GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

LÍNEA DE EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

# Informe final

# Aguainia Natural


ELABORÓ

Maritza Rueda Rico

REVISÓ

Paola Andrea Tovar Polo



Guainía

Centro Ambiental y Ecoturístico del Nororiente Amazónico

diciembre 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 Aguainia Natural , 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 Aguainia Natural 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 |
| Pagina Web, Instagram y Face-book | computador o celular, internet | Generar mayores ingresos con las publicaciones de las redes sociales | Empresario/Extensionista |
| Google drive, presentaciones, hojas de cálculo (clientes, inventario, ventas) documentos, | computador, internet y Google drive, excel | Información segura, manejo de inventario | Empresario/Extensionista |
| Imagen Publicitaria Canva | Herramienta Canva, computa-dor, internet | Visibilizar el producto, llegar a mas clientes | 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 | null | Carlos Manuel Pérez Cruz ,Yenny Gutierrez | |
| Clase Magistral sobre Diseño y arquitectura web para convertir visitantes en clientes | 2 | Carlos Manuel Pérez Cruz | Kolau |
| Master Class de Posicionamiento Web - Domina y Conquista tu Mercado.¡Exclusivo para empresas del SENA! | 2 | Carlos Manuel Pérez Cruz | Kolau |

| Colaboradores capacitados | | | |
|---|---|---|---|
| Total de cursos | 3 | Total integrantes | 4 |

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% | 2/1 | 200% |
| Cálculo de incremento del indicador en medio digitales (clientes y/o) ventas | | | | | | |
| Valor inicial | Valor final | | | Diferencia | Variacion ((Vf-Vi)/Vf)*100 | |
| 0% | 200% | | | 200.00 | 100.00 | |
| Observaciones | | | | | | |

personal para digitalización

## 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 Intermedio

| Madurez digital | |
|---|---|
| Diagnostico inicial | Diagnostico final |
| 1.17 | 2.42 |
| NOVATO Básico | APRENDÍZ Intermedio |

### 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

Adquisición de 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 Bussines 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 | 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 | |
| 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 1.17 | Se determinó el impacto positivo al finalizar la intervención y el beneficiario llegó al grado APRENDÍZ Intermedio con un puntaje de 2.42 |
| 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 Whatsapp Bussines | El usuario no usaba este canal | Con la intervención de Extensionismo se logró mejora en transformación digital del Con las actividades de extensionismo inicio el uso de esta herramienta para promocionar sus prodcutos |
| Dimensión económica | Aumento de las ventas | Aumento de las ventas, incursión en nuevos mercados | Con la intervención de Extensionismo se logró el Se logro que el usuario entendiera la importancia del uso d redes sociales para la Promocion de la unidad empresarial |

# 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.