GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

LÍNEA DE EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

Informe final

ASOCIACION DE PESCADORES DE LA COMUNIDAD DE MORICHALITO

ELABORÓ

Maritza Rueda Rico

REVISÓ

Paola Andrea Tovar Polo

Guainía

Centro Ambiental y Ecoturístico del Nororiente Amazónico

December 2024

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	4
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	Impactos	10
5	Conclusiones	11

1. Introducción

En el presente informe se registra los resultados obtenidos del proceso de intervención a través de la Línea programática de Extensionismo Tecnológico “CampeSENA Innova” y logrados en sus beneficiarios: organización agropecuaria o campesina, campesino, unidad de economía popular, empresa; en este caso en particular en ASOCIACION DE PESCADORES DE LA COMUNIDAD DE MORICHALITO, durante el ciclo de acompañamiento, con un total de 40 horas de acompañamiento personalizado de manera virtual o 40 horas de acompañamiento personalizado presencial en sitio.

Los resultados e impactos aquí registrados son el reflejo del trabajo activo y dinámico entre el beneficiario ASOCIACION DE PESCADORES DE LA COMUNIDAD DE MORICHALITO 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.

2. Acciones realizadas

2.1 Plan de mejora desarrollado			
Actividad	Recursos necesarios	Resultados esperados	Responsable
Whatsapp Business	celular, internet, Whatsapp	Dar repuesta rápida, mostrar y promocionar productos, tener linea directa con los clientes.	Empresario/Extensionista
Google drive, presentaciones, hojas de cálculo, documentos,	Guardar la información de la unidad, esta permite tener la información a la mano de forma segura	Estructura Organizacional	Empresario/Extensionista
Creación de bases de datos de afiliados	computador, presentaciones, hojas de cálculo, documentos,	Creación de bases de datos de afiliados activos	Empresario/Extensionista
2.2 Observaciones			
El empresario tuvo disposición e interés para el cumplimiento de las actividades programadas en el plan de mejora			

3. Logros alcanzados

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:

3.1.1 Resultados de formaciones

Nombre del curso	Intensidad horaria	Integrantes	Plataforma
Fundamentos de Marketing Digital	6	LAUREANO VARGAS LEAL	Sofia Plus
Clase Magistral sobre Diseño y arquitectura web para convertir visitantes en clientes	2	LAUREANO VARGAS LEAL,Efrain Vargas	Kolau
Master Class de Posicionamiento Web - Domina y Conquista tu Mercado.	2	LAUREANO VARGAS LEAL,Efrain Vargas	Kolau

Colaboradores capacitados			
Total de cursos	3	Total integrantes	5

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

Indicadores Dimensión Humana

Indicador	Formación del personal para digitalización			Dimensión	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 los negocios) * 100	Porcentaje	1. No de colaboradores que participaron en las transferencias sugeridas desde la línea programática de extensionismo tecnológico / 2. Total de colaboradores de los negocios	0/0	0%	3/1	300%
Cálculo de incremento del indicador en medio digitales (clientes y/o) ventas						
Valor inicial	Valor final			Diferencia	Variacion ((Vf-Vi)/Vf)*100	
0%	300%			300.00	100.00	
Observaciones						

Dimensión humana

El empresario estuvo en disposición e interés para el cumplimiento de las actividades

3.2 Dimensión técnica tecnológica

A través de la atención brindada con el servicio de asesoría y acompañamiento de Extensionismo Tecnológico, con el cual se efectuó 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, logrando con ello determinar el impacto real logrado en mejoramiento en transformación digital bajo los indicadores medidos.

El beneficiario al iniciar asesoría se encontraba en nivel de madurez NOVATO Básico y en el diagnóstico final, se evidencia una permanencia hacia APRENDÍZ Básico

Madurez digital	
Diagnostico inicial	Diagnostico final
1.28	2.31
NOVATO Básico	APRENDÍZ Básico

Conclusión e impacto logrado

El empresario desarrollo un nuevo grado de madurez digital

Indicadores Dimensión Técnica						
Indicador	Nuevos canales digitales (indicador priorizado)			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 / 2. No. Total de procesos identificados en los negocios	0/0	0	1/1	100
Cálculo de incremento del indicador en medio digitales (clientes y/o) ventas						
Valor inicial	Valor final			Diferencia	Variacion ((Vf-Vi)/Vf)*100	
0%	100%			100.00	100.00	
Observacion: ...						

3.1.1 Resultados Dimensión Técnica y Tecnológica

El empresario y lo miembros del equipo adquirieron nuevos conocimientos

3.2.2 Enlaces de todos los activos digitales creados o fortalecidos

Con las actividades el empresario creo sus canales digitales, de WhatsApp Business y Facebook

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 Económica						
Indicador	Nuevos canales digitales			Dimensión	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 / 2. Total de Canales Digitales del negocio	0/0	0	3/1	300
Cálculo de incremento del indicador en medio digitales (clientes y/o) ventas						
Valor inicial	Valor final			Diferencia	Variacion ((Vf-Vi)/Vf)*100	
0%	300%			300.00	100.00	
Observaciones						

3.1.1 Resultados Dimensión Económica

Mejoramiento de los canales digitales

4. Impactos

Con la implementación del servicio de la Línea de Extensionismo Tecnológico “CampeSENA Innova”, se lograron impactos positivos en los beneficiarios destacando entre ellos el mejoramiento del grado de madurez digital, e impactos en las tres dimensiones intervenidas, los cuales destacamos a continuación:

	Impacto logrado	Antes de la intervención	Después de la intervención
Madurez digital	Mejora del grado de madurez digital del beneficiario	Se determinó que antes de iniciar el beneficiario estaba en el grado NOVATO Básico con un puntaje de 1.28	Se determinó el impacto positivo al finalizar la intervención y el beneficiario llegó al grado APRENDÍZ Básico con un puntaje de 2.31
Dimensión humana	Aumento o adquisición de nuevos conocimientos para Taller de Fundamentos de Marketing Digital	El beneficiario tenía nulos o escasos conocimientos en este tema.	Al tomar la capacitación gestionada en el marco de la ejecución de Extensionismo Tecnológico el beneficiario logró adquirir conocimientos en el tema.
Dimensión técnica - tecnológica	Mejoramiento del proceso o producto con la Digitalización de El desarrollo de la actividad de marketing permitió al empresario reconocer la importancia de la estrategia de marketing, lo que genero el crear un portafolio, crear logo e iniciar el uso de las redes sociales	El usuario no usaba estos canales	Con la intervención de Extensionismo se logró mejora en transformación digital del Se logro que el usuario entendiera la importancia del uso d redes sociales para la Promocion de la unidad empresarial
Dimensión económica	Aumento de las ventas	Aumento de las ventas, incursión en nuevos mercados	Con la intervención de Extensionismo se logró el El empresario logro promocionar su unidad productiva, no solio dio a conocer sus productos, sino que el uso de redes sociales y herramientas tecnológicas le permitió llegar a nuevos mercados

5. Conclusiones

Se deben abrir espacios para la capacitación permanente de los miembros de la unidad productiva, se ninivita a los miembros del equipo a apoyarse para el mejoramiento de sus capacidades, a q continúen el proceso de mejoramiento tecnológico , elaboren agendas de innovación, así como las estrategias de intervención y promoción de la unidad productiva.