(1)
				NARIÑO(2)	IPIALES(1)
					PASTO(1)
				NORTE DE SANTANDER(1)	CÚCUTA(1)
				RISARALDA(1)	PEREIRA(1)
				SANTANDER(8)	BUCARAMANGA(1)
					CHIMA(7)
				SUCRE(2)	SINCELEJO(2)
				VALLE DEL CAUCA(16)	CALI(14)
					JAMUNDÍ(1)
					PALMIRA(1)
8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	VIRTUAL	1	ATLÁNTICO(6)	BARRANQUILLA(6)
				BOGOTÁ D.C(41)	BOGOTÁ(41)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	SANTA MARTA(1)
				QUINDIO(2)	ARMENIA(2)
				SANTANDER(2)	BUCARAMANGA(2)
				VALLE DEL CAUCA(9)	CALI(9)
			2	ATLÁNTICO(2)	PUERTO COLOMBIA(1)
					SOLEDAD(1)
				BOGOTÁ D.C(39)	BOGOTÁ(39)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				CAUCA(1)	POPAYÁN(1)

				MAGDALENA(1)	SANTA MARTA(1)
				QUINDIO(1)	ARMENIA(1)
				SUCRE(2)	SINCELEJO(2)
				VALLE DEL CAUCA(8)	CALI(7)
					JAMUNDÍ(1)
			3	ATLÁNTICO(4)	BARRANQUILLA(4)
				BOGOTÁ D.C(38)	BOGOTÁ(38)
				BOLÍVAR(1)	CARTAGENA(1)
				CASANARE(1)	YOPAL(1)
				CAUCA(2)	GUAPI(1)
					POPAYÁN(1)
				MAGDALENA(1)	SANTA MARTA(1)
				QUINDIO(4)	ARMENIA(4)
				SUCRE(1)	SINCELEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(7)	CALI(6)
					CANDELARIA(1)
			4	ATLÁNTICO(5)	BARRANQUILLA(5)
				BOGOTÁ D.C(41)	BOGOTÁ(41)
				MAGDALENA(3)	CIÉNAGA(1)
					SANTA MARTA(2)
				QUINDIO(2)	ARMENIA(2)
				SANTANDER(4)	BARICHARA(1)
					BUCARAMANGA(2)
					GIRÓN(1)
				SUCRE(1)	SINCELEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(8)	CALI(6)
					DAGUA(1)
					JAMUNDÍ(1)
			5	ATLÁNTICO(4)	BARRANQUILLA(4)
				BOGOTÁ D.C(45)	BOGOTÁ(45)
				MAGDALENA(1)	SANTA MARTA(1)
				QUINDIO(2)	ARMENIA(2)
				SANTANDER(3)	BUCARAMANGA(2)
					FLORIDABLANCA(1)
				SUCRE(1)	SINCELEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(8)	CALI(6)
					JAMUNDÍ(1)
					YUMBO(1)
			6	ATLÁNTICO(3)	BARRANQUILLA(1)
					SOLEDAD(2)
				BOGOTÁ D.C(47)	BOGOTÁ(47)
				MAGDALENA(1)	SANTA MARTA(1)
				QUINDIO(2)	ARMENIA(2)
				SANTANDER(3)	BUCARAMANGA(2)
					FLORIDABLANCA(1)
				SUCRE(1)	SINCELEJO(1)
				VALLE DEL CAUCA(7)	CALI(7)

Durante la ejecución de formación se contó con departamentos como Casanare, Cauca, Magdalena y Sucre que cuentan con un puntaje de medición entre (2,43 y 5,00) respectivamente en el componente de sofisticación empresarial y capacidades de innovación, según el índice departamental de competitividad 2024. estas regiones concentran un alto número de mipymes vinculadas al comercio electrónico y se caracterizan por presentar brechas significativas en la apropiación de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial.

8. Descripción de la experiencia en el caso de incluir los modelos de aprendizaje Puesto de Trabajo Real, Bootcamp y/o Maximizando tu proceso.

El proyecto no contó con modelos de aprendizajes puesto de trabajo real, Bootcamp y/o Maximizando tu proceso.

9. Visitas

Tabla 8 Visitas en sede

Fecha	Visita en sede No	Objetivo	Observaciones
02/12/2025	1	Realizar primera visita de interventoría en sede con el propósito de socializar lineamientos de ejecución académica, administrativa y financiera, atender dudas y verificar avances en el cumplimiento del convenio	Se han ejecutado recursos de contrapartida en efectivo por valor de TRESCIENTOS TREINTA Y TRES MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL TREINTA Y OCHO PESOS M/CTE $333.945.038,00 equivalentes al 67,05% del total presupuestado para esta fuente de financiación. De acuerdo con los documentos soporte presentados, se evidencia que a la fecha de la visita el conviniente ha alcanzado el 84,63% del plan operativo, de conformidad con el cronograma presentado. El Conviniente cumplió los requisitos de ejecución del convenio.
12/12/2025	2	Realizar segunda visita de interventoría en sede con el propósito de socializar lineamientos de ejecución académica, administrativa y financiera, atender dudas y verificar avances en el cumplimiento del convenio.	Se han ejecutado recursos de contrapartida en efectivo por valor de CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE MILLONES SESENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO PESOS M/CTE $497.068.465,00 equivalentes al 99,80% del total presupuestado para esta fuente de financiación. De acuerdo con los documentos soporte presentados, se evidencia que el conveniente ha alcanzado el 99,76% del plan operativo, de conformidad con el cronograma presentado. El conveniente alcanzó un porcentaje del 99,95% de ejecución financiera.

Tabla 9 Visitas Acciones de formación

FECHA DE VISITA	N°	MODALIDAD	LUGAR	OBJETIVO	OBSERVACIONES
11/11/2025	AF5	CONFERENCIA HIBRIDA	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los	La acción de formación ejecutada por el conviniente CCCE – Cámara Colombiana de Comercio Electrónico evidenció coherencia académica y metodológica con lo aprobado en el proyecto, desarrollándose mediante una conferencia dinámica y alineada con los objetivos de aprendizaje establecidos para las unidades temáticas. El

				cronogramas aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales.	capacitador demostró dominio técnico, claridad en la exposición y habilidades comunicativas que facilitaron la participación de los beneficiarios. La jornada se llevó a cabo en condiciones adecuadas tanto en los ambientes presenciales como en la modalidad asistida por tecnologías, garantizando el acceso oportuno a los contenidos y recursos previstos. La alta asistencia registrada refleja el interés de los beneficiarios y contribuye al fortalecimiento de sus competencias en el uso estratégico de la inteligencia artificial para la competitividad empresarial. En conjunto, la sesión se desarrolló de manera organizada y efectiva, promoviendo una experiencia formativa enriquecedora y pertinente para el sector del comercio electrónico.
12/11/2025	AF8	DIPLOMADO VIRTUAL	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados.	La acción de formación Tiendas en línea: habilidades y herramientas esenciales para impulsar ventas digitales se desarrolló en coherencia con lo aprobado en el proyecto, demostrando una adecuada articulación entre la metodología teórico-práctica, los recursos tecnológicos y los objetivos de aprendizaje establecidos. El proceso formativo evidenció una ejecución organizada, con materiales pertinentes y estrategias pedagógicas que favorecieron la apropiación del conocimiento por parte de los beneficiarios, contribuyendo al fortalecimiento de sus capacidades en comercio electrónico, publicidad digital y gestión de ventas en entornos virtuales.

				- Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales.	
13/11/2025	AF2	DIPLOMADO VIRTUAL	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales.	La acción de formación Inteligencia artificial para la optimización y crecimiento del e-commerce se desarrolló en concordancia con lo establecido en el proyecto aprobado, evidenciando coherencia académica, calidad metodológica y pertinencia en los contenidos impartidos. La modalidad virtual asincrónica facilitó la flexibilidad en el acceso y la autonomía del aprendizaje de los beneficiarios, permitiendo una apropiación efectiva de los conocimientos relacionados con la aplicación de herramientas de inteligencia artificial en entornos de comercio electrónico. No obstante, se identificó una oportunidad de mejora en la gestión del Centro de Atención al Usuario (CAU), dado que se presentaron demoras en la atención de solicitudes, lo que podría afectar la experiencia de los beneficiarios. Pese a ello, la acción formativa cumplió con los objetivos propuestos, demostrando compromiso institucional y una adecuada implementación de las estrategias pedagógicas y tecnológicas aprobadas.
14/11/2025	AF2	DIPLOMADO VIRTUAL	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE	La acción de formación mostró coherencia académica y metodológica con lo aprobado, manteniendo la pertinencia de los contenidos y una estructura formativa consistente con los objetivos del diplomado; sin

				COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales.	embargo, se identificó que la asistencia fue inferior a la programada, situación que representa una oportunidad para fortalecer las estrategias de vinculación y permanencia de los beneficiarios en esta modalidad virtual asincrónica. En general, el desarrollo del diplomado se llevó a cabo con estabilidad en la plataforma y con materiales acordes con la unidad temática prevista, asegurando condiciones adecuadas para el proceso de aprendizaje.
18/11/2025	AF8	DIPLOMADO VIRTUAL	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. La plataforma dispone de un Centro de Atención al Usuario (CAU) encargado de ofrecer soporte técnico permanente a los beneficiarios. Este centro facilita la solución de inconvenientes relacionados con el acceso, la navegación y el funcionamiento general del entorno virtual. en la resolución de problemas reales. El Centro de Atención al Usuario	La acción de formación mantiene coherencia académica y metodológica con lo aprobado, evidenciándose un proceso de aprendizaje organizado, pertinente y alineado con la unidad temática programada; además, la participación superó el número previsto en el cronograma, lo que refleja interés por parte de los beneficiarios y una adecuada convocatoria por parte del conviniente; finalmente, el desempeño del capacitador, la gestión de la plataforma y la disposición de los recursos digitales permitieron un desarrollo satisfactorio del proceso formativo, consolidando una experiencia virtual eficaz y pertinente para el fortalecimiento de las competencias digitales asociadas al comercio electrónico.

				responde de manera ágil y eficiente las solicitudes presentadas por los beneficiarios, garantizando una atención oportuna y contribuyendo al adecuado desarrollo de las actividades académicas en la plataforma. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales.	
26/11/2025	AF1	DIPLOMADO VIRTUAL	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. La plataforma dispone de un Centro de Atención al Usuario (CAU) encargado de ofrecer soporte técnico permanente a los beneficiarios. Este centro facilita la solución de inconvenientes relacionados con el acceso, la navegación y el funcionamiento general del entorno virtual. en la resolución de problemas reales.	La acción de formación se desarrolló de manera satisfactoria bajo la modalidad virtual asincrónica, evidenciándose coherencia entre los contenidos impartidos, la metodología aplicada y la unidad temática programada. El material de formación y la plataforma digital cumplieron con los requisitos técnicos aprobados, y se evidenció una adecuada interacción mediante los espacios de participación establecidos. No obstante, aunque la variación en el número de asistentes fue mínima, constituye una diferencia frente a la meta programada y debe ser atendida para asegurar el cumplimiento integral del indicador de beneficiarios del convenio.

				El Centro de Atención al Usuario responde de manera ágil y eficiente las solicitudes presentadas por los beneficiarios, garantizando una atención oportuna y contribuyendo al adecuado desarrollo de las actividades académicas en la plataforma. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales.	
6/12/2025	AF1	DIPLOMADO VIRTUAL	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. La plataforma dispone de un Centro de Atención al Usuario (CAU) encargado de ofrecer soporte técnico permanente a los beneficiarios. Este centro facilita la solución de inconvenientes relacionados con el acceso, la navegación y el funcionamiento general del entorno virtual. en la	La acción de formación evidenció coherencia académica y metodológica con lo aprobado, desarrollándose conforme a la modalidad virtual asincrónica y permitiendo el acceso efectivo de los beneficiarios a los contenidos, materiales digitales y recursos de apoyo dispuestos en la plataforma, sin identificarse no conformidades durante la visita; en este sentido, se concluye que la ejecución de la acción formativa se llevó a cabo de manera organizada, alineada con la unidad temática programada y orientada al logro de los objetivos de aprendizaje definidos para el diplomado.

				resolución de problemas reales. Se utilizaron las piezas gráficas y la imagen institucional del SENA en concordancia con las directrices establecidas. El Centro de Atención al Usuario responde de manera ágil y eficiente las solicitudes presentadas por los beneficiarios, garantizando una atención oportuna y contribuyendo al adecuado desarrollo de las actividades académicas en la plataforma. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales.	
10/12/2025	AF1	DIPLOMADO VIRTUAL	VIRTUAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. La plataforma dispone de un Centro de Atención al Usuario (CAU) encargado de ofrecer soporte técnico permanente a los beneficiarios. Este	La acción de formación desarrollada bajo la modalidad virtual asincrónica evidenció cumplimiento de los lineamientos académicos y metodológicos aprobados en el proyecto, manteniendo coherencia con la unidad temática, el tipo de evento formativo y la metodología teóricopráctica definida; se constató que los contenidos, el material de formación y la plataforma virtual empleada fueron pertinentes y adecuados para el desarrollo del diplomado, favoreciendo la autonomía del aprendizaje y el acceso continuo a los recursos

				centro facilita la solución de inconvenientes relacionados con el acceso, la navegación y el funcionamiento general del entorno virtual. en la resolución de problemas reales. Se utilizaron las piezas gráficas y la imagen institucional del SENA en concordancia con las directrices establecidas. El Centro de Atención al Usuario responde de manera ágil y eficiente las solicitudes presentadas por los beneficiarios, garantizando una atención oportuna y contribuyendo al adecuado desarrollo de las actividades académicas en la plataforma. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados y recursos físicos o digitales empleados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con lo reportado en el formato y evidencias documentales	pedagógicos; igualmente, se verificó el cumplimiento de los aspectos institucionales relacionados con la gratuidad de la formación, el uso de la imagen del SENA y la disponibilidad de soporte técnico a través del CAU, concluyéndose que la acción formativa se ejecutó conforme a lo programado, sin identificarse no conformidades durante la visita de la interventoría
11/12/2025	AF4	TALLER PRESENCIAL	SANTA MARTA	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas	La acción de formación se desarrolló conforme a lo aprobado en el proyecto, evidenciando coherencia académica y metodológica entre los contenidos impartidos, la unidad temática programada y la metodología teórico-práctica aplicada, lo que favoreció la apropiación de los conocimientos por parte de los beneficiarios; se constató el cumplimiento de la meta de asistencia, el

				aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados, recursos físicos o digitales empleados y ambientes de aprendizaje adecuados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con el número de beneficiarios programados.	uso adecuado de los materiales y recursos, y condiciones óptimas de los ambientes de aprendizaje; adicionalmente, el desempeño del capacitador fue satisfactorio, destacándose su dominio del tema, claridad en la exposición, manejo adecuado del tiempo, uso pertinente de medios audiovisuales y capacidad para promover la participación activa, contribuyendo a un proceso de enseñanza-aprendizaje dinámico, organizado y efectivo.
11/12/2025	AF3	TALLER PRESENCIAL	YOPAL	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados, recursos físicos o digitales empleados y ambientes de aprendizaje adecuados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con el número de beneficiarios programados.	La acción de formación se desarrolló conforme a lo aprobado en el proyecto, evidenciando coherencia académica y metodológica entre los contenidos impartidos, la unidad temática programada y la metodología teórico-práctica aplicada, lo cual favoreció la apropiación de conocimientos y el desarrollo de competencias por parte de los beneficiarios; se constató el cumplimiento de la meta de asistencia, el uso adecuado de los materiales y recursos, y condiciones óptimas de los ambientes de aprendizaje; adicionalmente, el desempeño del capacitador fue satisfactorio, destacándose su dominio del tema, claridad en la explicación, manejo adecuado de los tiempos y capacidad para promover la participación activa, contribuyendo a un proceso de enseñanza-aprendizaje dinámico, organizado y efectivo.
12/12/2025	AF7	CONFERENCIA HIBRIDA	BOGOTÁ	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación	La acción de formación evidenció coherencia académica y metodológica con lo

				derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados, recursos físicos o digitales empleados y ambientes de aprendizaje adecuados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con el número de beneficiarios programados.	aprobado en el proyecto, destacándose la alineación de los contenidos con las unidades temáticas, el adecuado uso de recursos digitales y físicos, y el desempeño del capacitador, quien demostró dominio del tema, claridad expositiva y capacidad para fomentar la participación tanto presencial como virtual; no obstante, se identificó una variación en el número de beneficiarios asistentes frente a lo programado, lo cual constituye una no conformidad relacionada con la meta de participación establecida para esta acción formativa.
12/12/2025	AF6	TALLER PRESENCIAL	PASTO	- Realizar seguimiento y control a las acciones de formación derivadas de los convenios especiales de cooperación suscritos por el SENA y CCCE - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría. - Constatar que la ejecución de la acción formativa cumple con lo planeado, incluyendo el uso de metodologías, materiales aprobados, recursos físicos o digitales empleados y ambientes de	La acción de formación desarrollada bajo la modalidad presencial se ejecutó de conformidad con lo aprobado en el proyecto, evidenciando coherencia académica y metodológica, cumplimiento del cronograma, adecuada participación de los beneficiarios y condiciones óptimas del ambiente de aprendizaje; adicionalmente, el desempeño del capacitador fue acorde con lo establecido por la interventoría, destacándose su dominio del tema, claridad expositiva y capacidad para fomentar la participación activa, lo cual permitió el desarrollo efectivo del proceso de enseñanza-aprendizaje y el logro de los objetivos planteados para la acción formativa

				aprendizaje adecuados. - Revisar y validar la cantidad de beneficiarios beneficiarios por grupo, asegurando correspondencia con el número de beneficiarios programados.	

10. Análisis de los resultados obtenidos por cada acción de formación ejecutada a través de cursos y diplomados y/o en el caso de aplicar alguno(s) de los modelos de aprendizaje Puesto de Trabajo Real, Bootcamp y/o Maximizando tu proceso.

A continuación, se describen los resultados alcanzados en cada una de las acciones de formación ejecutadas.

11. Avance de resultados y análisis de indicadores: indicadores de impacto de la acción de formación, indicadores de seguimiento y resultados del proyecto, indicador tasa de incremento de conocimiento (si aplica)

11.1 Impacto

Tabla 10 Indicadores de Impacto

INDICADOR	ASPECTO A MEDIR	VARIABLES CUANTITATIVAS		META (%) Situación esperada	ANALISIS CUALITATIVO DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA
Mejoramiento en la empleabilidad	Mide cómo se mejoran las condiciones económicas de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	112 1436	x 100	7,8%	El indicador de mejoramiento en la empleabilidad evidencia que el 7,8% de los trabajadores beneficiarios reportó incrementos salariales posteriores a la participación en las acciones de formación. Si bien el porcentaje alcanzado es moderado, el resultado es consistente con la naturaleza de los procesos formativos, cuyos efectos en la remuneración suelen manifestarse de manera progresiva en el mediano plazo. Desde una perspectiva cualitativa, este indicador refleja una contribución inicial del proyecto al fortalecimiento del perfil laboral de los beneficiarios y a la generación de condiciones favorables para su desarrollo profesional y mejora económica.
Retención de los trabajadores	Mide la retención de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	1100	x 100	76,6%	El resultado del indicador de retención de los trabajadores muestra que el 76,6% de los beneficiarios continuaron vinculados a sus empresas luego de recibir la formación, lo cual evidencia un impacto positivo del proyecto en la estabilidad laboral. Este comportamiento sugiere que las competencias adquiridas fortalecieron

		1436			el desempeño de los trabajadores y su aporte a las organizaciones, favoreciendo la permanencia del talento humano. Cualitativamente, el indicador refleja un aporte significativo del proyecto a la consolidación del capital humano en las empresas beneficiarias.
Movilidad laboral	Mide la movilidad de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada	120 / 1436	x 100	8,4%	El indicador de movilidad laboral muestra que el 8,4% de los beneficiarios experimentó cambios en sus condiciones laborales, ya sea de manera horizontal o vertical, posterior a la formación recibida. Aunque el porcentaje es reducido, este resultado es coherente con los tiempos y dinámicas propias de los procesos de ascenso o cambio de rol dentro de las organizaciones. Desde el análisis cualitativo, el indicador evidencia que la formación aportó al fortalecimiento de competencias que facilitan la movilidad laboral y la proyección profesional de los beneficiarios.
Empresas beneficiarias	Mide el porcentaje de las empresas beneficiarias del Programa de Formación Continua Especializada	452 / 601	x 100	75,2%	Se evidencia que el proyecto logró impactar a una proporción significativa de las empresas afiliadas al gremio, alcanzando 75,2% del universo definido. Este resultado refleja una cobertura empresarial relevante, teniendo en cuenta la naturaleza especializada de las acciones de formación y las condiciones de disponibilidad de las empresas beneficiarios. Desde una perspectiva cualitativa, el indicador demuestra la pertinencia de la oferta formativa, así como la efectividad de las estrategias de convocatoria y articulación con el sector productivo, permitiendo una participación representativa de las empresas. Asimismo, el resultado alcanzado evidencia una apropiación progresiva de los procesos de formación continua especializada por parte de las organizaciones beneficiarias. Si bien no se alcanza la totalidad del universo empresarial, el porcentaje obtenido es consistente con los objetivos del proyecto y sienta una base sólida para ampliar la cobertura en futuras intervenciones, fortaleciendo el impacto del programa en el tejido empresarial del sector.
Trabajadores beneficiarios	Mide el porcentaje de trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua Especializada.	1436 / 22320	x 100	6,4%	El indicador de trabajadores beneficiarios muestra una cobertura relevante frente al total de trabajadores que conforman el gremio, evidenciando el alcance del proyecto en la formación del capital humano del sector. Aunque el porcentaje puede considerarse acotado frente al universo total, el resultado es consistente con la focalización del proyecto y la naturaleza especializada de las acciones de formación. Cualitativamente, este indicador confirma la contribución del proyecto al fortalecimiento de competencias en

					un grupo estratégico de trabajadores, con potencial efecto multiplicador dentro de las organizaciones.

11.2 Seguimiento y resultados

Tabla 11 Indicadores de Seguimiento y resultados

INDICADOR	ASPECTO A MEDIR	VARIABLES CUANTITATIVAS		META (%) Situación esperada
Indicador Eficiencia	Mide la ejecución presupuestal del proyecto	$2.369.155.089 $2.370.123.497	x 100	**99,959%**
Indicador Eficacia	Mide el porcentaje de trabajadores que han sido certificados por proyecto.	1436 1560	x 100	**92,1%**
Empleos generados en la ejecución del proyecto	Mide el número de empleos generados en la ejecución del proyecto de formación (Capacitadores, director de proyecto, equipo administrativo)	13		**13,0**
Departamentos IDC impactados	Mide el porcentaje departamentos según índice de competitividad impactados por el proyecto de formación	6 13	x 100	**46,2%**
		2 13	x 100	**15,4%**
		5 13	x 100	**38,5%**

ANALISIS CUALITATIVO DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

Indicador Eficiencia

El resultado del indicador de eficiencia evidencia una ejecución presupuestal eficiente y controlada del proyecto, cercana al cien por ciento, lo cual refleja un adecuado proceso de planeación, seguimiento y control financiero.

El valor alcanzado (99,959%) indica que la ejecución de los recursos se realizó de manera responsable y conforme a lo aprobado, manteniéndose dentro de los márgenes técnicos aceptables de ejecución presupuestal y sin generar sobre ejecuciones. La diferencia porcentual frente al 100% obedece a optimización del uso de los recursos, propios del cierre del proyecto.

Desde un enfoque cualitativo, este resultado demuestra una gestión eficiente de los recursos públicos, orientada a maximizar el impacto del proyecto sin comprometer la calidad de las acciones de formación ni la sostenibilidad financiera.

Indicador Eficacia

El indicador de eficacia muestra un alto nivel de cumplimiento de las metas de certificación, evidenciando que la mayoría de los trabajadores aprobados culminaron satisfactoriamente las acciones de formación y obtuvieron su certificación.

La diferencia entre el número de trabajadores aprobados y certificados responde a factores propios de la ejecución de proyectos de formación, tales como inasistencias justificadas, retiros voluntarios o situaciones de disponibilidad de los beneficiarios, especialmente en periodos de alta carga laboral. No obstante, el porcentaje alcanzado demuestra que las estrategias pedagógicas, metodológicas y de acompañamiento fueron efectivas para garantizar la permanencia y finalización del proceso formativo.

Desde un enfoque cualitativo, este resultado confirma la pertinencia de las acciones de formación, así como la capacidad del proyecto para generar resultados concretos en el fortalecimiento de competencias laborales.

Indicador Empleos generados en la ejecución del proyecto

La ejecución del proyecto permitió la generación de empleo directo, mediante la vinculación de personal clave para el desarrollo de las acciones de formación, tales como capacitadores, dirección del proyecto y equipo administrativo.

Estos empleos fueron fundamentales para asegurar la correcta planeación, ejecución, seguimiento y control del proyecto, aportando capacidades técnicas y operativas que incidieron positivamente en la calidad de los procesos formativos. Desde una perspectiva cualitativa, la generación de estos empleos contribuye al fortalecimiento del tejido laboral asociado al sector de formación, evidenciando un impacto positivo más allá de los beneficiarios directos del proyecto.

Indicador Departamentos IDC impactados

El 46,2% de los departamentos impactados por el proyecto corresponde a territorios con un nivel de competitividad entre 2,4 y 5,0. Este resultado evidencia una participación significativa de departamentos con niveles de competitividad media y media-baja dentro del total de cobertura del proyecto, reflejando una distribución territorial relevante en este rango del IDC.

Los departamentos con un IDC entre 5,01 y 6,00 representan el 15,4% del total de departamentos impactados por el proyecto. Este porcentaje indica una menor concentración de impacto en territorios con niveles de competitividad media-alta, en relación con otros rangos, manteniendo una cobertura selectiva dentro de este segmento.

El 38,5 % de los departamentos impactados por el proyecto, se ubica en el rango de IDC entre 6,01 y 8,14, lo que evidencia una participación equivalente a la del rango medio-bajo. Este resultado muestra una presencia significativa del proyecto en departamentos con mayor nivel de competitividad, fortaleciendo capacidades en territorios con mayor madurez institucional y económica.

11.3 Tasa de incremento del conocimiento

La tasa de incremento del conocimiento mide el cambio ocurrido entre el desempeño de la primera evaluación y el resultado de la segunda evaluación, capturando potencialmente el impacto del conocimiento recibido.

Las evaluaciones fueron aplicadas al inicio y final de cada una de las acciones de formación ejecutadas en el marco del convenio.

Cada una de las acciones de formación, contaron con un rango de nota de, a continuación, se detalla la nota inicial y final promedio en cada una de las acciones de formación fue:

Tabla 12 Nota inicial y final promedio por acción de formación

ACCIÓN DE FORMACIÓN	NOTA INICIAL PROMEDIO	NOTA FINAL PROMEDIO
AF1 - E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	5,1	9,8
AF2 - INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	3,5	9,4
AF3- REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	6,1	7,6
AF4-ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	6,7	7,0
AF6-LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	3,1	5,0
AF8-TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	5,1	9,3

Tabla 13 Tasa de incremento por acción de formación.

ACCIÓN DE FORMACIÓN	NOTA INICIAL PROMEDIO
AF1 - E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	92,16%
AF2 - INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	168,57%
AF3- REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	24,59%
AF4-ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	4,48%
AF6-LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	61,29%
AF8-TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	82,35%

Los resultados evidencian un incremento significativo del conocimiento en todas las acciones de formación desarrolladas, lo cual confirma la efectividad de los procesos formativos implementados y su contribución al fortalecimiento de las competencias de los beneficiarios.

- AF2 – Presentó la mayor tasa de incremento 168,57% lo que indica un impacto altamente positivo. Este resultado se explica por un nivel inicial bajo de conocimiento (NPIT), que fue ampliamente superado tras el proceso formativo, reflejando una apropiación sólida de conceptos y herramientas especializadas.

- AF1 – Alcanzó una tasa de incremento del 92,16%, evidenciando una mejora sustancial en el dominio de estrategias y operaciones para la expansión transfronteriza y la transformación digital, con un avance notable entre el nivel inicial y final de los beneficiarios.
- AF8 – Registró un incremento del 82,35%, lo que demuestra un fortalecimiento relevante de competencias prácticas orientadas a la gestión y optimización de canales digitales de venta.
- AF6 – Presentó una tasa de incremento del 61,29%, reflejando una mejora significativa en el entendimiento y aplicación de estrategias prácticas de IA para la competitividad empresarial.
- AF3 – Obtuvo un incremento del 24,59%, lo cual indica un avance moderado. Este resultado puede asociarse a un nivel inicial de conocimiento relativamente más alto, lo que reduce el margen porcentual de crecimiento, sin que ello implique baja efectividad formativa.
- AF4 – Mostró la menor tasa de incremento 4,48%, situación que se explica por un alto nivel inicial de conocimiento de los beneficiarios, lo que limitó el crecimiento porcentual, aunque mantuvo niveles finales satisfactorios.

Los anteriores resultados, evidencia que las acciones de formación fueron pertinentes, efectivas y alineadas con las necesidades del sector, logrando mejorar de manera significativa las competencias de los trabajadores beneficiarios. Las variaciones en las tasas de incremento responden principalmente a las diferencias en los niveles iniciales de conocimiento, más que a debilidades en los procesos formativos, ratificando el impacto positivo del proyecto en el desarrollo del capital humano.

El detalle del análisis se encuentra en cada uno de los informes de tasa de incremento, alojado en la carpeta drive asignada para el proyecto.

12. Número de modificaciones solicitadas y aprobadas.

Durante la ejecución del convenio se realizaron cinco (5) solicitudes de modificación, tal como se relaciona a continuación:

Tabla 14 Número de modificaciones solicitadas y aprobadas

No. Modificación	Fecha radicado solicitud	Radicado Interventoría	Modificación	Tipo de Modificación	Concepto de Interventoría	Fecha radicado respuesta	Radicado SENA	Requiere aceptación SENA	Fecha aceptación	Radicado aceptación SENA
1	6/11/2025		Se solicita cambiar el link de conexión de la acción de formación no.5 la inteligencia artificial en el comercio electrónico: estrategias prácticas para la competitividad para los beneficiarios que se conectarán en modalidad pat. Link vigente: https://zoom.us/meeting/register/dpy6_kihr_opgzymlylxgw link ajustado: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_oda3y2iwytutymrmyi00m2zllwjinzetntuyytzkmdvjzmi2%40thread.v2/0?context=%7b%22tid%22%3a%220c7c56c1-a8e7-4e5a-9dab-cfd515e45a98%22%2c%22oid%22%3a%22b2d59883-f5b1-4376-8094-978b4c9a68b3%22%7d	CRONOGRAMA (HORA/LUGAR)	VIABLE	7/11/2025	72025426547	No	N/A	N/A
2	4/12/2025		Cambio de capacitador en la af no. 4: “estrategia y comunicación para líderes digitales” y en la af no. 6: “e-commerce sin código y automatización de pagos y logística” el cambio de capacitador se realiza debido a que se le presentó imprevistos personales que le impiden asumir las sesiones en las fechas programadas. Las nuevas capacitadoras propuestas cuentan con la idoneidad, experiencia y formación requeridas para garantizar el cumplimiento y desarrollo de la acción de formación, así como la continuidad y coherencia pedagógica de las actividades previstas	REEMPLAZO O ADICIÓN DE CAPACITADORES	VIABLE	7/12/2025	72025468881	No	N/A	N/A
3	28/11/2025		Se solicita cambiar la fecha de finalización de las unidades temáticas 5, 6 y 7 de la acción de formación, para los grupos del 1 al 6 de la af no.1: e-commerce de alto impacto: estrategia y operaciones para la expansión transfronteriza y la transformación digital. Cambio de fecha de ejecución de la acción de formación no. 3: “realidad virtual y aumentada para potenciar el e-commerce”	CRONOGRAMA (FECHAS)	VIABLE	29/11/2025	72025458876	No	N/A	N/A
4	4/12/2025		La modificación de la fecha se solicita debido a que al capacitador se le presentó un inconveniente de fuerza mayor lo cual no le permite estar en la fecha definida inicialmente. Este cambio permitirá asegurar que los beneficiarios cuenten con las herramientas, insumos y	CRONOGRAMA (FECHAS)	VIABLE	7/12/2025	72025468881	No	N/A	N/A

			tiempos adecuados para una experiencia práctica óptima, manteniendo la calidad y pertinencia de los contenidos programados.							
5	4/12/2025		Cambio de dirección de ejecución de la af no. 4: “estrategia y comunicación para líderes digitales” la modificación del lugar de ejecución responde a la necesidad de disponer de un espacio que cumpla con las condiciones y capacidad requeridas para el adecuado desarrollo de la acción formativa. El nuevo lugar garantiza mejores condiciones de acceso, infraestructura y soporte logístico para los beneficiarios, favoreciendo la eficiencia operativa del proceso formativo.	CRONOGRAMA (HORA/LUGAR)	VIABLE	7/12/2025	72025468881	No	N/A	N/A

13. Evidencias del uso de la imagen corporativa.

Durante las acciones de formación presenciales, hibridas y virtuales se hizo uso de la imagen corporativa, teniendo en cuenta los lineamientos establecidos por el grupo de formación continua especializada, siendo aprobada por el área encargada y validado por el SENA.

a. Piezas graficas usadas durante la implementación del convenio:

Para la ejecución de cada una de las acciones de formación, se diseñaron diferentes piezas que fueron usadas en las plataformas de formación dispuestas para la modalidad virtual, así como también durante las clases de la modalidad hibrida y presenciales.

Estas piezas contaron con la respectiva aprobación por parte del SENA, tal como se describe a continuación:

Tabla 15 Relación piezas usadas durante implementación del convenio

No. AF	Nombre de la AF	Tipo de pieza gráfica	Fecha de solicitud de aprobación	Fecha de aprobación	Radicado de Interventoría	Radicado SENA
AF1	E-commerce de alto impacto: estrategia y operaciones para la expansión transfronteriza y la transformación digital. (Virtual)	FCE-HISTORIA PIEZAS GRAFICAS PLATAFORMA FCE-POST PPT FCE Presentación Backing Fondos	22/10/2025	23/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00208-2025	72025406205
AF2	Inteligencia artificial para la optimización y crecimiento del E-commerce (Virtual)	FCE-HISTORIA PIEZAS GRAFICAS PLATAFORMA FCE-POST PPT FCE Presentación Backing Fondos	22/10/2025	23/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00208-2025	72025406205
AF3	Realidad virtual y aumentada para potenciar el e-commerce	POST, HISTORIAS	15/11/2025	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00960-2025	72025438414
AF4	Estrategia y comunicación para líderes digitales	POST, HISTORIAS	15/11/2025	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00960-2025	72025438414
AF5	La inteligencia artificial en el comercio electrónico: estrategias prácticas para la competitividad (hibrida)	FCE-HISTORIA PIEZAS GRAFICAS PLATAFORMA FCE-POST PPT FCE Presentación Backing Fondos	22/10/2025	23/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00208-2025	72025406205
AF5	La inteligencia artificial en el comercio electrónico: estrategias prácticas para la competitividad (Conferencia)	PENDÓN	5/11/2025	6/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00591-2025	72025424446

AF6	E-commerce sin código y automatización de pagos y logística	POST, HISTORIAS	15/11/2025	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00960-2025	72025438414
AF7:	Tendencias Ecommerce con oportunidades reales para Mipymes	POST, HISTORIAS	15/11/2025	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00960-2025	72025438414
AF8:	Tiendas en línea: habilidades y herramientas esenciales para impulsar ventas digitales (Virtual)	FCE-HISTORIA PIEZAS GRAFICAS PLATAFORMA FCE-POST PPT FCE Presentación Backing Fondos	22/10/2025	23/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00208-2025	72025406205
TRANSVERSAL	TRANSVERSAL	Correo, historia, post Para Evento de cierre	1/12/2025	4/12/2025	SC36-INTV-CCCE-01654-2025	72025465004

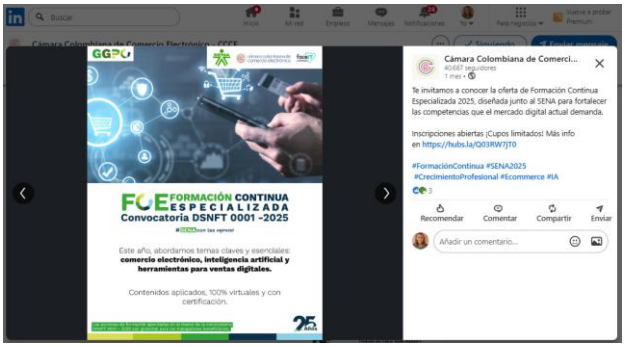
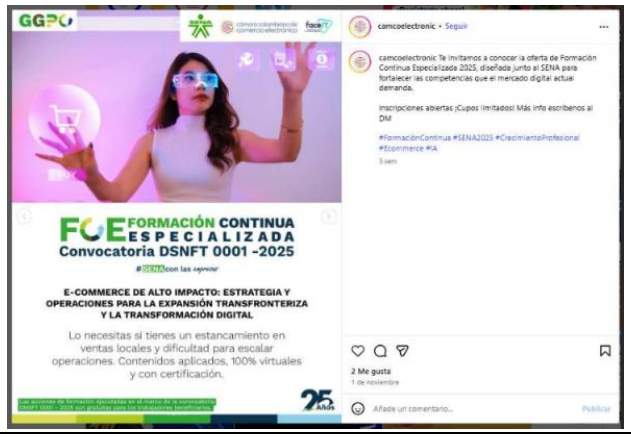
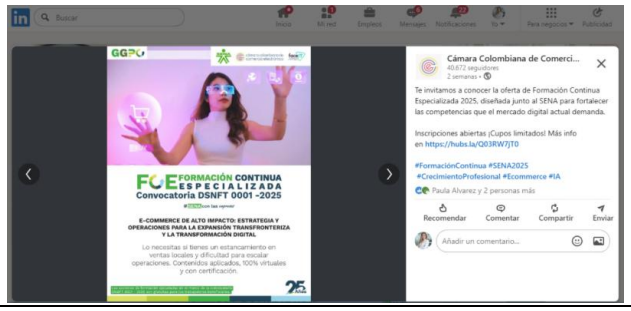
Tabla 16 Relación piezas empleadas para divulgación acción de formación.

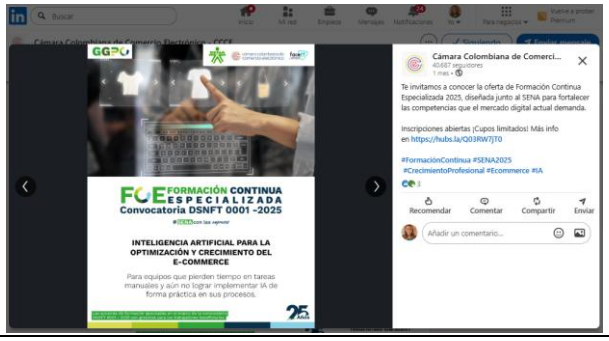
No ACCIÓN DE FORMACIÓN	NOMBRE ACCIÓN DE FORMACIÓN	FECHA SOLICITUD DE APROBACIÓN POR EL CONVINIENTE	RADICADO SENA	FECHA DE APROBACIÓN INTERVENTORÍA	RADICADO INTERVENTORIA
1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	6/11/2025	72025426334	7/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00619-2025
2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	30/10/2025	72025418965	1/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00477-2025
3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	12/11/2025	72025438415	16/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025
4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	12/11/2025	72025438415	16/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025
5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	21/10/2025	72025413774	29/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00334-2025
6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	12/11/2025	72025438415	16/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025
7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	12/11/2025	72025438415	16/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025
8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	21/10/2025	72025413774	29/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00334-2025

b. Divulgación acciones de formación

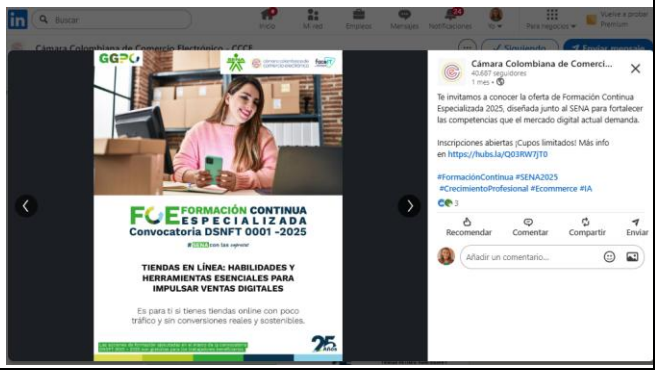
La divulgación de cada una de las acciones de formación ejecutadas en el marco del convenio se realizó a través de correo electrónico y publicación en las redes sociales del conveniente y se realizaron según se describe a continuación:

Tabla 17 Relación piezas empleadas para divulgación acción de formación

ACCIÓN DE FORMACIÓN	OBJETIVO	FECHA PUBLICACIÓN	PIEZA
Transversal	Realizar convocatoria del diplomado en LinkedIn de la CCCE	1/11/2025	
1	Realizar convocatoria del diplomado en redes sociales de la CCCE	1/11/2025	
	Realizar convocatoria del diplomado en LinkedIn de la CCCE	1/11/2025	
2	Realizar convocatoria del diplomado en LinkedIn de la CCCE	31/10/2025	

ACCIÓN DE FORMACIÓN	OBJETIVO	FECHA PUBLICACIÓN	PIEZA
2	Realizar convocatoria del diplomado en LinkedIn de la CCCE	1/11/2025	
3	Realizar convocatoria taller en redes sociales de la CCCE	2/12/2025	
4	Realizar convocatoria taller en redes sociales de la CCCE	2/12/2025	

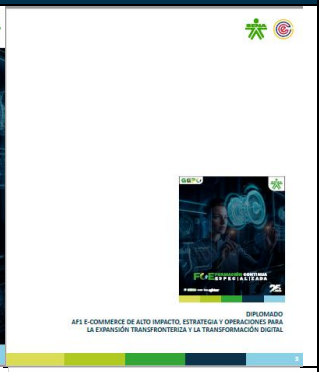
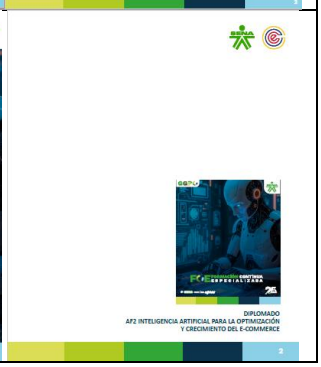
ACCIÓN DE FORMACIÓN	OBJETIVO	FECHA PUBLICACIÓN	PIEZA
5	Realizar convocatoria taller en redes sociales de la CCCE	1/11/2025	
6	Realizar convocatoria taller en redes sociales de la CCCE	4/12/2025	
7	Realizar convocatoria taller en redes sociales de la CCCE	4/12/2025	

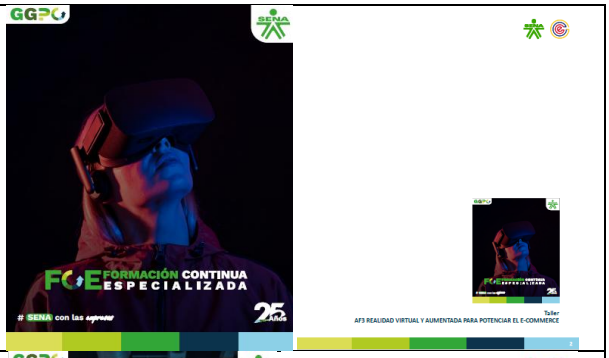
ACCIÓN DE FORMACIÓN	OBJETIVO	FECHA PUBLICACIÓN	PIEZA
8	Realizar convocatoria del diplomado en LinkedIn de la CCCE	1/11/2025	

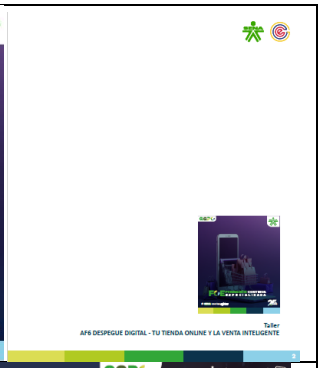
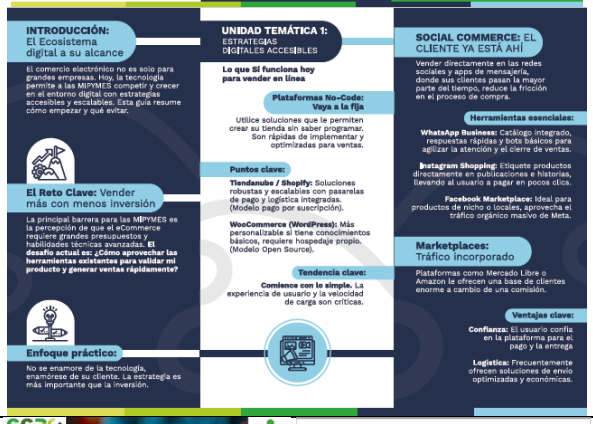
c. *Material de formación*

Se desarrolló el material de formación para las ocho (8) acciones de formación ejecutadas en el marco del convenio las cuales se relación a continuación:

Tabla 18 Material de formación

NÚMERO AF	NOMBRE ACCIÓN DE FORMACION	TIPO MATERIAL DE FORMACIÓN	IMAGEN CARTILLA
1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	CARTILLA DIGITAL	 
2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	CARTILLA DIGITAL	 

3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	CARTILLA DIGITAL	
4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	CARTILLA DIGITAL	
5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	FOLLETO	

6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	CARTILLA DIGITAL	 
7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	FOLLETO	 
8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	CARTILLA DIGITAL	 

El material contó con la aprobación por parte de la interventoría y SENA tal como se describe en la siguiente tabla:

Tabla 19 Aprobación material de formación.

NÚMERO AF	NOMBRE ACCIÓN DE FORMACIÓN	TIPO DE MATERIAL DE FORMACIÓN APROBADO	FECHA APROBACIÓN INTERVENTORIA	FECHA APROBACIÓN INTERVENTORIA	RADICADO SENA
AF1	E-commerce de alto impacto: estrategia y operaciones para la expansión transfronteriza y la transformación digital. (Virtual)	CARTILLA DIGITAL	07/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00619-2025	72025426334
AF2	Inteligencia artificial para la optimización y crecimiento del E-commerce (Virtual)	CARTILLA DIGITAL	01/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00477-2025	72025418965
AF3	Realidad virtual y aumentada para potenciar el e-commerce	CARTILLA DIGITAL	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025	72025438415
AF4	Estrategia y comunicación para líderes digitales	CARTILLA DIGITAL	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025	72025438415
AF5	La inteligencia artificial en el comercio electrónico: estrategias prácticas para la competitividad (hibrida)	FOLLETO DIGITAL	29/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00334-2025	72025413774
AF6	E-commerce sin código y automatización de pagos y logística	CARTILLA DIGITAL	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025	72025438415
AF7:	Tendencias Ecommerce con oportunidades reales para Mipymes	FOLLETO DIGITAL	17/11/2025	SC36-INTV-CCCE-00958-2025	72025438415
AF8:	Tiendas en línea: habilidades y herramientas esenciales para impulsar ventas digitales (Virtual)	CARTILLLA DIGITAL	29/10/2025	SC36-INTV-CCCE-00334-2025	72025413774

Este fue entregado a través de correo electrónico; cada participante tuvo acceso a una cartilla y/o folleto según fuera el caso, que contenían recursos y herramientas que orientaban y facilitaban el desarrollo del aprendizaje; de igual manera se resalta los conceptos, definiciones, y recursos desarrollados durante la acción de formación, además de ser una guía instructiva del contenido del curso y como material introductorio para la contextualización en el proceso de aprendizaje. El material de formación fue una guía instructiva del contenido del curso durante el proceso de aprendizaje.

En las acciones de formación de modalidad virtual, también se dispuso un espacio en la plataforma de formación para que los beneficiarios pudieran acceder al material de formación.

Evento de divulgación masiva

El evento de divulgación masiva fue realizado el día 11 de diciembre de 2025 a las 5 de la tarde, la invitación fue difundida a través de las redes sociales de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico, permitiendo una amplia cobertura y participación virtual.

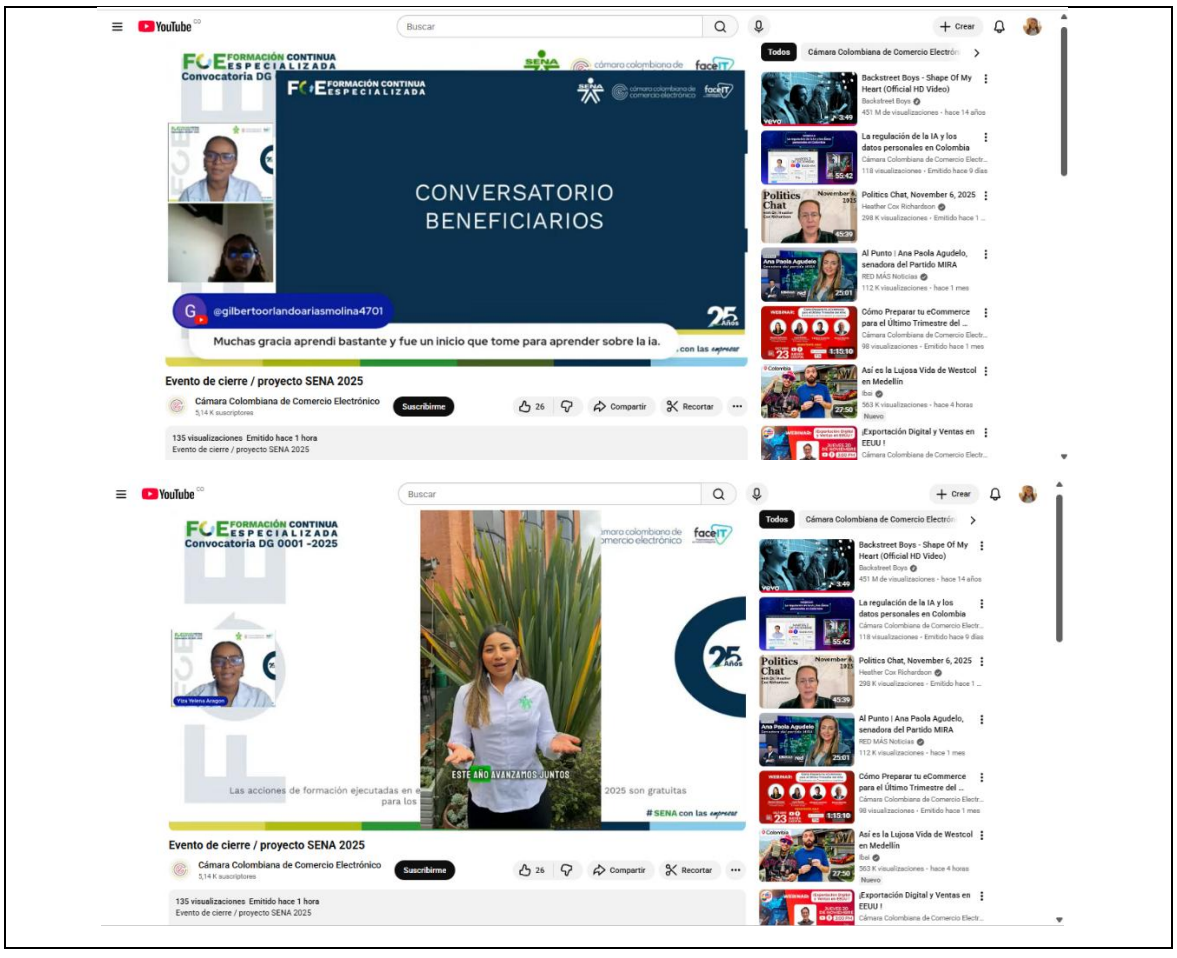
El evento se llevó a cabo el 11 de diciembre de 2025, en el horario de 5:00 p. m. a 6:00 p. m. y fue transmitido a través de la cuenta de Youtube de la Cámara Colombiana de Comercio electrónico, en el siguiente link:

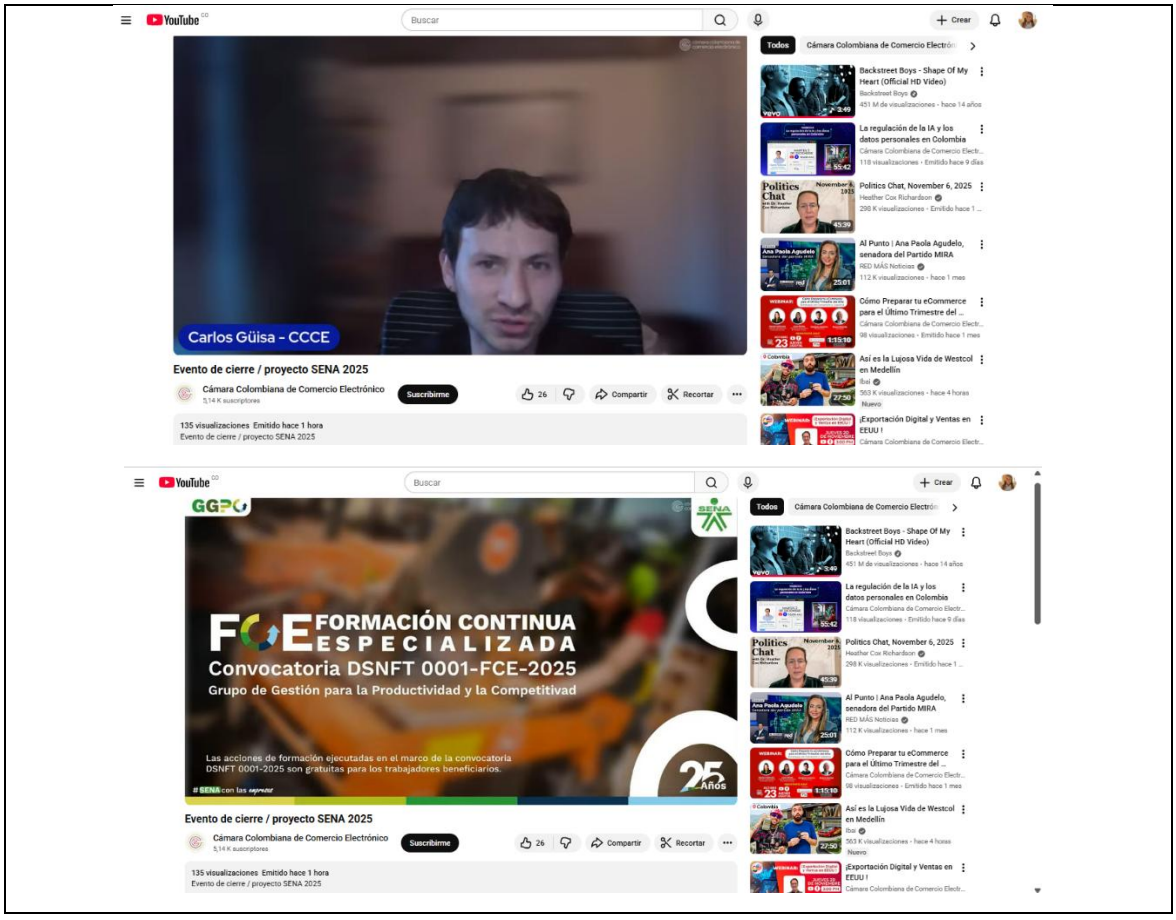
https://www.youtube.com/live/ya3FHOq1GtI?si=AwR9UwHoa6K91uT2

Se contó con una participación de alrededor 80 personas y más de 200 personas han visto el video en el canal de Youtube.

Durante este evento se presentaron los resultados obtenidos en la ejecución del proyecto, el número de beneficiarios formados y certificados, las coberturas de los beneficiarios, etc.

Tal como se relaciona en las siguientes imágenes:





14. Reporte del desarrollo de la transferencia de conocimiento y tecnología.

La transferencia de conocimiento y tecnológica, se cumplió en su totalidad técnica y financieramente con la ejecución de las siguientes acciones de formación:

*Tabla 20 R*eporte del desarrollo de transferencia de conocimiento y tecnología

Transferencia del Conocimiento Tecnología	Cofinanciación SENA	Contrapartida en especie	Contrapartida en dinero	Total contrapartida	Valor total del proyecto
Optimización del uso de equipos móviles como herramienta productiva y comercial	$0	$0	$8.640.000	$0	$8.640.000
Aplicación de la inteligencia artificial en entornos laborales	$0	$0	$13.719.656	$0	$13.719.656
TOTAL	**$0**	**$0**	**$22.359.656**	**$0**	**$22.359.656**

Se llevó a cabo la ejecución de transferencia de conocimiento con 2 acciones de formación relacionadas a continuación:

Tabla 21 Desarrollo ejecución transferencia de conocimiento

# AF	NOMBRE AF	MODALIDAD	TIPO EVENTO DE FORMACIÓN	CIUDADES / MUNICIPIOS A BENEFICIAR - COBERTURA	NÚMERO DE GRUPO	HORAS DE DURACIÓN POR EVENTO	HORAS TOTALES	# BENEFICIARIOS POR GRUPO	# BENEFICIARIOS TOTALES * AF
1	Optimización del uso de equipos móviles como herramienta productiva y comercial	PAT	Taller	TUMACO	1	8	16	16	37
					2	8		21	
2	Aplicación de la inteligencia artificial en entornos laborales	PRESENCIAL	Taller	PITALITO	1	24	24	49	49

La transferencia de conocimiento y Tecnología contó con la formación de 86 beneficiarios de 78 proyectado, dando un cumplimiento de ejecución de 137,17%.

Las evidencias de ejecución se encuentran en el repositorio del proyecto.

15. Resumen de la ejecución financiera que incluya presupuesto aprobado vs. presupuesto ejecutado y análisis de cada una de las fuentes de financiación, tanto del presupuesto general aprobado como de cada una da las acciones de formación

Tabla 22 Resumen de ejecución financiera

FUENTE DE FINANCIACIÓN	VALOR APROBADO	VALOR EJECUTADO	% EJECUCIÓN
Recursos SENA	$1.872.086.624	$1.872.086.624	100%
Contrapartida en efectivo	$498.036.873	$497.068.465	99,81%
Contrapartida en especie	$0	$0	0%
Total contrapartida	**$498.036.873**	**$497.068.465**	**99,81%**
Valor total proyecto	**$2.370.123.497**	**$2.369.155.089**	**99,95%**

Tabla 23 Descripción ejecución por Rubro

RUBRO	SUBRUBRO	DESCRIPCIÓN RUBRO	VALOR PRESUPUESTADO	VALOR PRESENTADO COMO EJECUCIÓN	%
R01	R01. 1.3	Honorarios - Capacitador nacional - profesional con título de especialización y experiencia relacionada comprobada, mínimo de tres (3) años.	$1.680.000	$1.680.000	100%
R01	R01. 1.4	Honorarios capacitador Nacional profesional con título de maestría y experiencia específica comprobada, mínimo (3) años.	$7.496.000	$7.496.000	100%
R01	R01.3.1.2	Honorario Líder Nacional.	$20.006.960	$20.006.960	100%
R02	R02.1	Alojamiento manutención y transporte local Capacitador Nacional.	$1.367.700	$1.367.700	100%
R04	R04	Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial.	$3.412.206	$3.412.206	100%

R10	R10.3	Diplomado 80 horas (Virtual)	$2.197.502.698	$2.197.502.698	100%
R13	R13	Pólizas de Seguro	$4.499.999	$3.531.591	78,48%
R09	R09.1	Gastos de Operación del Proyecto Cuando se trate de proyectos por valor mayor de $200.000.000 el porcentaje máximo para este rubro será hasta el 10% del valor total de las Acciones de formación del proyecto.	$111.798.278	$111.798.278	100%
R15	R15.	Transferencia de conocimiento y tecnología.	$22.359.656	$22.359.656	100%
TOTALES			**$2.370.123.497**	**$2.369.155.089**	**99,95%**

16. Rendimientos financieros generados.

Tabla 24 Rendimientos financieros generados

MES	VALOR	VR REINTEGRO	FECHA REINTEGRO
De octubre a diciembre 2025	$492	$492	13-12-2025

17. Cumplimiento de las obligaciones establecidas en el convenio.

Con la entrega de este informe y los respectivos informes, reportes durante la ejecución del convenio, se dio cumplimiento al proyecto aprobado y las obligaciones establecidas en el pliego de la Convocatoria Pública Nº DG 0001 de 2025 anexos de la convocatoria y demás aspectos pertinentes. Tal como se presentó en cada uno de los puntos relacionado en este informe.

Así mismo se hace entrega de:

- Detalle de las certificaciones de cumplimiento en el pago de aportes parafiscales y de seguridad social y cuota SENA.
- Detalle de las certificaciones de cumplimiento en el pago de impuestos.

18. Evidencia de entrega del material de formación a los beneficiarios y al SENA.

Por cada acción de formación se debe detallar el tipo de material entregado, las cantidades y anexar los soportes de firma de los beneficiarios

19. Encuestas aplicadas

Durante la ejecución del proyecto se aplicaron encuestas de satisfacción y seguimiento en 8 acciones de formación, correspondientes a diplomados, talleres y conferencias, en modalidades virtual, presencial e híbrida.

Al finalizar cada acción de formación se compartió la herramienta de encuesta de satisfacción de manera digital, a través de un formulario de Google Forms a todos los beneficiarios, en el caso de los beneficiarios de las acciones de formación de modalidad virtual, el formulario estaba dispuesto en la plataforma de formación.

De acuerdo con lo anterior, se logró que 618 beneficiarios lo diligenciaran.

Tabla 25 Encuestas aplicadas

NÚMERO AF	NOMBRE ACCIÓN DE FORMACIÓN	TIPO DE EVENTO	MODALIDAD	DURACIÓN HORAS	BENEFICIARIOS APROBADOS	ENCUESTAS APLICADAS	% CUMPLIMIENTO
AF1	E-COMMERCE DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIA Y OPERACIONES PARA LA EXPANSIÓN TRANSFRONTERIZA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	DIPLOMADO	VIRTUAL	80	350	90	25,71%
AF2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE	DIPLOMADO	VIRTUAL	80	350	87	24,86%
AF3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	TALLER	PRESENCIAL	8	20	21	105%
AF4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	TALLER	PRESENCIAL	8	20	16	80%
AF5	LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD	CONFERENCIA	HÍBRIDA	2	250	215	86%
AF6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	TALLER	PRESENCIAL	4	20	16	80%
AF7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	CONFERENCIA	HÍBRIDA	2	250	66	26%
AF8	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES	DIPLOMADO	VIRTUAL	80	300	107	35,67%

El periodo de recolección de la información se realiza con la terminación de cada acción de formación. En la siguiente tabla se observa la aplicación de las encuestas por cada una de las acciones de formación.

Tabla 26 Rango de Aplicación de encuesta de satisfacción beneficiarios del convenio

ACCION DE FORMACION	GRUPO	FECHA FINALIZACION	RANGO APLICACIÓN ENCUESTA DE
AF1	1	11/12/2025	Desde el 19 de noviembre de 2025 hasta el 13 de diciembre de 2025
	2	5/12/2025	
	3	5/12/2025	
	4	3/12/2025	
	5	9/12/2025	
	6	12/12/2025	
	7	13/12/2025	
AF2	1	30/11/2025	Desde el 8 de noviembre hasta el 30 de noviembre de 2025
	2	30/11/2025	
	3	30/11/2025	
	4	30/11/2025	

	5	28/11/2025	
	6	30/11/2025	
	7	29/11/2025	
AF3	1	11/12/2025	11 de noviembre de 2025
AF4	1	11/12/2025	11 de diciembre de 2025
AF5	1	14/11/2025	Desde el 11 de noviembre hasta el 14 de noviembre de 2025
AF6	1	12/12/2025	12 de diciembre de 2025
AF7	1	12/12/2025	12 de diciembre de 2025
AF8	1	28/11/2025	Desde el 4 de noviembre hasta el 29 de noviembre de 2025
	2	30/11/2025	
	3	28/11/2025	
	4	29/11/2025	
	5	29/11/2025	
	6	29/11/2025	

Es importante señalar que, en las acciones de formación AF1, AF2 y AF8, al desarrollarse bajo modalidad virtual, las fechas de inicio y finalización del proceso formativo no fueron uniformes para todos los beneficiarios. En este sentido, cada participante diligenció la encuesta de satisfacción de manera individual al momento de culminar su proceso formativo, lo cual explica la distribución gradual de las respuestas y los porcentajes de aplicación registrados en estas acciones.

ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DE LOS RESULTADOS

El análisis cuantitativo y cualitativo de las encuestas aplicadas permite concluir que las acciones de formación desarrolladas alcanzaron altos niveles de aceptación, satisfacción e impacto, evidenciando coherencia entre los objetivos planteados, los contenidos impartidos y las necesidades del sector productivo. Los resultados obtenidos confirman la pertinencia, calidad y efectividad del proyecto, así como su contribución al fortalecimiento del capital humano y al mejoramiento de la competitividad del sector del comercio electrónico.

En este contexto, a continuación, se presenta el análisis cuantitativo y cualitativo detallado, en el cual se describen e interpretan los resultados obtenidos para cada uno de los componentes evaluados, con base en la información recopilada a través de las encuestas aplicadas a los beneficiarios.

Pertinencia y alineación de la formación con las necesidades del sector.

Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	La formación respondió a las necesidades de mi empresa/organización. TOTAL
1	3
2	3
3	28
4	95
5	489
Total general	**618**

Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	Los contenidos de la formación estaban actualizados y alineados con las tendencias del mercado laboral. TOTAL
1	3
2	1
3	14
4	84
5	516
Total general	**618**

Al analizar los resultados anteriores, se evidencia que:

- La formación respondió a las necesidades de la empresa/organización:
    - Calificación 4 y 5: 592 respuestas (95,8 %)
- Contenidos actualizados y alineados con el mercado laboral:
    - Calificación 4 y 5: 600 respuestas (97,1 %)

Los resultados evidencian una alta pertinencia de los contenidos formativos, alineados con las necesidades reales del entorno empresarial y las tendencias del mercado laboral. La concentración de respuestas en los niveles de mayor valoración confirma que las acciones de formación respondieron de manera efectiva a los desafíos actuales del sector del comercio electrónico y la transformación digital.

Adecuación de la modalidad y condiciones de la formación

	La modalidad utilizada (presencial, virtual, híbrida, PAT) fue adecuada para la temática.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	3
2	2
3	15
4	97
5	501
Total general	**618**

	En caso de formación virtual o PAT: la plataforma o herramientas digitales fueron accesibles.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	8
2	10
3	43
4	125
5	432
Total general	**618**

	Los recursos tecnológicos empleados facilitaron el aprendizaje.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	10
2	6
3	31
4	129
5	442
Total general	**618**

	El espacio físico (en caso de formación presencial) / la plataforma virtual (en caso de formación virtual o PAT) fue apropiado.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	4

2	13
3	28
4	98
5	475
Total general	**618**

Al analizar lo anterior se evidencia el resultado de las respectivas de las siguientes temáticas:

- Adecuación de la modalidad (presencial, virtual, híbrida o PAT):
    - Calificación 4 y 5: 598 respuestas (96,8 %)
- Accesibilidad de plataformas y herramientas digitales (virtual/PAT):
    - Calificación 4 y 5: 557 respuestas (90,1 %)
- Espacio físico o plataforma virtual apropiada:
    - Calificación 4 y 5: 573 respuestas (92,7 %)

La percepción de los beneficiarios confirma que las modalidades seleccionadas fueron adecuadas para las temáticas desarrolladas, facilitando el proceso de aprendizaje. En particular, las plataformas virtuales y recursos tecnológicos fueron valorados positivamente, lo que evidencia una correcta gestión tecnológica y condiciones apropiadas para el desarrollo de la formación.

Calidad del equipo formador y metodología pedagógica.

	El capacitador demostró dominio del tema.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	2
3	11
4	83
5	522
Total general	**618**

	El capacitador utilizó metodologías innovadoras y variadas.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	4
2	4
3	23

4	137
5	450
Total general	**618**

	El capacitador fomentó la participación activa de los asistentes.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	9
2	9
3	55
4	114
5	431
Total general	**618**

	El capacitador mostró disposición para resolver dudas e inquietudes.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	7
2	4
3	29
4	113
5	465
Total general	**618**

Al analizar lo anterior se evidencia el resultado de las respectivas de las siguientes temáticas:

- Dominio del tema por parte del capacitador:
    - Calificación 4 y 5: 605 respuestas (97,9 %)
- Uso de metodologías innovadoras y variadas:
    - Calificación 4 y 5: 587 respuestas (94,9 %)
- Fomento de la participación activa:
    - Calificación 4 y 5: 545 respuestas (88,2 %)
- Disposición para resolver dudas:
    - Calificación 4 y 5: 578 respuestas (93,5 %)

Los resultados reflejan un alto nivel de calidad pedagógica, con capacitadores que demostraron dominio técnico, metodologías innovadoras y una actitud abierta hacia la

interacción con los beneficiarios. Esto contribuyó a generar entornos de aprendizaje dinámicos, participativos y orientados a la aplicación práctica del conocimiento.

Materiales, recursos y gestión operativa

	El material de formación fue útil, atractivo y fácil de comprender.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	5
2	8
3	25
4	116
5	464
Total general	**618**

	El material de apoyo fue suficiente y completo.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	9
2	8
3	33
4	136
5	432
Total general	**618**

	La gestión de asistencia y control de participación durante la formación fue adecuada.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	4
2	5
3	27
4	129
5	453
Total general	**618**

	La inscripción y comunicación previa fueron claras.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**

1	5
2	6
3	27
4	111
5	469
Total general	**618**

	El cronograma se cumplió de acuerdo con lo programado.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	6
2	4
3	31
4	118
5	459
Total general	**618**

	La duración de la formación fue adecuada.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	5
2	8
3	32
4	128
5	445
Total general	**618**

Al analizar lo anterior se evidencia el resultado de las respectivas de las siguientes temáticas:

- Material de formación útil y comprensible:
    - Calificación 4 y 5: 580 respuestas (93,8 %)
- Material de apoyo suficiente y completo:
    - Calificación 4 y 5: 568 respuestas (91,9 %)
- Gestión de asistencia y control de participación:
    - Calificación 4 y 5: 582 respuestas (94,2 %)
- Claridad en la inscripción y comunicación previa:
    - Calificación 4 y 5: 580 respuestas (93,8 %)
- Cumplimiento del cronograma:

- Calificación 4 y 5: 577 respuestas (93,4 %)

- Duración adecuada de la formación:
  - Calificación 4 y 5: 573 respuestas (92,7 %)

La información evidencia una gestión operativa sólida, con materiales adecuados, procesos claros y una planificación coherente. Estos elementos facilitaron el desarrollo continuo de las acciones de formación y contribuyeron a una experiencia satisfactoria para los beneficiarios.

Aprendizaje, aplicabilidad e impacto en el desempeño laboral

	Con la formación adquirí nuevos conocimientos y habilidades.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	5
2	4
3	28
4	95
5	486
Total general	**618**

	Lo aprendido lo puedo aplicar en mi trabajo diario.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	6
2	4
3	32
4	121
5	455
Total general	**618**

	Lo aprendido en esta formación mejorará mi desempeño laboral.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	7
2	5
3	30
4	122
5	454
Total general	**618**

	La formación fortalece mis oportunidades de desarrollo profesional.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	6
2	4
3	28
4	99
5	481
Total general	**618**

	El aprendizaje adquirido es transferible a otros compañeros de trabajo.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	5
2	4
3	31
4	107
5	471
Total general	**618**

	Esta formación contribuye al crecimiento de mi empresa u organización.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	7
2	4
3	23
4	112
5	472
Total general	**618**

Al analizar lo anterior se evidencia el resultado de las respectivas de las siguientes temáticas:

- Adquisición de nuevos conocimientos y habilidades:
    - Calificación 4 y 5: 581 respuestas (94,0 %)
- Aplicabilidad en el trabajo diario:
    - Calificación 4 y 5: 576 respuestas (93,2 %)
- Mejora del desempeño laboral:

- Calificación 4 y 5: 576 respuestas (93,2 %)

- Fortalecimiento del desarrollo profesional:
  - Calificación 4 y 5: 580 respuestas (93,8 %)
- Transferibilidad del aprendizaje a otros compañeros:
  - Calificación 4 y 5: 578 respuestas (93,5 %)
- Contribución al crecimiento de la empresa u organización:
  - Calificación 4 y 5: 584 respuestas (94,5 %)

Los resultados confirman que la formación tuvo un impacto directo y positivo en el desempeño laboral, facilitando la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. Asimismo, se evidencia un efecto multiplicador al permitir la transferencia del aprendizaje dentro de las organizaciones, fortaleciendo el capital humano y la competitividad empresarial.

Satisfacción general y percepción comparativa

	La formación me motiva a seguir capacitándome.
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	4
3	16
4	97
5	501
Total general	**618**

	¿Qué tan satisfecho quedó con la formación recibida?
Califique en una escala de 1 a 5, donde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"	**TOTAL**
1	4
2	9
3	25
4	129
5	451
Total general	**618**

Comparado con otras capacitaciones que ha recibido, esta experiencia fue	**Beneficiarios**
Igual	79
Mejor	264
Mucho mejor	263
Peor	12

Total general	**618**

Cuenta de ¿Recomendaría este programa a otros trabajadores o empresas?	Beneficiarios
No	5
Si	322
Sí	248
Tal Vez	38
Talvez	5
Total general	**618**

Al analizar lo anterior se evidencia el resultado de las respectivas de las siguientes temáticas:

- Satisfacción general con la formación (4 y 5): 580 respuestas (93,8 %)
- Comparación con otras capacitaciones:
    - Mejor o mucho mejor: 527 respuestas (85,3 %)
- Recomendación del programa:
    - Sí / Sí (duplicado) / Tal vez: 613 respuestas (99,2 %)
    - No: 5 respuestas (0,8 %)

La alta satisfacción general y la valoración positiva frente a experiencias formativas previas evidencian que el programa fue altamente valorado por los beneficiarios. La intención mayoritaria de recomendación confirma la calidad, pertinencia y efectividad de las acciones de formación ejecutadas.

Conclusiones aplicación encuesta de satisfacción.

- Se evidencia un mayor nivel de aplicación de encuestas en acciones presenciales, alcanzando incluso valores superiores al 100% como lo fue en la acción de formación No.3.
- Las modalidades virtuales (diplomados) presentan porcentajes más bajos de respuesta, fenómeno recurrente en procesos asincrónicos o de larga duración.
- Las conferencias híbridas muestran un comportamiento mixto, con una alta participación en AF5 y una menor respuesta en AF7 ya que en esta acción de formación no se alcanzó el número de beneficiarios formados proyectado.
- La alta tasa de aplicación en talleres presenciales evidencia una adecuada estrategia de recolección de información en espacios controlados, facilitando la participación inmediata de los asistentes.
- La estrategia de aplicación de encuestas fue efectiva y pertinente según el tipo de acción de formación.

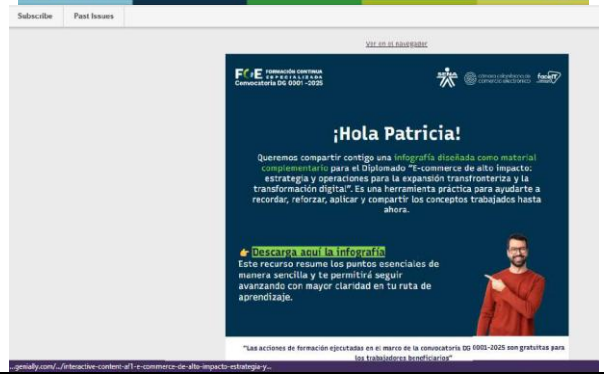
- Los porcentajes obtenidos son coherentes con las dinámicas de participación propias de cada modalidad.
- La información recolectada resulta suficiente y representativa para evaluar la percepción de los beneficiarios y retroalimentar la mejora continua de las acciones de formación.

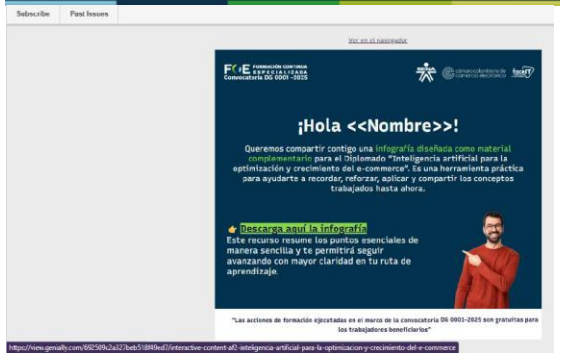
20. Gestión del conocimiento

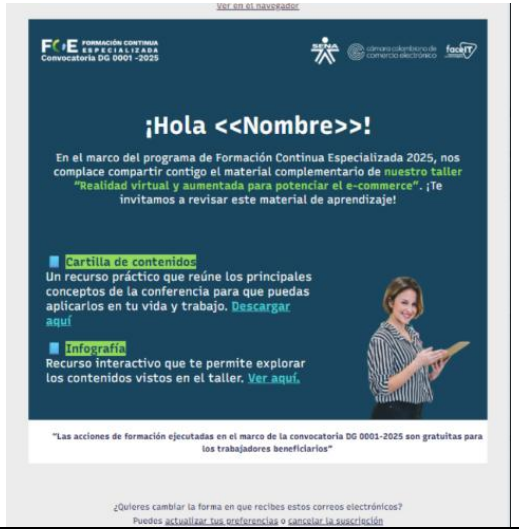
Para el cumplimiento de gestión del conocimiento se desarrollaron infografías las cuales contaban con información de cada una de las temáticas de las acciones de formación ejecutadas, en el marco del convenio.

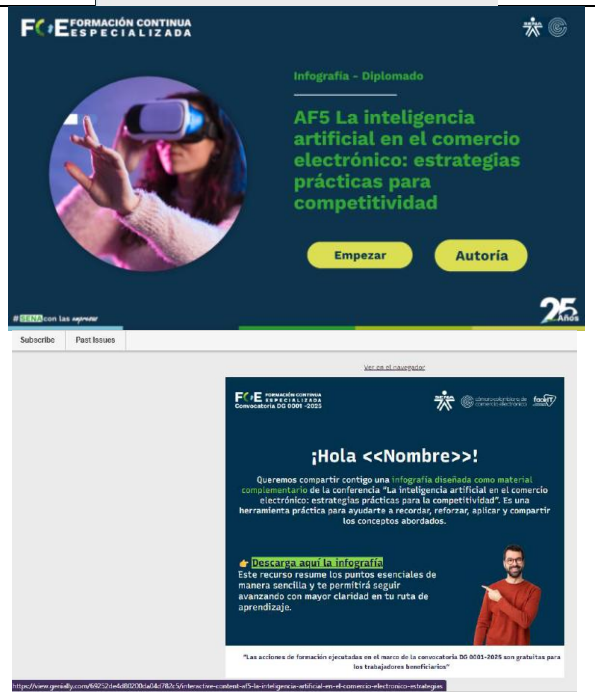
Estas fueron compartidas al finalizar los procesos de formación con cada uno de los beneficiarios, tal como se relaciona a continuación:

Tabla 27 Gestión del conocimiento

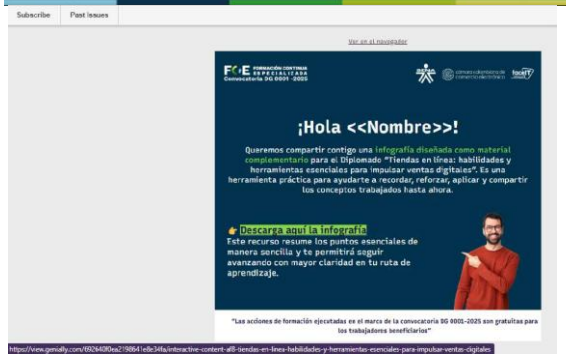
No AF	NOMBRE AF	TIPO DE EVENTO	MODALIDAD	GESTION DEL CONOCIMIENTO	SOPORTES	OBSERVACIONES
AF1	E-commerce de alto impacto: estrategia y operaciones para la expansión transfronteriza y la transformación digital. (Virtual)	DIPLOMADO	VIRTUAL	INFOGRAFIAS	 	Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico el 28 de noviembre de 2025

AF2	Inteligencia artificial para la optimización y crecimiento del E-commerce (Virtual)	DIPLOMADO	VIRTUAL	INFOGRAFIAS	 	Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico el 28 de noviembre de 2025
AF3	REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA PARA POTENCIAR EL E-COMMERCE	TALLER PRESENCIAL	PRESENCIAL	INFOGRAFIAS		Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico el 17 de diciembre de 2025

						
AF4	ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN PARA LÍDERES DIGITALES	TALLER PRESENCIAL	PRESENCIAL	INFOGRAFIAS		Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico el 17 de diciembre de 2025

						
AF5	La inteligencia artificial en el comercio electrónico: estrategias prácticas para la competitividad (hibrida)	CONFERENCIA	HIBRIDA	INFOGRAFIAS		Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico el 28 de noviembre de 2025

AF6	E-COMMERCE SIN CÓDIGO Y AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS Y LOGÍSTICA	TALLER PRESENCIAL	PRESENCIAL	INFOGRAFIAS	 	Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico el 17 de diciembre de 2025
AF7	TENDENCIAS ECOMMERCE CON OPORTUNIDADES REALES PARA MIPYMES	CONFERENCIA	HIBRIDA	INFOGRAFIAS		Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico

						
AF8:	TIENDAS EN LÍNEA: HABILIDADES Y HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA IMPULSAR VENTAS DIGITALES (VIRTUAL)	DIPLOMADO	VIRTUAL	INFOGRAFIAS	 	Las infografías fueron enviadas a los beneficiarios a través de correo electrónico el 28 de noviembre de 2025

21. Casos de Éxito del proyecto

Estos casos de éxito evidencian que las acciones de formación desarrolladas contribuyeron de manera efectiva al fortalecimiento de competencias, la adopción gradual de tecnologías y la mejora del desempeño laboral, generando un impacto positivo tanto en los beneficiarios como en sus organizaciones.

Caso de éxito 1

Dixon Portuguez

AF2: INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE

Uno de los beneficiarios destacó que, gracias a la formación recibida, logró incorporar herramientas de inteligencia artificial y analítica en su trabajo diario, lo que le ha permitido optimizar tareas y apoyar la toma de decisiones de manera más ágil. Esta experiencia evidencia cómo los conocimientos adquiridos se traducen en mejoras prácticas y aplicables en el entorno laboral.

Caso de éxito 2

Joan Sabogal

AF2: INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE

Otro beneficiario resaltó que la formación brindó claridad sobre las herramientas digitales más adecuadas y la forma de iniciar su implementación en las actividades cotidianas. Este proceso facilitó una mejor organización del trabajo y fortaleció la confianza para avanzar en la adopción de soluciones tecnológicas.

Caso de éxito 3

Sindy Melo

AF2: INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE

Un tercer participante señaló que la formación fue pertinente y necesaria, ya que proporcionó una base sólida para continuar desarrollando nuevas habilidades en su

rol laboral. Este testimonio refleja el impacto positivo del programa en el fortalecimiento de capacidades y en la disposición al aprendizaje continuo.

22. Fortalezas y debilidades de la Ejecución

22.1 Fortalezas de la ejecución

- Alta pertinencia de las acciones de formación, alineadas con las necesidades reales del sector del comercio electrónico, la transformación digital y la adopción de tecnologías emergentes como inteligencia artificial, realidad aumentada y analítica de datos.

- Cumplimiento técnico y financiero sobresaliente, reflejado en niveles de ejecución cercanos al 100 %, evidenciando una adecuada planeación, seguimiento y control del proyecto.

- Fortalecimiento efectivo de competencias técnicas, estratégicas y digitales en los beneficiarios, con impacto directo en la productividad, competitividad y sostenibilidad de las empresas beneficiarios.

- Diversidad y cobertura de la oferta formativa, que incluyó diplomados, talleres y conferencias en modalidades virtual, presencial e híbrida, facilitando el acceso a la formación y la participación de trabajadores de diferentes regiones del país.

- Alta satisfacción de los beneficiarios, evidenciada en los resultados de las encuestas, con valoraciones mayoritariamente altas en aspectos como calidad de los contenidos, metodología, desempeño de los formadores y aplicabilidad de los conocimientos.

- Articulación efectiva con el sector productivo, permitiendo una adecuada convocatoria de empresas afiliadas y la participación activa de trabajadores vinculados a la cadena productiva del comercio electrónico.

- Gestión administrativa y operativa adecuada, que garantizó el cumplimiento del cronograma, la certificación de los beneficiarios y la trazabilidad de la información académica y financiera.

22.2 Debilidades de la ejecución

- Limitaciones en la operatividad inicial del Centro de Atención al Usuario (CAU), derivadas del alto volumen de requerimientos en determinados periodos, lo que generó oportunidades de mejora en tiempos de respuesta y trazabilidad, posteriormente atendidas mediante acciones correctivas.

- Dificultades propias de la heterogeneidad del público beneficiario, con diferentes niveles de conocimiento previo, lo que implicó ajustes metodológicos durante la ejecución para garantizar la apropiación de los contenidos.

- Menor tasa de diligenciamiento de encuestas en acciones virtuales, atribuida a la asincronía y a la autonomía de los beneficiarios, lo cual afectó los niveles de respuesta frente a acciones presenciales.

- Restricciones de disponibilidad de los beneficiarios, especialmente en temporadas de alta carga laboral (como fin de año), que incidieron en la asistencia y permanencia en algunas acciones de formación.