{CH}ICÓ
CORAZÓN DE
<SOFT/>WARE

INFORME FINAL

CONVERGENCIA DIGITAL 4.0

Circuito de negocios para la transformación digital empresarial de Bogotá

BOGOTÁ CORAZÓN PRODUCTIVO

fedesoft

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

OBJETIVO

Proyecto: Convenio N° 327 de 2024

Objetivo: **"***Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el fortalecimiento de la Aglomeración del Chico, realizando intervención entre empresarios de la industria de software, así como con unidades productivas otras aglomeraciones priorizadas por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico".*

Actividad a desarrollar: Circuito de negocios del sector de la industria de software ubicados en Chicó y Chapinero, y de las diferentes aglomeraciones con el fin de impulsar y visibilizar estos actores identificados y priorizados.

Este evento se realizó a través de una jornada de reuniones uno a uno de 15 a 20 minutos cada uno, buscando fomentar un diálogo rápido entre las unidades productivas y ecosistema interés para intercambiar información clave y relevante que les permita determinar e identificar oportunidades de construir nuevas alianzas estratégicas y hacer negocios.

LOCACIÓN



Disposición de espacios según dinámica del evento



Pontificia Universidad Javeriana Auditorio Alfonso Quintana, S.J tercer piso
Cra. 7 # 40b 36, Chapinero Norte

AGENDA

7:00 am	Registro
8:15 am	Apertura Circuito de Negocios para la Transformación Digital del Ecosistema Empresarial de Bogotá
8:20 am	Intervención y bienvenida de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico a cargo de Maria del Pilar López Secretaria Distrital de Desarrollo Económico
8:25 am	Intervención y bienvenida de Fedesoft a cargo de Diana Guerrero Directora Ejecutiva del Centro de Innovación de Fedesoft
8:30 am	Palabras de la Doctora Luz Karime Abadía Alvarado Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana
8:35 am	Panel: "**Análisis de datos para la competitividad de las empresas**"
9:25 am	Break
9:45 am	I Franja Circuito de Conexión
1:00 pm	Almuerzo
2:00 pm	II Franja Circuito de Conexión
4:00 pm	Cierre

{CH}ICÓ
CORAZÓN DE
<SOFT/>WARE

ACTIVIDADES REALIZADAS

CONVERGENCIA
DIGITAL 4.0

BOGOTÁ
CORAZÓN
PRODUCTIVO

fedesoft

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO

BOGOTÁ

Agenda académica

- Intervención de la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá por María del Pilar López.
- Intervención y bienvenida de Fedesoft a cargo de Diana Guerrero
- Palabras de la Doctora Luz Karime Abadía Alvarado
- Panel: "Análisis de datos para la competitividad de las empresas" con la participación de Diego Fernando Pardo López (moderador); Daniel Felipe Gómez Ceballos (panelista) y Ronald Alberto Morales Rico (panelista). Para conocer a mayor profundidad el objetivo del panel, el desarrollo de este espacio y los perfiles de los speakers ver aquí.





Circuito de conexión

Se desarrollaron dos (2) circuitos de conexión con la siguiente participación:

- **Empresas de Software y TI:** 49 empresas
- **Empresas de diferentes aglomeraciones:** 47 empresas







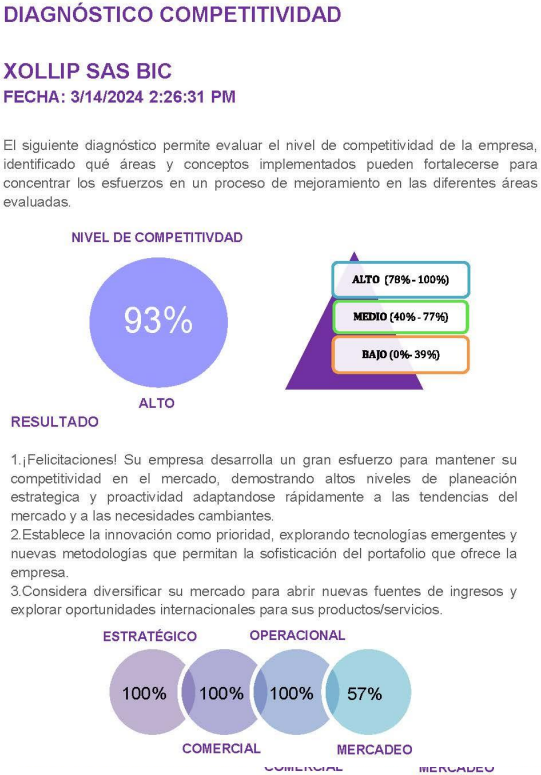
Diagnósticos de competitividad y madurez digital empresas TI

Se desarrollaron 84 diagnósticos de competitividad y madurez digital para empresas de la industria TI.

Mediante esta se evaluaron 4 dimensiones:

- Estratégica
- De mercadeo
- Comercial
- Operacional

Es importante aclarar, que se realizó el diagnóstico de madurez digital a 34 empresas adicionales del sector TI con el fin de garantizar la cobertura de la demanda de las aglomeraciones y mitigar los riesgos de deserción y/o inasistencias al circuito.



DIAGNÓSTICO COMPETITIVIDAD

XOLLIP SAS BIC

FECHA: 3/14/2024 2:26:31 PM

El siguiente diagnóstico permite evaluar el nivel de competitividad de la empresa, identificado qué áreas y conceptos implementados pueden fortalecerse para concentrar los esfuerzos en un proceso de mejoramiento en las diferentes áreas evaluadas.

NIVEL DE COMPETITIVDAD

93%

ALTO

ALTO (78% - 100%)

MEDIO (40% - 77%)

BAJO (0% - 39%)

RESULTADO

1.¡Felicitaciones! Su empresa desarrolla un gran esfuerzo para mantener su competitividad en el mercado, demostrando altos niveles de planeación estrategica y proactividad adaptandose rápidamente a las tendencias del mercado y a las necesidades cambiantes.
2.Establece la innovación como prioridad, explorando tecnologías emergentes y nuevas metodologías que permitan la sofisticación del portafolio que ofrece la empresa.
3.Considera diversificar su mercado para abrir nuevas fuentes de ingresos y explorar oportunidades internacionales para sus productos/servicios.

ESTRATÉGICO 100%

OPERACIONAL 100%

COMERCIAL 100%

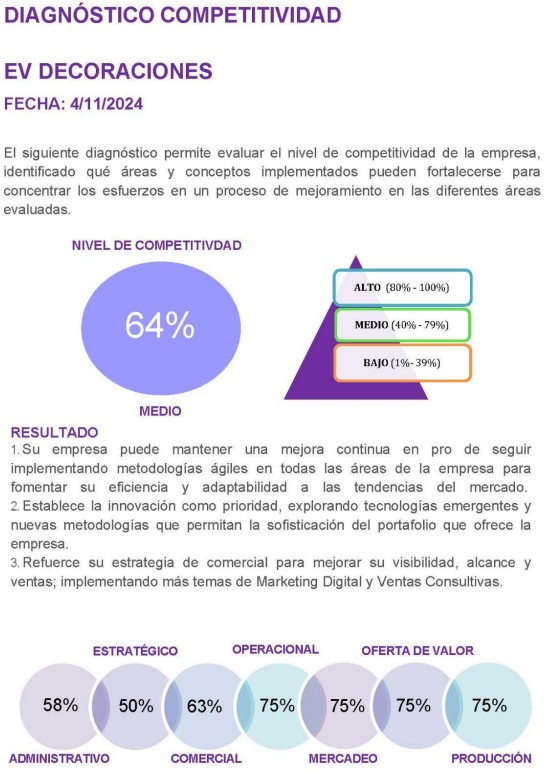
MERCADEO 57%

Diagnósticos de competitividad y madurez digital Aglomeraciones

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

Se desarrollaron 100 diagnósticos de competitividad y madurez digital para empresas de la tercera industria o aglomeraciones.
Mediante esta se evaluaron 7 dimensiones:

- Administrativa y financiera
- Estratégica
- Comercial
- Operacional
- De Mercado
- Oferta de Valor
- Producción



DIAGNÓSTICO COMPETITIVIDAD

EV DECORACIONES

FECHA: 4/11/2024

El siguiente diagnóstico permite evaluar el nivel de competitividad de la empresa, identificado qué áreas y conceptos implementados pueden fortalecerse para concentrar los esfuerzos en un proceso de mejoramiento en las diferentes áreas evaluadas.

NIVEL DE COMPETITIVDAD

64%

MEDIO

ALTO (80% - 100%)

MEDIO (40% - 79%)

BAJO (1%- 39%)

RESULTADO

1. Su empresa puede mantener una mejora continua en pro de seguir implementando metodologías ágiles en todas las áreas de la empresa para fomentar su eficiencia y adaptabilidad a las tendencias del mercado.
2. Establece la innovación como prioridad, explorando tecnologías emergentes y nuevas metodologías que permitan la sofisticación del portafolio que ofrece la empresa.
3. Refuerce su estrategia de comercial para mejorar su visibilidad, alcance y ventas; implementando más temas de Marketing Digital y Ventas Consultivas.

ESTRATÉGICO		OPERACIONAL		OFERTA DE VALOR		
58%	50%	63%	75%	75%	75%	75%
ADMINISTRATIVO		COMERCIAL		MERCADEO		PRODUCCIÓN

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

CONVERGENCIA DIGITAL 4.0

BOGOTÁ CORAZÓN PRODUCTIVO

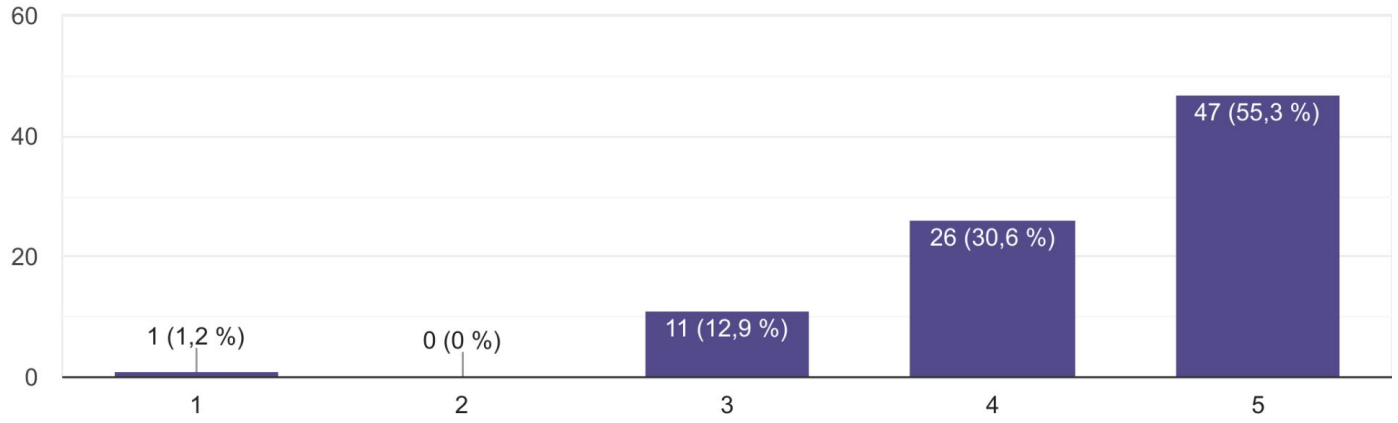
fedesoft

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO BOGOTÁ

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

2. ¿QUÉ TAN PERTINENTE FUERON LOS TEMAS DESARROLLADOS EN LA AGENDA ACADÉMICA?



ANÁLISIS PREGUNTA 2

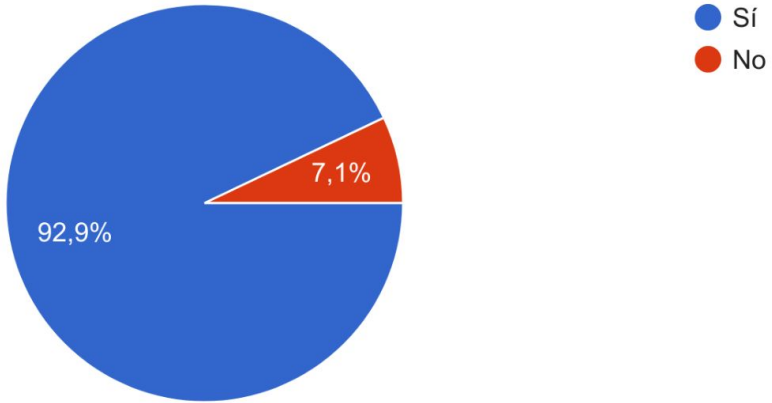
2. ¿Qué tan pertinente fueron los temas desarrollados en la agenda académica?

En el análisis de la pertinencia de los temas desarrollados en la agenda académica, los datos recogidos revelan una clara aceptación por parte de los participantes. Un significativo 86.9% de los encuestados calificaron los temas como "Pertinente" o "Muy pertinente" (puntuaciones 4 y 5), con más de la mitad de los participantes (55.3%) seleccionando la calificación más alta. Esto indica que la mayoría percibió que los temas estaban en fuerte alineación con sus intereses. Solo un 1.2% expresó una opinión diferente.

De acuerdo a lo anterior, estos resultados infieren que la selección y planificación de los temas fueron altamente efectivas.

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

3. ¿SU EMPRESA CONECTÓ CON ALIADOS POTENCIALES?



ANÁLISIS PREGUNTA 3

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

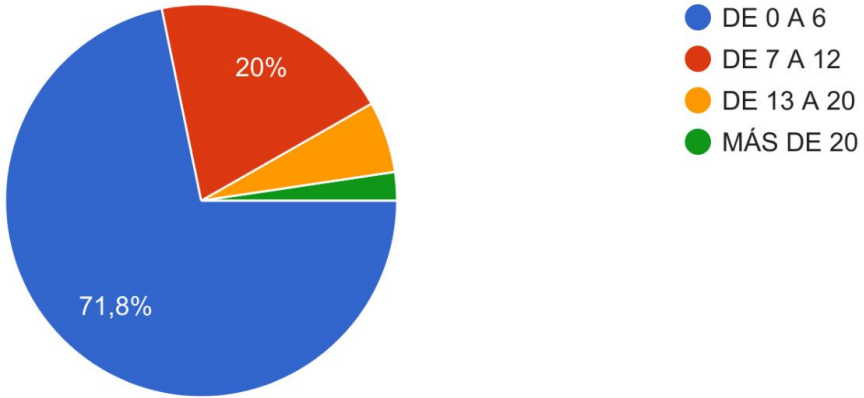
3. ¿Su empresa conecto con aliados potenciales?

Los datos indican que las empresas tuvieron un éxito notable en conectar con aliados potenciales, con un impresionante 92.9% de afirmaciones positivas, permitiendo a la empresa ampliar su red de contactos y posiblemente abrir nuevas oportunidades de negocios. Por otro lado, sólo un 7.1% de los participantes indicaron que no lograron conectar con aliados potenciales. Este alto porcentaje de conexiones exitosas es indicativo de un ambiente propicio para el crecimiento y la expansión mediante asociaciones estratégicas.

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

4. ¿CON CUÁNTOS CONTACTOS POTENCIALES IDENTIFICO?



ANÁLISIS PREGUNTA 4

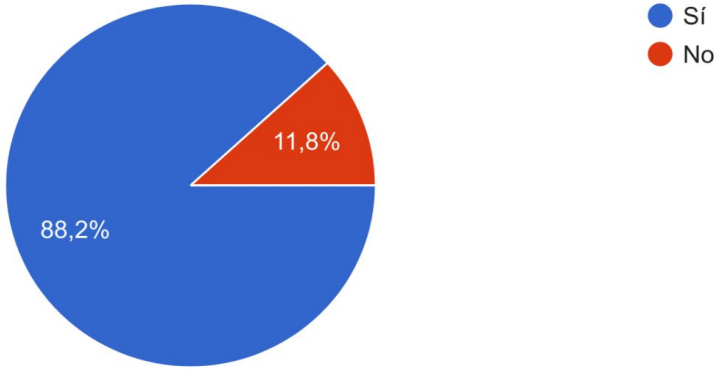
4. ¿Con cuantos contactos potenciales identifico?

De acuerdo a la gráfica, el 71.8% de encuestados, identificó entre 0 y 6 contactos, lo que indica que, si bien muchos hicieron conexiones, la cantidad de contactos por persona fue moderada. Un 20% logró identificar entre 7 y 12 contactos, mostrando un éxito moderado en establecer conexiones valiosas. Un 5% expandió su red entre 13 y 20 contactos, y un pequeño 3.2% sobresalió al identificar más de 20 contactos, destacándose por su eficacia en networking, posiblemente gracias a habilidades sociales avanzadas o estrategias de interacción efectivas.

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

5. DE ACUERDO A LA PREGUNTA ANTERIOR, ¿ EL CIRCUITO DE NEGOCIOS CUMPLIÓ CON SUS EXPECTATIVAS?



ANÁLISIS PREGUNTA 5

5. De acuerdo a la pregunta anterior, ¿el circuito de negocios cumplió con sus expectativas?

La respuesta a la pregunta sobre si el circuito de negocios cumplió con las expectativas de los participantes es mayoritariamente positiva. Un significativo 88.2% afirmó que sí, lo que indica que la gran mayoría encontró el evento beneficioso y alineado con sus expectativas previas. Esto da a comprender que el evento fue bien recibido y que los organizadores lograron diseñar un programa que satisfizo las necesidades y deseos de los asistentes. Por otro lado, un 11.8% indicó que no se cumplieron sus expectativas, lo cual, aunque minoritario, es una proporción que podría explorarse más a fondo para identificar áreas de mejora.

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

EXPECTATIVAS DE NEGOCIOS

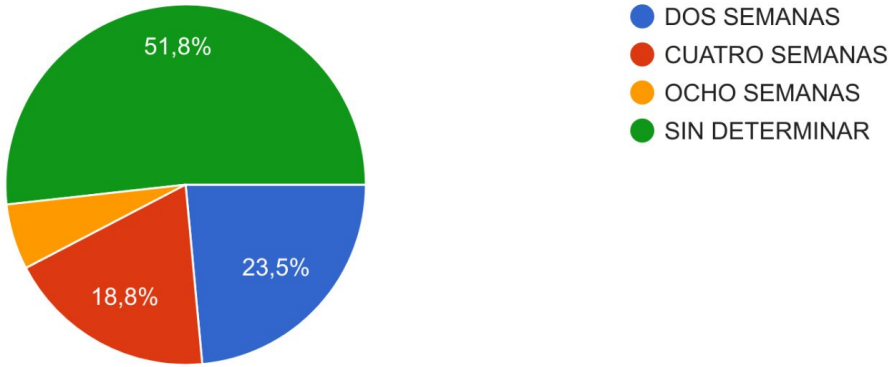
$4.320.000.000 COP

Este valor fue obtenido por pregunta 6 de la encuesta de satisfacción

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

7. ¿CUÁNTO TIEMPO REQUIERE PARA CONCRETAR LOS NEGOCIOS CON ALTO POTENCIAL IDENTIFICADOS ?



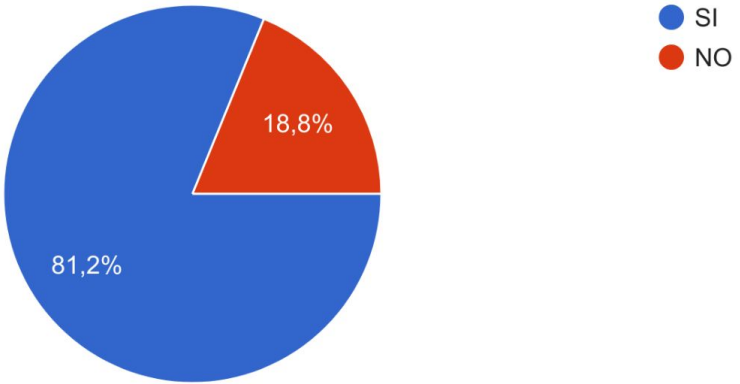
ANÁLISIS PREGUNTA 7

7. ¿Cuánto tiempo requiere para concretar los negocios con alto potencial identificados?

Según el gráfico, los participantes identificaron el tiempo necesario para concretar negocios con alto potencial de la siguiente manera: un 23.5% estimó que requerirían dos semanas, lo que sugiere una capacidad de moverse rápidamente en negociaciones o tener ya avances previos con los contactos. Un 18.8% previó necesitar cuatro semanas, indicando un proceso más detallado o la necesidad de superar algunos obstáculos administrativos o de decisión. Un menor 5.9% indicó que tomaría ocho semanas, reflejando situaciones donde tal vez se requieren aprobaciones más complejas o involucran múltiples partes. Sin embargo, la mayoría, el 51.8%, no pudo determinar un tiempo específico para concretar los negocios, lo que podría reflejar la incertidumbre inherente en la etapa de planeación o en la naturaleza de los negocios discutidos.

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

8. IDENTIFICO NUEVAS TENDENCIAS DEL MERCADO A TRAVES DEL CIRCUITO



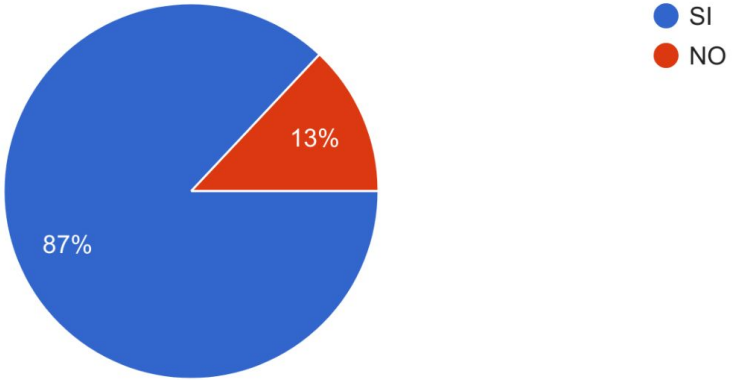
ANÁLISIS PREGUNTA 8

8. ¿identifico nuevas tendencias del mercado a través del circuito?

Los datos evidencian que un 81.2% de los participantes en el circuito de negocios afirmaron haber identificado nuevas tendencias del mercado, lo cual refleja una respuesta muy positiva, indicando que el evento cumplió eficazmente con uno de sus objetivos clave: mantener a los asistentes actualizados con las últimas innovaciones y cambios en su sector. Esta alta tasa de reconocimiento de nuevas tendencias no sólo valida la relevancia y actualización del contenido presentado en el circuito, sino que también implica que la mayoría de los asistentes pudo aprovechar esta oportunidad para enriquecer su entendimiento del mercado y potencialmente adaptar sus estrategias de negocio en consecuencia. Por otro lado, un 18.8% no identificó nuevas tendencias.

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

9. ¿ADOPTARÁ ALGUNA DE LAS SOLUCIONES/DESARROLLOS CON LOS QUESE REUNIÓ EL DÍA DE HOY? PREGUNTA PARA AGLOMERACIONES



ANÁLISIS PREGUNTA 9

9. ¿Adoptará alguna de las soluciones/desarrollados con los que se reunió el dia hoy? Pregunta para las aglomeraciones

Con respecto a la gráfica, en la respuesta positiva correspondiente al 87% los participantes afirmaron que adoptarán alguna de las soluciones o desarrollos presentados durante el evento, destaca el éxito del evento en términos de relevancia y aplicabilidad de los contenidos mostrados. Esta alta tasa de adopción indica que las soluciones y desarrollos presentados resonaron bien con las necesidades actuales de los asistentes, sugiriendo que el evento fue efectivo en facilitar el acceso a innovaciones prácticas y posiblemente transformadoras para sus operaciones o estrategias de negocio. El 13% que optó por no adoptar las soluciones puede reflejar una discrepancia entre las necesidades específicas de estos participantes y las soluciones ofrecidas.

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

{CH}ICÓ CORAZÓN DE <SOFT/>WARE

10. COMENTARIOS

QUE SIGAN ESTOS PROGRAMAS,SON MUY ENRIQUECEDORES PARA NOSOTROS COMO EMPRENDEDORES.

Buen ejercicio se deben realizar mas

Gracias

Excelente todo

Genial recibir estos espacios

Interesante la actividad

Muy interesante este tipo de eventos

Buen servicio

Muy interesante

Esta muy interesante está reunión

Interesante lograr el concurso de empresas de tamaño grande.

Gran oportunidad para hacer alianzas de negocios en las diferentes compañías

Entendí la importancia de utilizar un software para tener la información de mi empresa protegida y posteriormente sea un activo de la empresa

Agradezco información para nuevos eventos

Exelente ejercicio

Muy bueno el evento

La dinámica, me pareció muy interesante y es mucha más fácil y practico realizar el encuentro y la socialización de productos/ servicios

Nuevas oportunidades

Muy buena experiencia

CONCLUSIÓN

El circuito de conexión ha demostrado ser altamente beneficioso y eficaz en cumplir con sus objetivos, generando una amplia satisfacción entre los participantes. La mayoría reportó que los temas tratados fueron pertinentes y que se identificaron nuevas tendencias del mercado, lo cual subraya la relevancia del contenido presentado. Además, la notable disposición de los asistentes a adoptar las soluciones y desarrollos introducidos refleja el impacto positivo y la aplicabilidad de lo aprendido. Las conexiones establecidas con potenciales aliados también indican que el evento facilitó efectivamente el networking y la colaboración entre los participantes. Estos resultados positivos destacan el éxito del evento en proporcionar un espacio valioso para el aprendizaje, la innovación y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.