GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO FINAL

DCS INGENIERÍA

ELABORÓ

MARIBEL LILIANA DÍAZ YUNDA

REVISÓ

Gimena Santacruz Benítez

Regional Huila_CIES

Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios

Septiembre 2023

@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

Contenido

1 Introducción. 3

2 Acciones Realizadas. 4

2.1 Plan de Mejora Desarrollado. 4

2.2 Observaciones. 4

3 Logros Alcanzados - Resultados por dimensión del Programa. 5

3.1 Dimensión Humana: 5

3.1.1 Resultados de formaciones. 6

3.2 Dimensión Técnica y Tecnológica: 6

3.2.1 Resultados de implementaciones. 8

3.2.2 Enlaces de todos los activos digitales creados o fortalecidos. 8

3.3 **Dimensión económica. 8**

3.3.1 Resultados de implementaciones. 9

4 Conclusiones. 10

1. Introducción

En el presente informe se registra los resultados obtenidos del proceso de intervención realizado en la empresa o organización agropecuaria o campesina o campensino DCS INGENIERÍA , durante el ciclo de acompañamiento, con un total de 50 horas de acompañamiento virtual o 40 horas de acompañamiento en sitio (depende de la selección si es campesino o microempresario o organización).

Los resultados aquí registrados son el reflejo del trabajo activo y dinámico entre el empresario WILMAR JAIR SANABRIA RODRIGUEZ y el extensionista tecnológico, que se desarrollaron con base en el informe de diagnóstico, la priorización de área a trabajar y plan de mejora concertado, con el fin de obtener un mejor nivel de apropiación tecnológica hacia la digitalización, coordinación, gestión y estrategia, con el fin de mejorar sus niveles de transformación digital



@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

2. Acciones Realizadas

2.1 Plan de Mejora Desarrollado

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable
Análisis del negocio y entorno interno/externo de la empresa	Ficha de caracterización/ Análisis Matriz DOFA/ Modelo de negocio Canva	Caracterización de la empresa y sus necesidades	Empresario - Extensionista
Identificación de nichos de mercado, creación de canales digitales, seguimiento de clientes	Plantilla Buyer persona/ Google My Business/ Redes sociales/ CRM	Caracterización del público objetivo/ Seguimiento y control de los clientes y/o prospectos/ Creación de nuevos canales digitales/ Diseño de estrategias de fidelización de clientes.	Empresario - Extensionista
Implementación de herramientas digitales	Trello/ Canva	Optimización de procesos a través de la digitalización	Empresario - Extensionista
Diseño de estrategias digitales	Perfil de empresa de Google/ Meta Business Suite	Presencia en Internet y posicionamiento en Directorios digitales/ Generación de contenido de valor	Empresario - Extensionista
Creación de Canales Digitales en Plataformas, Creación de Página Web	Kolau/ Google My Business/ Redes sociales	Página web/ Contenido de valor / desarrollo de nuevos canales digitales	Empresario - Extensionista
Aplicación de herramientas de seguimiento y satisfacción de clientes	Base de Datos de Clientes/ Google forms/ SurveyMonkey/ HubsPot	Encuestas de satisfacción de los clientes/ feedback / innovación / experiencia del cliente con los productos.	Empresario - Extensionista

2.2 Observaciones

En este grado de madurez digital se encuentran aquellas empresas que desde su planeación estratégica tienen objetivos claros con lineamientos que generan sinergía entre las distintas variables de su modelo de negocio para propiciar la mejora continua. Esto permite que las empresas realicen esfuerzo operativo con un enfoque claro para generar innovación y desarrollo en todas las áreas de su cadena de valor; gestionan sus procesos CORE y los aspectos clave de una gestión financiera exitosa a través de herramientas tecnológicas, lo cual les permite evaluar los resultados y determinar la salud de su negocio. Toman decisiones articuladas con acciones propositivas de alta calidad.

@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

3. Logros Alcanzados - Resultados por dimensión del Programa

3.1 Dimensión Humana:

Dentro del proceso de acompañamiento se desarrollaron y fortalecieron competencias en pro del hacia la transformación digital a través de las siguientes formaciones:

Cursos Realizados

@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

A continuación, se relaciona los resultados de los indicadores acordes a su priorización.

Indicadores Dimensión Humana

Indicador	Formación del personal para digitalización (Indicador Fijo)			Dimensión	Humana	
Formula	Unidad	Variables	Datos Iniciales	Total Inicial	Datos Finales	Total Final
(No de personas participantes en las transferencias hacia la Transformación Digital / Total de colaboradores de la empresa o de la Organización Agropecuarias o Campesina) * 100	Porcentaje	1. No de colaboradores que participaron en las transferencias sugeridas desde la estrategia mipyme se transforma	2	40%	5	100%
		2. Total de colaboradores de la Empresa o de la Organización Agropecuarias o Campesina	5		5	

Cálculo de incremento del indicador en medios digitales (clientes y/o ventas)			
Valor Inicial (Vi)	Valor Final (Vf)	Diferencia	Variación ((Vf-Vi)/Vi)*100
40%	100%	60,00%	150,00%

Observacion
La empresa requiere la formación del personal para la digitalización, con el fin de fortalecer los procesos al interior de la empresa y capitalizar el recurso humano.

3.2.1 Dimensión Humana

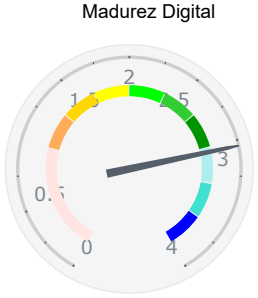
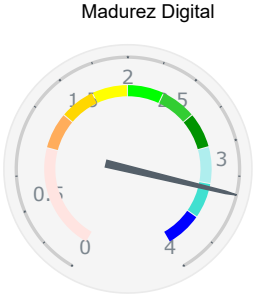
A través de la consultoría y con la identificación de las necesidades y oportunidades, así como la implementación del plan de
mejora concertado, se buscó fortalecer las competencias del equipo de trabajo, como también el uso de herramientas, tecnologías, plataformas, entre otros, con el fin de mejorar
la madurez digital.

3.2 Dimensión Técnica y Tecnológica:

A través de la consultoría y con la identificación de las necesidades y oportunidades, así como la implementación del plan de mejora concertado, se buscó la apropiación y uso de herramientas, tecnologías, plataformas, entre otros, con el fin de mejorar la madurez digital.

Para la medición de esta dimensión se tuvo en cuenta los comparativos del nivel de madurez digital, de acuerdo con los resultados del diagnóstico final y diagnóstico inicial.

- La empresa al iniciar asesoría se encontraba en nivel de madurez EXPERTO BÁSICO y en el diagnóstico final, se evidencia una permanencia hacia EXPERTO INTERMEDIO

Diagnostico Inicial	Diagnostico Final
	

Nivel de Madurez Inicial	Grado Inicial	Nivel de madurez Final	Grado Final
Experto Básico	3,04	Experto Intermedio	3,38

Conclusion:

Actualmente, la empresa cuentan con documentos digitales que les permite evaluar los resultados de los procesos de las diferentes áreas del negocio facilitando el uso de métodos y tecnologías con eficiencia y eficacia para posicionar su negocio en el ámbito digital; por otro lado, permiten a sus colaboradores, ser más eficientes a través de la movilidad documental y la comunicación interna. La dirección de la empresa garantiza la generación de conocimiento al interior de su negocio para mejorar la gestión empresarial y de esa manera ser competitivos en el mercado objetivo.

@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

A continuación, se relaciona los resultados de los indicadores acordes a su priorización.

Indicadores Dim. Técnica

Indicador	Proceso optimizados a través de la digitalización (Indicador Fijo)			Dimensión	Técnica y Tecnológica	
Formula	Unidad	Variables	Datos Iniciales	Total Inicial	Datos Finales	Total Final
(No. de Procesos mejorados desde la transformación digital / No. total de procesos)*100	Porcentaje	1. No. de Procesos mejorados desde la transformación digital	0	0%	3	100%
		2. No. Total de procesos identificados en la empresa	3		3	
Cálculo de incremento del indicador en medios digitales (clientes y/o ventas)						
Valor Inicial (Vi)		Valor Final (Vf)		Diferencia	Variación ((Vf-Vi)/Vi)*100	
0%		100%		100,00%		
Observacion La empresa cuenta con sus procesos a la fecha, sin embargo, la optimización de los mismos garantizará la ejecución de la actividad en un tiempo de respuesta óptimo, lo que permita toma de decisiones.						

3.1.1 Resultados Dimensión Técnica y técnologica

A través de la consultoría y con la identificación de las necesidades y oportunidades, así como la implementación del plan de
mejora concertado, se buscó la apropiación y uso de herramientas, tecnologías, plataformas, entre otros, con el fin de mejorar
la madurez digital.

3.2.2 Enlaces de todos los activos digitales creados o fortalecidos

https://dcs-ingenieria.principalwebsite.com/
https://maps.app.goo.gl/S6QHScqMS661wQK58

3.3 Dimensión económica - empresarial:

El acompañamiento busca apoyar al empresario en la revisión y análisis de sus modelos de negocios, procesos empresariales, transformación digital, comercio electrónico; buscando el mejoramiento productivo, crecimiento del negocio, posicionamiento, desarrollo de economía digital y competitividad. Estos se miden a través del alcance de uno de los indicadores priorizados de mejoramiento, establecidos en la estrategia.

A continuación, se relaciona los resultados de los indicadores acordes a su priorización.

Indicadores Dimensión Empresarial

Indicador	Nuevos canales digitales (Indicador Priorizado)			Dimensión	Empresarial	
Formula	Unidad	Variables	Datos Iniciales	Total Inicial	Datos Finales	Total Final
(Nuevos canales digitales / Total De canales digitales)*100	Porcentaje	1. Nuevos Canales digitales	1	20%	5	100%
		2. Total de Canales Digitales de la empresa o de la Organización Agropecuarias o Campesina	5		5	
Cálculo de incremento del indicador en medios digitales (clientes y/o ventas)						
Valor Inicial (Vi)		Valor Final (Vf)		Diferencia		Variación ((Vf-Vi)/Vi)*100
20%		100%		80,00%		400,00%
Observacion Actualmente, la empresa cuenta con algunos canales digitales que le han permitido su presencia en la red, sin embargo, es importante el fortalecimiento de los existentes como también la creación de nuevos canales que conlleven al posicionamiento de la empresa en la red, generando la consecución de nuevos clientes a través de medios digitales.						

3.3.1 Resultados Dimensión Empresarial

El acompañamiento busca apoyar al empresario en la revisión y análisis de sus modelos de negocios, procesos empresariales,
transformación digital, comercio electrónico; buscando el mejoramiento productivo, crecimiento del negocio, posicionamiento,
desarrollo de economía digital y competitividad. Estos se miden a través del alcance de uno de los indicadores priorizados de
mejoramiento, establecidos en la estrategia.

@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

6. Conclusiones

Se logra un impacto general al interior de la empresa, a partir de asesorías personalizadas acordes a sus necesidades, lo que conlleva al fortalecimiento estratégico del modelo de negocio, generando una cultura de transformación digital, que permite una disminución de la brecha digital existente