Producto 1. Plan de trabajo y Cronograma
Proyecto Productividad en Horarios No Convencionales - HNC

Contrato 1059 de 2025

Consorcio CIP Bogotá HNC

Prestación de los servicios para fortalecer empresas de alto impacto de Bogotá, en temáticas relacionadas con ciencia, tecnología e innovación y los lineamientos establecidos por La SDDE - lote 4 Productividad en Horarios no Convencionales.

Bogotá D.C.
Octubre 10 de 2025

Índice de contenido

1. Introducción 4
2. Objetivos 5
   2.1. Objetivo General 5
   2.2. Objetivos específicos 5
3. Alcance del proyecto 5
4. Plan de actividades 6
   4.1. Desglose de las actividades por fase 7
      4.1.1. FASE 1: Alistamiento y primera medición del Índice de Productividad (IP1) 7
      4.1.2. FASE 2: Diagnóstico y Análisis de la cadena de valor 17
      4.1.3. FASE 3: Transferencia de Conocimiento 20
      4.1.4. FASE 4: Fortalecimiento Plus y segunda medición del Índice de Productividad (IP2) 24
   4.2. Seguimiento al plan de trabajo y ejecución del plan de trabajo 27
   5. Cronograma general 28
   5.1. Cronograma vigencia 2025 28
   5.2. Cronograma vigencia 2026 30
6. Recursos 33
   6.1. Recursos humanos - equipo mínimo 33
      6.1.1. Roles 33
      6.1.2. Responsabilidades 34
   6.2. Recursos técnicos 35
7. Seguimiento y medición 36
   7.1. Propósito del seguimiento y la medición 36
   7.2. Alcance del seguimiento y la medición 36
   7.3. Frecuencia y niveles del seguimiento y la medición 36
   7.4. Metodología de seguimiento y medición 36
      7.4.1. Planificación del monitoreo 36
      7.4.2. Recolección de información 37
      7.4.3. Análisis y verificación 37
      7.4.4. Retroalimentación y acciones de mejora 37
      7.4.5. Herramientas de registro y control 37
   7.5. Comité Técnico 37
      7.5.1. Periodicidad 38
      7.5.2. Desarrollo de las sesiones 38
      7.5.3. Evidencia del Comité Técnico 38
8. Indicadores del proyecto 39
   8.1. Indicadores de éxito 39
   8.2. Indicadores de cumplimiento 39
   8.3. Indicadores de calidad 40
9. Matriz de riesgos 40

Índice de Figuras

Figura 1. Fases de implementación del proyecto – Anexo Técnico 6
Figura 2. Diagrama de productividad para el fortalecimiento de las empresas en horarios no convencionales 6
Figura 3. Pasos metodológicos de la fase 1 del fortalecimiento empresarial 8
Figura 4. Plan de Gestión para el aumento de la productividad PGAP 12
Figura 5. Estrategia de la convocatoria a las empresas 13
Figura 6. Aspectos claves para realizar la medición del índice de productividad IP1 14
Figura 7. Formula aportada en el anexo por la SDDE para calcular el índice de productividad 15
Figura 8. Estructura del curso básico de la transferencia del conocimiento 21
Figura 9. Estructura del curso de profundización de la transferencia del conocimiento 22
Figura 10. Estructura del trabajo autónomo de la profundización de la transferencia del conocimiento 22
Figura 11. Cronograma de actividades fase 1 vigencia 2025 28
Figura 12. Cronograma de actividades fase 2 vigencia 2025 29
Figura 13. Cronograma de actividades fase 4 vigencia 2025 29
Figura 14. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 2025 30
Figura 15. Cronograma de actividades fase 1 vigencia 2026 31
Figura 16. Cronograma de actividades fase 2 vigencia 2026 31
Figura 17. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 2026 32
Figura 18. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 2026 32
Figura 19. Equipo mínimo requerido para la operatividad del contrato 33
Figura 20. Descripción de la periodicidad del comité 38
Figura 21. Orden de desarrollo de las sesiones de comité técnico 38
Figura 22. Evidencia del comité técnico 38

Índice de Tablas

Tabla 1. Etapas del diagnóstico 11
Tabla 2. Actividades fase 1, responsables, insumos y productos por vigencia 15
Tabla 3. Actividades fase 2, responsables, insumos y productos por vigencia 19
Tabla 4. Actividades fase 3, responsables, insumos y productos por vigencia 23
Tabla 5. Actividades fase 4, responsables, insumos y productos por vigencia 26
Tabla 6. Rol y responsabilidades clave del equipo mínimo 34
Tabla 7. Roles y responsabilidades específicas del personal mínimo. 34
Tabla 8. Recursos tecnológicos 35
Tabla 9. Frecuencia y niveles del seguimiento y medición al fortalecimiento. 36
Tabla 10. Indicadores de éxito 39
Tabla 11. Indicadores de cumplimiento 39
Tabla 12. Indicadores de calidad 40
Tabla 13. Matriz de riesgos del proyecto 40

1. Introducción

Este Plan de Trabajo tiene como propósito establecer la estrategia, las actividades, los recursos y el cronograma necesarios para implementar el proyecto de fortalecimiento empresarial, enfocado en la línea temática de ***Productividad en Horarios no Convencionales*****.** La iniciativa se enmarca en el programa ***Bogotá Productiva e Innovadora (BPI)***, liderado por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE, y busca impulsar capacidades organizacionales que respondan a los desafíos actuales de flexibilidad, eficiencia y sostenibilidad.

En este contexto, se orienta la ejecución técnica y metodológica del contrato suscrito entre la SDDE y el Consorcio CIP Bogotá - HNC, cuyo objeto es fortalecer las capacidades de las MiPymes de Alto Impacto mediante transferencia de conocimiento, asistencia técnica especializada y aplicación de herramientas de Analítica de Datos. Estas acciones contribuyen al aumento de la productividad y competitividad empresarial, en línea con una estrategia de desarrollo económico sostenible e inclusivo.

De acuerdo con los lineamientos de la SDDE, la línea temática ***Productividad en Horarios No Convencionales*** contempla al menos 32 horas de transferencia de conocimiento guiado para empresas de Alto Impacto. Se proyecta beneficiar a 120 empresas en 2025 y a 136 en 2026, fortaleciendo su capacidad de adaptación e integración en cadenas de valor.
La ruta de implementación se organiza en fases: Alistamiento, Diagnóstico y Análisis de la Cadena de Valor, Transferencia de Conocimiento y Asistencia Técnica, incluyendo la medición del Índice de Productividad (IP). Estas etapas se articulan con los productos y entregables del contrato, y se acompañan de mecanismos de coordinación, seguimiento y reporte entre el equipo técnico del contratista y la supervisión, garantizando una ejecución trazable y orientada a resultados.

El fortalecimiento de la productividad en horarios no convencionales es una oportunidad estratégica para las empresas de Bogotá, en un contexto económico cada vez más orientado a operar con mayor eficiencia en horarios extendidos, aprovechar nuevas franjas de mercado, y consolidarse como actores clave en una ciudad que evoluciona hacia un modelo 24 horas. A través del ***fortalecimiento de las estrategias y desafíos de la operación nocturna, logística y cadena de suministro en horarios no convencionales, optimización de procesos y digitalización, marketing y experiencia del cliente en horarios no convencionales y turismo nocturno y desarrollo de alianzas estratégicas*** *se va a lograr* ***aumentar la productividad en horarios no convencionales de las empresas***. Estas competencias no solo impulsan la eficiencia, la innovación y la competitividad, sino que también fortalecen la adaptabilidad de las MiPymes, facilitando su integración efectiva en las cadenas de valor y su sostenibilidad en entornos dinámicos y exigentes.
Como cierre estructural, se presenta una hoja de ruta operativa que orienta la gestión del contrato, asegurando que cada fase se desarrolle bajo criterios de eficiencia, calidad técnica y alineación con las directrices de la SDDE. Esta articulación metodológica fortalece el tejido empresarial de Bogotá y promueve un ecosistema productivo basado en el uso estratégico de los datos como motor de innovación y desarrollo.
.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Implementar un proceso de fortalecimiento empresarial orientado al desarrollo de capacidades para aumentar la productividad en horarios no convencionales en las MiPymes de Alto Impacto de Bogotá, mediante transferencia de conocimiento, asistencia técnica y acompañamiento especializado, con el fin de mejorar su productividad y competitividad.

2.2. Objetivos específicos

- Realizar la primera medición del Índice de Productividad (IP1) para establecer la línea base de las empresas beneficiarias.

- Desarrollar el diagnóstico y análisis de la cadena de valor de cada empresa, identificando oportunidades de mejora para el aumento de la productividad en horarios no convencionales.

- Implementar acciones de transferencia de conocimiento en niveles básico, intermedio y avanzado, fortaleciendo las competencias técnicas de las empresas beneficiarias del proyecto para el aumento de la productividad de las empresas en horarios no convencionales.

- Acompañar la formulación de Planes de Gestión para el Aumento de la Productividad (PGAP) adaptados a cada empresa,

- Ejecutar el Fortalecimiento Plus y la segunda medición del IP2, consolidando los avances logrados.

3. Alcance del proyecto

Este plan de trabajo abarca de manera integral la ruta de atención a las empresas que se espera beneficiar a través de la línea temática 4 que busca el aumento de la productividad en horarios no convencionales, en el marco del programa Bogotá Productiva e Innovadora – BPI.

De acuerdo con lo establecido por la SDDE para línea 4, se espera beneficiar 120 empresas en la vigencia 2025 y 136 empresas en el 2026 un total de 256 empresas de alto impacto.

Dentro de los resultados esperados se consideran los siguientes:

- Al menos 256 empresas fortalecidas, con capacidades para aumentar su que soporten decisiones estratégicas y optimicen sus procesos.
- Planes de Gestión de Aumento de la Productividad (PGAP) formulados y al menos una de las acciones implementadas en las empresas beneficiarias del proyecto.

4. Plan de actividades

A continuación, se expone el plan de trabajo diseñado para la ejecución del proyecto. Como punto de partida, se presentan las fases en la Figura 1, definidas previamente en el anexo técnico como parte de la estructura metodológica que orienta el desarrollo de la intervención.

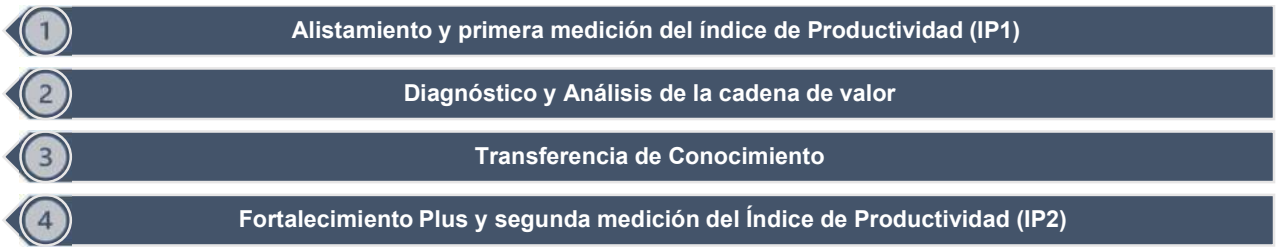


Figura 1. Fases de implementación del proyecto – Anexo Técnico

Considerando lo expuesto previamente y la trayectoria del Consorcio en proyectos de fortalecimiento empresarial que integran procesos de intervención directa en las organizaciones, mediante transferencia de conocimiento, asistencia técnica especializada y medición de indicadores de mejora a corto plazo, se definió como pertinente estructurar el desarrollo de las fases en una Ruta de la Productividad para la línea temática Aumento de la Productividad en Horarios no Convencionales. Esta ruta permite articular de manera ordenada y estratégica las acciones del proyecto, facilitando su implementación y seguimiento.

En la figura 2, se puede ver la ruta de productividad establecida para el fortalecimiento empresarial en horarios no convencionales, teniendo en cuenta hay de 1 a 5 de los temas propuestos en la transferencia de conocimiento y asistencia técnica.

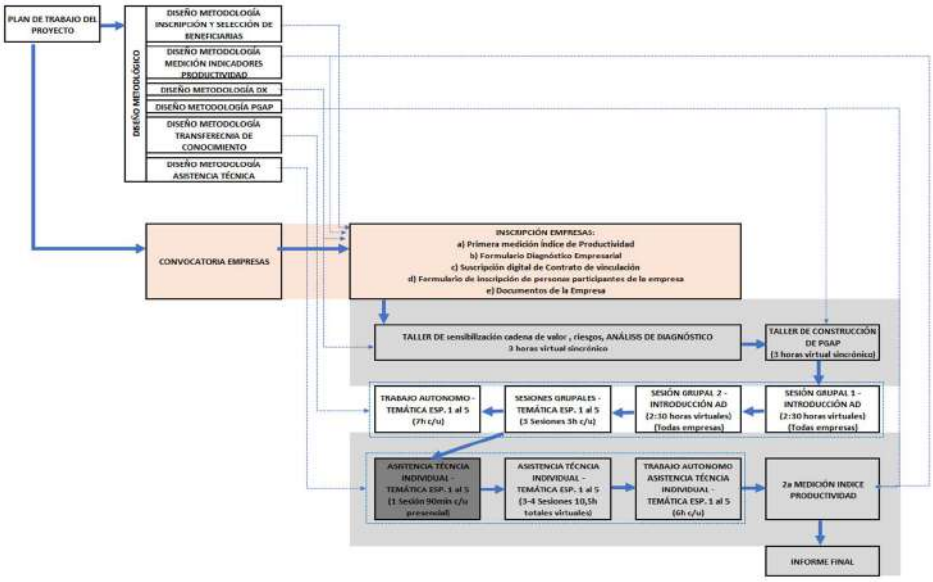


Figura 2. Diagrama de productividad para el fortalecimiento de las empresas en horarios no convencionales

A continuación, se describen las fases del proceso de fortalecimiento empresarial orientado al aumento de la productividad en horarios no convencionales.

Fase 1 – Alistamiento y primera medición del IP: Esta fase contempla la construcción del plan de trabajo y el diseño metodológico para la convocatoria, selección e inscripción de las empresas beneficiarias. Se realiza la primera medición del Índice de Productividad (IP), el diagnóstico empresarial, la aplicación del instrumento PGAP, y la estructuración de los componentes de transferencia de conocimiento, asistencia técnica y acompañamiento especializado (Fortalecimiento Plus), conforme a lo establecido en el anexo técnico.

Fase 2 – Diagnóstico de cadena de valor: Con las empresas inscritas, se aplica el instrumento de diagnóstico de cadena de valor, que permite desarrollar actividades de sensibilización, análisis y construcción del Plan de Gestión del Aumento en la Productividad (PGAP), como hoja de ruta para la intervención.

Fase 3 – Transferencia de conocimiento: Se implementan actividades de formación virtual, tanto sincrónicas como asincrónicas, orientadas al fortalecimiento de competencias empresariales en el conocimiento y apropiación de herramientas para el aumento de la productividad en horarios no convencionales.

Fase 4 – Fortalecimiento Plus: Consiste en el acompañamiento técnico especializado por parte de expertos y consultores, enfocado en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. Se promueve el uso estratégico de herramientas para el aumento de la productividad en horarios no convencionales, mediante la automatización, optimización de procesos, adopción de buenas prácticas e innovación en productos y servicios. También se realiza la implementación de al menos una de las acciones identificadas en el PGAP y la segunda medición del Índice de Productividad (IP).

4.1. Desglose de las actividades por fase

4.1.1. FASE 1: Alistamiento y primera medición del Índice de Productividad (IP1)

Objetivo:

El objetivo de esta fase es generar las condiciones necesarias para llevar a cabo las diferentes fases del programa para el fortalecimiento empresarial. Este componente contempla las acciones iniciales de preparación y organización interna por parte del contratista y su equipo de trabajo para el proyecto, así como el diseño metodológico necesario para la ejecución efectiva del ciclo de fortalecimiento en la línea temática de “Aumento de la Productividad en Horarios No Convencionales”.

Actividades:

El equipo ejecutor inicia el proceso elaborando el plan de trabajo y su cronograma correspondiente. Para ello, se reciben los insumos técnicos por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

(SDDE), entre los cuales se incluye el listado de empresas que serán impactadas por el proyecto. También se realiza la primera recolección de información en las empresas, con el fin de construir el Índice de Productividad (IP1). A partir de estos elementos, se desarrolla el diseño metodológico para la ejecución del proyecto, que abarca el diagnóstico, análisis y sensibilización de la cadena de valor; la estrategia de convocatoria, comunicación y acompañamiento a las empresas; la metodología de transferencia de conocimiento, incluyendo contenidos y criterios de apropiación; así como el enfoque de asistencia técnica y acompañamiento para la implementación de acciones orientadas al aumento de la productividad en horarios no convencionales.

En esta fase se incluye la convocatoria para selección e inscripción de empresas, teniendo en cuenta que en el ***anexo técnico*** se contempla como parte del ciclo preliminar, sin embargo, es una actividad que debe realizarse en desarrollo del programa, ya que de parte de la SDDE solo se recibe el listado de potenciales empresas a invitar (tomadas del DIME).

La Figura 3, muestra los pasos metodológicos que conforman la fase inicial del proceso de fortalecimiento empresarial en la línea temática de Aumento de la Productividad en Horarios No Convencionales. Este flujo secuencial permite visualizar de manera clara y ordenada las actividades clave que estructuran el inicio del proyecto, desde la elaboración del plan de trabajo hasta la primera medición del Índice de Productividad (IP1), facilitando la trazabilidad y el seguimiento técnico de la intervención.



Figura 3. Pasos metodológicos de la fase 1 del fortalecimiento empresarial

El siguiente cuadro contiene las actividades a desarrollar, responsables, insumos o recursos requeridos para cada actividad, tiempos de ejecución y productos.

- **A1.1. Plan de Trabajo**

Actividad ejecutada por el equipo del proyecto que consiste en la elaboración del documento que contiene la descripción del objeto, alcance, actividades y estrategias que se llevarán a cabo para cumplir con los objetivos establecidos en el contrato. Para llevar a cabo este hito, el documento a elaborar debe incluir mínimo:

  - Las actividades con el desglose de las tareas principales y secundarias que conforman el proyecto.
  - La identificación de recursos humanos, técnicos, y materiales necesarios.

- La definición de los roles y las responsabilidades del equipo de trabajo.

- **A1.2. Cronograma**

Actividad que consiste en la elaboración del cronograma de ejecución del proyecto, en formato de Diagrama de Gantt, que debe contener los siguientes ítems:

- Las líneas de tiempo con los períodos específicos asignados a cada tarea o hito.
- Los hitos del proyecto con los puntos clave que permiten medir el avance.
- Las dependencias, es decir las relaciones entre actividades que determinan la secuencia lógica de ejecución.

- **A1.3. Diseño Metodológico**

Actividad a cargo del equipo del proyecto, en cabeza de los expertos en la línea temática y profesionales expertos en desarrollo de contenidos y metodologías, que debe conducir a la definición de la propuesta metodológica para el desarrollo de las fases de intervención en las empresas, desde el diagnóstico de la cadena de valor hasta el acompañamiento para la implementación de acciones de mejora de la productividad.

De esta actividad resultan los siguientes productos:

- Producto 4. Metodología Diagnóstico cadena de valor: Se procede a realizar un documento con el diseño metodológico, del "cómo" se ejecutará cada uno de los siguientes ítems, el cual debe incluir entre otros, el detalle de:

- Producto 5. Metodología Transferencia de Conocimiento y Asistencia Técnica: Se elabora un documento con el diseño metodológico, del "cómo" se ejecutará cada uno de los siguientes ítems, el cual debe incluir, entre otros, el detalle de:

  - Tres (3) horas de asistencia técnica para la construcción del PGAP, para cada una de las empresas beneficiarias, definiendo el contenido de esta asistencia técnica.

  - Catorce (14) horas de transferencia de conocimiento guiado por el Consorcio y siete (7) horas de trabajo autónomo de las empresas, en la línea temática específica. Las cuales se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

    - Sesión Grupal 1 – Introducción para la Operación 24/7 que se encuentra compuesta de 1 sesión de 2:30 horas virtuales en donde participan todas las empresas.
    - Sesión Grupal 2 - Introducción para la Operación 24/7 que se encuentra compuesta de 1 sesión de 2:30 horas virtuales en donde participan todas las empresas.
    - Sesión Grupal Temática – Especializada de 1 a 5 temas propuestos que se encuentra compuesta de 3 sesiones de 3 horas cada una.

- Trabajo Autónomo Temática - Especializada de 1 a 5 de los temas propuestos que se encuentra compuesta de 1 sesión de 7 horas.

- Doce (12) horas de asistencia técnica como Nivel Avanzado para la profundización en áreas claves de acuerdo con el resultado del análisis de la cadena de valor para cada una de las empresas beneficiarias, con énfasis en la temática de Horarios No Convencionales y seis (6) horas de trabajo autónomo de las empresas. La distribución de las horas de asistencia técnica es la siguiente:

  - Asistencia Técnica Individual Presencial con la empresa de 1.5 horas.
  - Asistencia Técnica Individual Virtual con la empresa de 10.5 horas.
  - Asistencia Técnica Individual Trabajo Autónomo de 6 horas.

- Definir los requisitos mínimos de apropiación y participación de las empresas para completar el ciclo de fortalecimiento y obtener el certificado de participación del programa. Estos requisitos mínimos o criterios de apropiación, participación y certificación se pueden observar en la Figura 4.



Figura 4. Criterios de apropiación y certificación

- **A1.4. Construcción Instrumento de Diagnóstico**

Actividad a cargo del equipo del proyecto, en cabeza de los expertos en la línea temática y profesionales expertos, quienes son responsables de definir la propuesta metodológica para llevar a cabo la recolección de la información de entrada del diagnóstico, asegurando rigurosidad técnica y pertinencia contextual en cada empresa.

Este diagnóstico se construyó a partir de una metodología estructurada en cuatro etapas, cada una con componentes específicos de evaluación y observaciones técnicas que orientan la interpretación.

En la primera etapa se analiza el nivel de conocimiento y adopción de horarios no convencionales, considerando factores como cultura organizacional, talento humano, procesos internos y ecosistemas digitales. La segunda etapa evalúa la madurez en los procesos, en cada una de las temáticas y sub

temáticas contempladas en el anexo técnico (Estrategias y Desafíos de la Operación Nocturna, Logística y Cadena de Suministro en Horarios No Convencionales, Optimización de Procesos y Digitalización, Marketing y Experiencia del Cliente en Horarios No Convencionales y Turismo Nocturno y Desarrollo de Alianzas Estratégicas) y a nivel tecnológico de la empresa en sus procesos de ventas, servicio, apoyo e innovación, vinculando estos elementos con la operación en horarios extendidos.

La tercera etapa realiza un mapeo inicial de herramientas de productividad, identificando la viabilidad operativa 24/7 y el grado de digitalización en áreas clave. Finalmente, la cuarta etapa permite valorar el impacto directo de la implementación de horarios no convencionales en la productividad de cada área, lo que facilita la construcción de rutas personalizadas de intervención, incluyendo formulación del PGAP, transferencia de conocimiento y asistencia técnica para la implementación de una de las acciones planteadas en el PGAP.

En la Tabla 1 se presentan de manera estructurada las etapas que conforman el diagnóstico, junto con los elementos evaluativos y las observaciones técnicas asociadas a cada una de ellas. Esta organización permite comprender con claridad el enfoque metodológico aplicado, así como los criterios que orientan la interpretación de los resultados en cada fase del proceso.

Tabla 1. Etapas del diagnóstico

COMPONENTES DE EVALUACIÓN		
ETAPA	**ELEMENTOS**	**OBSERVACIONES**
Conocimiento y adopción de horarios no convencionales en la empresa	Cultura y Estrategia Talento Humano Procesos y operaciones Marketing Ecosistema digital 24/7 Alianzas y ecosistema	Identificar los elementos de Ciencia Tecnología e Innovación que se pueden implementar para aumentar la productividad en la cadena de valor en horarios no convencionales.
Madurez en las líneas temáticas establecidas para la línea y uso de tecnologías para la productividad en horarios no convencionales	Procesos Estratégicos: Procesos Misionales: Procesos de Apoyo:	Planeación Ventas Operaciones SAC Administrativo, Financiero, TH
Resultados de evaluación	0–40 41–70 71–100	20 preguntas
Mapeo Inicial de Herramientas de Fortalecimiento	Viabilidad para la Operación 24/7 Ecosistema Digital para-Ventas 24/7 Digitalización de la Logística Nocturna Digitalización Gestión de Turnos Digitalización de Protocolos de Seguridad Mejora Continua	Priorizar las herramientas Ciencia Tecnología e Innovación que realmente aporten a la cadena de valor de la empresa.

En la primera etapa se analiza el nivel de conocimiento y adopción de horarios no convencionales, considerando factores como cultura organizacional, talento humano, procesos internos y ecosistemas digitales. La segunda etapa evalúa la madurez en las líneas temáticas y uso de tecnológica de la empresa en sus procesos de ventas, servicio, apoyo e innovación, vinculando estos elementos con la operación en horarios extendidos.

La tercera etapa realiza un mapeo inicial de herramientas de productividad, identificando la viabilidad operativa 24/7 y el grado de digitalización en áreas clave. Finalmente, la cuarta etapa permite valorar el impacto directo de la implementación de horarios no convencionales en la productividad de cada área, lo que facilita la construcción de rutas personalizadas de intervención, incluyendo formulación del PGAP, transferencia de conocimiento y asistencia técnica para la implementación de una de las acciones planteadas en el PGAP.

- **A1.5. Diseño del formato del informe de plan de gestión para el aumento de la productividad PGAP**

Se diseña el formato que servirá como hoja de ruta para el fortalecimiento de la empresa a partir del conocimiento e implementación de nociones y herramientas para aumentar la productividad en horarios no convencionales.

En la Figura 5 se muestran los componentes que estructuran el informe del Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad (PGAP). Cada ítem refleja una etapa clave del proceso de fortalecimiento empresarial, desde la asignación de línea y consultor, hasta el seguimiento de resultados. Entre los elementos que se destacan en el formato del informe se encuentran: la introducción, la asignación de línea de intervención y consultor, el programa de transferencia del conocimiento, el programa de asistencia técnica, las acciones a implementar, la proyección financiera, las fuentes de financiación identificadas y el seguimiento. Esta organización permite una lectura integral del plan, facilitando su trazabilidad y alineación con los objetivos del proyecto.

RUTA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL - ALTO IMPACTO DE BOGOTÁ
PLAN DE GESTIÓN PARA EL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD - PGAP

INTRODUCCIÓN

I - ASIGNACIÓN DE LÍNEA Y CONSULTOR DE FORTALECIMIENTO

LÍNEA DE FORTALECIMIENTO:		ALIADO RESPONSABLE:	
SUPERVISOR ASIGNADO:		CONSULTOR ASIGNADO (FORTALECIMIENTO):	
NIVEL DE MADUREZ DE LA EMPRESA (DIME)	NACIMIENTO		

II - PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

ÁREAS DEL CONOCIMIENTO A FORTALECER	No. SESIONES	INTENSIDAD HORARIA

III - PROGRAMA DE ASISTENCIA TÉCNICA

SESIONES DE ASISTENCIA TÉCNICA	SESIONES	INTENSIDAD HORARIA

IV - ACCIONES A IMPLEMENTAR

PROCESO QUE FORTALECE	DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN	RECURSOS NECESARIOS

V - PROYECCIÓN FINANCIERA

PROCESO QUE FORTALECE	DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN	MES DE EJECUCIÓN (1 AL 3)	PROYECCIÓN DE LA INVERSIÓN ($)

VI - FUENTES DE FINANCIACIÓN IDENTIFICADAS

PROCESO QUE FORTALECE	DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN	RESPONSABLE EN LA EMPRESA	FUENTES DE FINANCIACIÓN DEL RECURSO

FECHA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN	25/10/2025	FECHA FINAL DE LA INTERVENCIÓN	
		FECHA MÁXIMA FINAL DE LA INTERVENCIÓN	23/01/2026

Figura 5. Plan de Gestión para el aumento de la productividad PGAP

- **A1.6. Convocatoria a las empresas**

Actividad a cargo del equipo del proyecto, liderada por la alianza con personal externo que es experto en realizar este tipo de convocatorias para apoyar a nuestro equipo, permitiendo gestionar la convocatoria de fortalecimiento empresarial. Esta labor se enmarca en una estrategia integral de comunicación diseñada para vincular a las empresas beneficiarias al proceso de fortalecimiento en productividad en horarios no convencionales. La estrategia articula múltiples canales de difusión y etapas operativas que aseguran una comunicación efectiva, segmentada y adaptada a los distintos perfiles empresariales, garantizando así la pertinencia y el alcance de la intervención.

En la Figura 6, se muestra la estrategia diseñada para promover la participación empresarial en el fortalecimiento. Esta estrategia se desarrolla en cinco etapas consecutivas que abarcan desde la planeación y segmentación de públicos hasta el reporte de resultados, integrando actividades específicas y descripciones técnicas que orientan su implementación. Cada fase contempla acciones clave como la creación de piezas gráficas alineadas con la identidad visual del proyecto, la activación de campañas en plataformas digitales como Instagram y TikTok, el monitoreo continuo del rendimiento y la consolidación de métricas que permiten evaluar el alcance, la eficiencia y la conversión de los mensajes difundidos. Esta estructura garantiza una ejecución trazable, adaptada a los distintos perfiles empresariales y alineada con los objetivos comunicativos del proyecto.

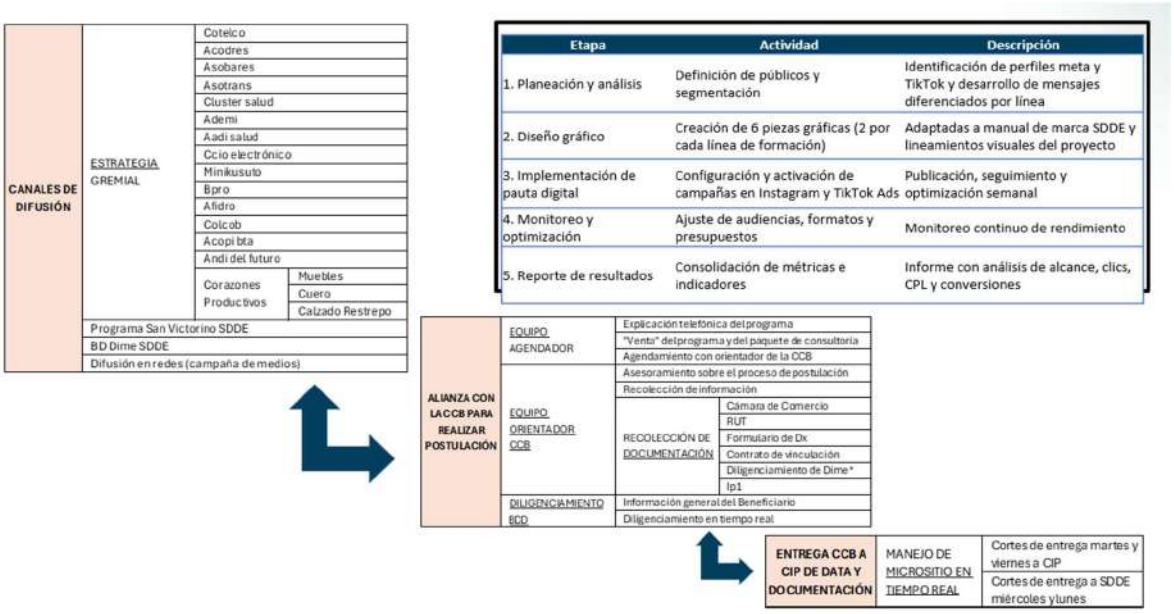


Figura 6. Estrategia de la convocatoria a las empresas

También se emplean diversos canales de difusión para facilitar el acercamiento a las empresas, incluyendo aquellas que ya participan en otros programas liderados por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE). En particular, se busca articular esfuerzos con el programa Corazón Productivo de San Victorino, con el fin de ampliar el alcance de la convocatoria y promover la participación de unidades productivas que ya cuentan con un proceso de acompañamiento institucional, fortaleciendo así la continuidad y coherencia de las acciones de desarrollo económico en el territorio.

- **A1.7. Selección e inscripción de las empresas**

Actividad a cargo del equipo del proyecto, liderada por la alianza establecida con la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), que permite conformar un equipo especializado para gestionar la convocatoria empresarial. En este marco, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) establece los requisitos técnicos y administrativos que deben cumplir las empresas para acceder al programa, los cuales se verifican a través del proceso de inscripción en la plataforma DIME, es decir el equipo de Cámara y Comercio cuando una empresa desea participar en el fortalecimiento y cumple con los requisitos la apoya para realizar su inscripción al DIME, ya que esta inscripción es una condición necesaria para validar el cumplimiento de criterios de elegibilidad establecidos y formalizar la participación en el proyecto, garantizando así la pertinencia y trazabilidad de la intervención.

También la SDDE entrega una relación de las empresas preseleccionadas para la línea temática de Productividad en Horarios No Convencionales, junto con la base de datos correspondiente.

- **A1.8. Medición IP1**

La medición del Índice de Productividad (IP) se lleva a cabo a partir de la información recopilada mediante el formulario DX, instrumento utilizado tanto para la formalización de la inscripción como para el levantamiento del diagnóstico empresarial. Este proceso considera los aspectos técnicos y metodológicos que se detallan en la Figura 7, los cuales permiten garantizar la trazabilidad, pertinencia y coherencia de los datos utilizados en el cálculo del indicador.

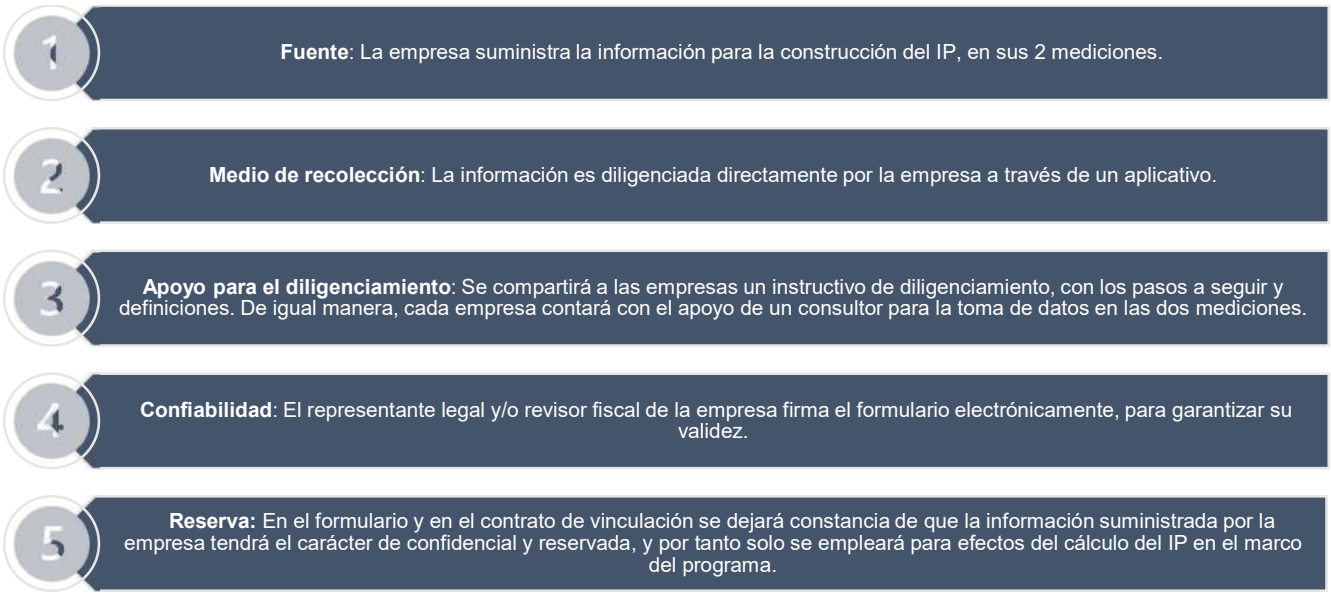


Figura 7. Aspectos claves para realizar la medición del índice de productividad IP1

Con base en la información recolectada y considerando los aspectos clave descritos en la Figura 7, se realiza el cálculo del Índice de Productividad. Para ello, se propone tomar los valores de un mes, frente al mismo periodo del año anterior para evitar estacionalidad y aplicar la fórmula metodológica presentada en la Figura 8. Este procedimiento permite transformar los datos obtenidos en indicadores cuantificables, garantizando coherencia técnica y trazabilidad en el análisis de productividad empresarial.

El Índice se calcula con los datos suministrados por la empresa, a partir de la formula definida por la SDE

$$P.Empresa_{it} = \frac{ingresos_{it}}{Costos_{it}} = \frac{ingresos\ actividades\ operacionales_{it} + otros\ ingresos_{it}}{costos\ ventas_{it} + gastos\ operacionales_{it} + otros\ gastos_{it} + gastos\ impuestos_{it}}$$

$$P.Empresa_{it} = ln\,(\text{Ingresos}_{it}) - ln\,(\text{Costos}_{it})$$

$$P.Empresa_{it-1} = ln\,(\text{Ingresos}_{it-1}) - ln\,(\text{Costos}_{it-1})$$

$$IP_1 = ln\left(P.Empresa_{i,t-1}\right) - ln\left(P.Empresa_{it}\right)$$

Figura 8. Formula aportada en el anexo por la SDDE para calcular el índice de productividad.

Actividades Fase 1. Alistamiento, Convocatoria y Medición del IP1

En la tabla se presentan las actividades de la fase 1 con sus respectivos insumos y productos generados, facilitando la trazabilidad y el seguimiento del proceso.

Tabla 2. Actividades fase 1, responsables, insumos y productos por vigencia

Actividad	Responsables	Insumos / recursos	Tiempo de ejecución (en días calendario)		Producto
			2025	2026	
A1.1. Elaborar plan de trabajo	Supervisión: • PMO Ejecución: • Líder del Proyecto	• Anexo técnico • Propuesta técnica y económica del contratista	10	N/A	PRODUCTO 1. Plan de trabajo.
A1.2. Elaborar cronograma – Diagrama de Gantt	Supervisión: PMO Ejecución: • Líder del Proyecto	• Anexo Técnico • Propuesta técnica y económica del contratista • Plan de Trabajo • Herramienta Gantt Project	10	N/A	PRODUCTO 2. Cronograma - Diagrama de Gantt
A1.3. Diseñar la metodología	De acuerdo con actividad A3.1.1 y A3.1.2	De acuerdo con actividad A3.1.1 y A3.1.2	14	N/A	De acuerdo con actividad A3.1.1 y A3.1.2
A1.3.1. Diseñar las metodologías para la implementación del fortalecimiento empresarial, con base en la estructura del programa. • Diagnóstico Cadena de Valor • Análisis Cadena de Valor • Sensibilización Cadena de Valor	Supervisión: • PMO – Líder Ejecución: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales	• Anexo Técnico • Propuesta técnica y económica del contratista • Casos de estudio • Bibliografía de referencia (Productividad 24/7, Cadena de Valor de Porter)	14	N/A	PRODUCTO 4. Metodología Diagnostico cadena de valor. • Diagnóstico y análisis de cadena de valor • Sensibilización en la cadena de valor y riesgos para cada empresa • Estrategias de acompañamiento personalizado a las empresas y definición de canales de atención constantes a implementar
A1.3.2 Diseñar las metodologías para la implementación del fortalecimiento empresarial, con base en la estructura del programa. Catorce (14) horas de transferencia de conocimiento guiado y siete (7) horas de trabajo autónomo, en la línea temática específica. Doce (12) horas de asistencia técnica para la profundización en áreas clave de acuerdo con el análisis de cadena de valor.	Supervisión: • PMO • Líder de Proyecto Ejecución: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales	• Anexo Técnico • Propuesta técnica del contratista • Bibliografía de referencia (Aumento de Productividad en Horarios No Convencionales)	14	N/A	PRODUCTO 5. Metodología Transferencia de Conocimiento y Asistencia Técnica • Contenido temático que se implementará para las horas de fortalecimiento empresarial. • Requisitos mínimos de apropiación y participación de las empresas para completar el ciclo de fortalecimiento y obtener el certificado de participación. • Tres horas de asistencia técnica personalizada para construcción del PGAP. • Estrategia de comunicación a emplear para contacto con las empresas beneficiarias durante la implementación del programa. • Estrategias de acompañamiento personalizado a las empresas y definición de los canales de atención constantes para cada fase a implementar.
A1.4. Diseñar el instrumento o herramienta	Supervisión: • Líder del Proyecto	• Anexo Técnico	14	N/A	PRODUCTO 6. Instrumento de Recolección de Información de Diagnóstico

para la aplicación y recolección de información del diagnóstico de la cadena de valor.	Ejecución: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales Apoyo: • Aliado tecnológico proveedor de plataforma para cargue y diligenciamiento del formulario.	• Bibliografía de referencia: Modelo de Cadena de Valor (Porter, M. E. 1987. Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior) • Excel (diseño) • Plataforma de diligenciamiento			
A1.5. Diseñar el contenido del informe PGAP	Supervisión: • Líder del Proyecto Ejecución: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales • Equipo de apoyo en territorio Apoyo: • Aliado Proveedor tecnológico	• Bibliografía de referencia (Productividad 24/7, Cadena de Valor de Porter)	24	N/A	Formato Informe de plan de gestión de aumento de la productividad PGAP
A1.6. Elaborar estrategia para la convocatoria a las empresas	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Equipo del Proyecto • Consultores externos • Equipo de Campaña	• Base Empresas preseleccionadas por la SDDE • DIME • Campaña de medios / redes • Piezas de Divulgación • Base de datos de los gremios	12	N/A	Lista de empresas seleccionadas para participar en el programa. •
A1.7. Selección e inscripción de las empresas	Supervisión: • PMO • Líder de Proyecto Ejecución: • Equipo del Proyecto • Consultores externos • Equipo de Campaña Apoyo: • Equipo de apoyo en territorio	• Listado preliminar de empresas elegibles (entregado por SDDE) • Criterios de selección definidos en el Anexo Técnico • Instrumento de caracterización inicial (IP1) • Plataforma o formulario de inscripción • Manual de orientación para empresas • Cronograma de convocatoria y contacto • Equipo técnico para validación y acompañamiento	16	105	• Listado final de empresas inscritas por nivel DIME • Registro de inscripción por empresa (formulario diligenciado) • Base de datos con información caracterizadora • Evidencia de contacto y orientación (actas, correos, pantallazos) • Consolidado de empresas por grupo, sector o nivel de intervención • Formulario Dx
A1.8. Realizar la primera medición del Índice de Productividad (IP1)	Supervisión: • PMO – Líder Ejecución: Equipo del proyecto Apoyo: Aliado Proveedor tecnológico	• Instrumento para medición suministrado por la SDDE • Lista de empresas seleccionadas • Base de datos recolectados a las empresas • Hoja de cálculo Excel • Herramienta de visualización	16	99	PRODUCTO 3. Base de datos 1a Medición Índice de Productividad con el resultado de la aplicación del instrumento de medición del IP1 aplicado por el contratista a cada una de las empresas, en relación con el método de recolección y verificación establecido.

Principales resultados esperados en la Fase 1

Al final de la Fase 1 se espera contar con los siguientes resultados mínimos:

- Plan de trabajo elaborado y aprobado
- Cronograma de trabajo elaborado y aprobado
- Metodologías de ejecución diseñadas y aprobadas
- Instrumento de diagnóstico elaborado y aprobado
- Convocatoria a las empresas implementada
- Lista de empresas beneficiarias seleccionadas (226 empresas)
- Base de información del IP1 levantada
- Formato del informe plan de gestión para el aumento de la productividad PGAP

Para la vigencia de 2026 inicialmente las actividades A1.1, A1.2, A1.3 (A1.3.1 y A1.3.2), A1.4 y A1.5 ni los productos de estas actividades se generarían, ya que han sido desarrollados al iniciar la vigencia de 2025, se podrían generar ajustes a las metodologías pero los diseños ya han sido elaborados.

En caso de que se identifiquen nuevas necesidades de formación en el diagnóstico empresarial para aumentar la productividad en horarios no convencionales se volverían a ejecutar las actividades relacionadas con transferencia de conocimiento y asistencia técnica debido a que la malla del fortalecimiento podría cambiar.

4.1.2. FASE 2: Diagnóstico y Análisis de la cadena de valor

Objetivo:

Como se indica en el anexo técnico, en esta fase se realiza el diagnóstico y análisis de la cadena de valor de cada una de las empresas beneficiarias, paso necesario para identificar las oportunidades de mejora en la productividad de cada empresa.

Actividades:

Para el desarrollo de esta fase, se tiene previsto implementar un conjunto de actividades específicas que permitirán avanzar de manera estructurada y coherente en el cumplimiento de los objetivos definidos.

- **A2.1. Implementar el instrumento de diagnóstico y gestionar la herramienta tecnológica para que facilite la aplicación, análisis y trazabilidad del instrumento.**

En la fase 1 se construirá el instrumento para realizar el diagnóstico de la empresa en la actividad “A1.4. Construcción Instrumento de Diagnóstico” pero ahora se debe implementar este diagnóstico, de acuerdo con las temáticas establecidas para la línea HNC en el anexo técnico (Estrategias y Desafíos de la Operación Nocturna, Logística y Cadena de Suministro en Horarios No Convencionales, Optimización de Procesos y Digitalización, Marketing y Experiencia del Cliente en Horarios No Convencionales y Turismo Nocturno y Desarrollo de Alianzas Estratégicas).

Una vez se haya elaborado el instrumento de diagnóstico de la cadena de valor de la empresa y se hayan identificado las oportunidades para fortalecer la productividad en horarios no convencionales, dicho instrumento deberá integrarse en una herramienta tecnológica que permita su diligenciamiento digital por parte de las empresas beneficiarias. Esta integración facilitará la recolección estructurada de información, optimizará los tiempos del proceso y garantizará la trazabilidad de los datos necesarios para orientar las acciones de mejora. Esta necesidad se hace especialmente relevante dada la tipología y los sectores económicos de las empresas participantes en la presente vigencia, que podrían requerir enfoques diferenciados y adaptaciones específicas en el uso de la herramienta.

La estructuración y configuración de esta herramienta estará a cargo del contratista, quien, a través de uno de los aliados tecnológicos del consorcio, será responsable de su desarrollo. Para ello, se tomará como base el formulario previamente elaborado, incorporando los parámetros, requerimientos y funcionalidades definidos por el equipo del proyecto. Este proceso garantizará que la herramienta responda de manera precisa a los objetivos metodológicos y operativos establecidos, facilitando su implementación por parte de las empresas beneficiarias.

Posteriormente, se llevarán a cabo pruebas de funcionamiento y se pondrá en producción para el diligenciamiento en línea de las empresas beneficiarias.

- **A2.2. Diligenciar el instrumento de diagnóstico por parte de cada una de las empresas**

Una vez el instrumento de diagnóstico esté debidamente estructurado y configurado en la herramienta tecnológica, se proporcionará a las empresas beneficiarias la información de acceso correspondiente para que puedan realizar su diligenciamiento de manera autónoma. Este proceso contará con el acompañamiento permanente del equipo del proyecto, a través de los consultores externos asignados a cada empresa, quienes brindarán orientación técnica y seguimiento personalizado durante toda la fase de intervención.

- **A2.3. Analizar los resultados del diagnóstico**

Como resultado del análisis de la cadena de valor, se generará un informe individual por empresa, el cual identificará las áreas con potencial de mejora mediante la implementación de herramientas y temáticas pertinentes orientadas al incremento de la productividad en horarios no convencionales. Este informe incluirá, además, una hoja de ruta detallada para la adopción de dichas herramientas, así como conclusiones y recomendaciones estratégicas adaptadas a las particularidades de cada organización.

- **A2.4. Compilar los resultados de los diagnósticos y análisis de la cadena de valor de las empresas**

Esta actividad se ejecuta con el fin de identificar patrones sectoriales y tendencias de los mercados que puedan servir para acotar los ejercicios prácticos y la etapa de formulación de los PGAP.

Consolidar los resultados obtenidos a partir de los diagnósticos y análisis de la cadena de valor de las empresas beneficiarias permite identificar patrones comunes, comportamientos sectoriales y tendencias relevantes del mercado. Esta información, una vez sistematizada, se convierte en un insumo estratégico que orienta la toma de decisiones durante la etapa de formulación de los Planes de Gestión de Aumento de la Productividad (PGAP).

Al reconocer similitudes y diferencias entre empresas que han realizado esta fase, es posible diseñar ejercicios prácticos más pertinentes, contextualizados y ajustados a las realidades productivas de cada sector, fortaleciendo así la efectividad del acompañamiento técnico y la aplicabilidad de las estrategias propuestas.

- **A2.5. Sensibilizar a las empresas sobre el diagnóstico**

Se espera orientar a las empresas respecto al diligenciamiento y análisis del diagnóstico en las sesiones de sensibilización de la Cadena de Valor que se realizarán luego de la inscripción y diligenciamiento del diagnóstico por parte de las empresas en el aplicativo.

Los resultados obtenidos a través del aplicativo son analizados conjuntamente durante la sesión de sensibilización, con el propósito de fortalecer el diagnóstico inicial y consolidar un insumo técnico pertinente y validado que sirva como base para la formulación del Plan de Gestión de Aumento de la Productividad (PGAP).

Estas sesiones serán virtuales y en modalidad sincrónica, con una duración de hasta tres (3) horas, guiadas por los consultores de apoyo asignados a cada empresa.

- **A2.6. Construir el PGAP**

De acuerdo con la metodología de ruta de productividad propuesta por el equipo del proyecto, en esta fase se realiza también el taller de construcción
del Plan de Gestión de Aumento de la Productividad – PGAP para cada empresa.

Esto se realizará mediante sesiones virtuales de hasta tres (3) horas, en modalidad sincrónica, en las cuales se espera definir entre el consultor de apoyo y la persona delegada por la empresa, lo que será el Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad (PGAP) a implementar. Este plan incluirá la información base de la empresa, la línea temática asignada, las acciones definidas para la transferencia de conocimiento y la asistencia técnica, así como un plan de acción estructurado para su implementación como se muestra en la Figura 5.

Como parte del compromiso metodológico, las empresas deberán seleccionar e implementar al menos una de las acciones contempladas en dicho plan antes de realizar la segunda medición del Índice de Productividad, lo que permitirá evaluar avances concretos y orientar los ajustes necesarios en el proceso de fortalecimiento.

Actividades Fase 2. Diagnóstico y Análisis de la cadena de valor.

En la tabla se presentan las actividades de la fase 2 con sus respectivos insumos y productos generados, facilitando la trazabilidad y el seguimiento del proceso.

Tabla 3. Actividades fase 2, responsables, insumos y productos por vigencia

Actividad	Responsables	Insumos / recursos	Tiempo de ejecución (en días calendario)		Producto
			2025	2026	
A2.1 Implementar el instrumento de diagnóstico y gestionar la herramienta tecnológica para que facilite la aplicación, análisis y trazabilidad del instrumento.	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Equipo cámara Apoyo: • Equipo de apoyo en territorio • Aliado tecnológico proveedor de plataforma para cargue y diligenciamiento del formulario.	• Instrumento de diagnóstico validado • Plataforma tecnológica para cargue y diligenciamiento • Diseño técnico en Excel o SCORM • Manual de uso para empresas	31	80	• Formulario Dx • Instructivo de diligenciamiento formulario Dx • Herramienta digital funcional y accesible • Instrumento cargado en micrositio • Registro de configuración y validación técnica
A2.2. Revisar el instrumento de diagnóstico por parte de cada una de las empresas	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Equipo cámara • Equipo de apoyo en territorio	• - Acceso al instrumento digital • Listado de empresas beneficiarias • Instrucciones de diligenciamiento • Soporte técnico y operativo	31	81	• Formulario Dx diligenciado. • Registro de participación • Base de datos consolidada por empresa
A2.3. Analizar de resultados del diagnóstico	Supervisión: • Líder del Proyecto • Equipo de apoyo en territorio Ejecución: • Consultores externos Apoyo: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales	• Diagnósticos diligenciados - Matriz de análisis por dimensión - Criterios de evaluación y segmentación - Herramienta de visualización	12	81	PRODUCTO 7. Documentos de diagnóstico y análisis de cadena de valor por cada una de las empresas beneficiarias. • Informe de análisis por empresa • Identificación de fortalezas y áreas de mejora • Segmentación por nivel DIME y cadena de valor
A2.4. Compilar los resultados de los diagnósticos y análisis de la cadena de valor de las empresas, con	Supervisión: • Líder del Proyecto • Equipo de apoyo en territorio	• Informes individuales de diagnóstico y análisis • Matriz comparativa por sector	6	79	PRODUCTO 8. Documento final compilado de los diagnósticos • Informe consolidado por sector y mercado • Identificación de patrones comunes • Insumos para ejercicios prácticos y PGAP

el fin de identificar patrones sectoriales y tendencias de los mercados que puedan servir para acotar los ejercicios prácticos y la etapa de formulación de los PGAP.	Ejecución: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales	• Herramienta de sistematización • Bibliografía técnica de referencia			
A2.5. Sensibilizar a las empresas sobre el resultado del diagnóstico.	Supervisión: • Líder del Proyecto Ejecución: • Consultores externos Apoyo: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales	• Resultados individuales por empresa • Material de apoyo (presentación, infografía) • Agenda de sesiones virtuales o presenciales • Estrategia de comunicación	25	79	• Material utilizado para la sensibilización • Registro de sesiones de sensibilización • Evidencia de participación por empresa • Retroalimentación técnica entregada a cada empresa
A2.6. Construir el PGAP con la empresa.	Supervisión: • Líder del Proyecto Ejecución: • Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales	• Resultados del diagnóstico y análisis • Plantilla PGAP validada por SDDE • Asistencia técnica personalizada • Guía metodológica para formulación	27	69	PRODUCTO 10. Un PGAP para cada una de las empresas beneficiarias • Registro de sesiones de construcción • Validación técnica del PGAP por parte del equipo

Principales resultados esperados en la Fase 2

- Formularios DX diligenciados por cada empresa participante.
- Documentos de diagnóstico y análisis de cadena de valor por cada una de las empresas beneficiarias.
- Documento final compilado de los diagnósticos.
- Informe PGAP por empresa.

4.1.3. FASE 3: Transferencia de Conocimiento

Objetivo:

Como se indica en el anexo técnico, en esta fase se realiza la transferencia de conocimiento a las empresas beneficiarias, iniciando con una formación básica para todas las empresas, una especializada para las empresas de acuerdo con los resultados del diagnóstico y la construcción del Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad (PGAP).

Actividades:

Para el desarrollo de esta fase, se tiene previsto implementar un conjunto de actividades específicas que permitirán avanzar de manera estructurada y coherente en el cumplimiento de los objetivos definidos.

- **A3.1. Configurar el LMS para el montaje de la transferencia del conocimiento del fortalecimiento empresarial.**

Esta actividad consiste en preparar y adaptar el entorno digital del Sistema de Gestión del Aprendizaje (LMS) para alojar, organizar y presentar los contenidos formativos relacionados con el proceso de transferencia del conocimiento para el fortalecimiento empresarial. Su propósito es garantizar que las empresas beneficiarias accedan de manera estructurada, clara y trazable a los recursos pedagógicos diseñados para cerrar brechas de conocimiento.

- **A3.2. Diseñar las OVA´s para cargar en la plataforma LMS todos los contenidos y materiales de la transferencia del conocimiento.**

Esta actividad tiene como propósito estructurar y desarrollar los Objetos Virtuales de Aprendizaje (OVA) que servirán como soporte pedagógico para la transferencia del conocimiento en el proceso de fortalecimiento empresarial. Los OVA son recursos digitales interactivos que integran contenidos temáticos, materiales multimedia y actividades formativas, diseñados para facilitar el aprendizaje autónomo, flexible y contextualizado de las empresas beneficiarias.

- **A3.3. Cargar las OVA's al LMS para la transferencia del conocimiento**

Esta actividad consiste en integrar los Objetos Virtuales de Aprendizaje (OVA) previamente diseñados y validados en la plataforma LMS (Sistema de Gestión del Aprendizaje), con el fin de poner a disposición de las empresas beneficiarias los contenidos formativos que hacen parte del proceso de fortalecimiento empresarial para aumentar la productividad en horarios no convencionales.

El propósito de esta actividad es Garantizar que los recursos educativos estén disponibles, organizados y funcionales dentro del entorno digital, permitiendo una experiencia de aprendizaje estructurada, trazable y accesible.

- **A3.4. Ejecutar el curso básico de 5 horas**

Esta actividad corresponde a la implementación del curso básico diseñado para brindar a todas las empresas participantes una base común de conocimientos en el marco del proceso de fortalecimiento empresarial.

Este curso básico tiene una duración total de 5 horas, distribuidas en dos sesiones de 2 horas y 30 minutos cada una cómo se puede apreciar en la Figura 9, bajo la modalidad virtual sincrónica en la plataforma de Zoom, abordando contenidos transversales que aplican independientemente del sector, tamaño o nivel de madurez de cada unidad productiva los cuales se pueden desarrollar en el LMS Moodle.

El propósito de desarrollar este curso básico es brindar a las empresas beneficiarias conocimientos fundamentales que les permitan comprender, aplicar y fortalecer prácticas relacionadas con la productividad, la gestión empresarial y el aprovechamiento de herramientas metodológicas.

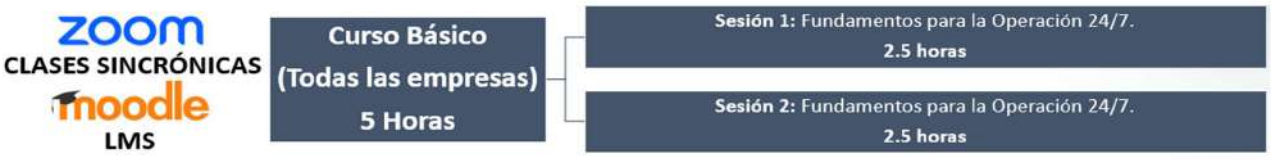


Figura 9. Estructura del curso básico de la transferencia del conocimiento

- **A3.5. Ejecutar el curso de temática especializada o de profundización de 9 horas.**

Esta actividad corresponde a la implementación de un curso avanzado, diseñado para abordar temáticas específicas que responden a las necesidades técnicas y estratégicas de las empresas beneficiarias del programa.

El curso tiene una duración total de **9 horas**, distribuidas en **tres sesiones virtuales sincrónicas de tres horas cada una** cómo se puede ver en la Figura 10, lo que permite una experiencia formativa progresiva, participativa y adaptada al ritmo de aprendizaje de los participantes.

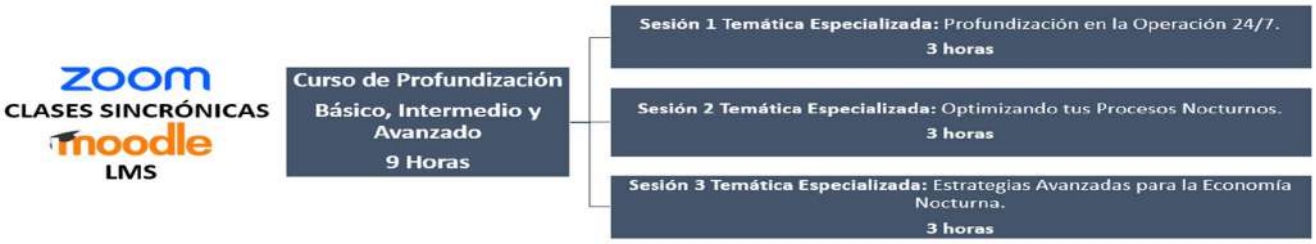


Figura 10. Estructura del curso de profundización de la transferencia del conocimiento

- **A3.6. Hacer seguimiento al trabajo autónomo de 7 horas.**

Esta actividad tiene como propósito monitorear, acompañar y validar el desarrollo del trabajo autónomo realizado por las empresas beneficiarias, correspondiente a una dedicación estimada de **7 horas**, para cumplir con los lineamientos establecidos en los anexos de la SDDE para esta línea temática.

Este trabajo autónomo forma parte del proceso de transferencia del conocimiento como se puede apreciar en la Figura 11 y busca que cada empresa aplique de manera contextualizada los contenidos abordados en el curso básico y en las sesiones de asistencia técnica.



Figura 11. Estructura del trabajo autónomo de la profundización de la transferencia del conocimiento

- **A3.7. Hacer seguimiento al curso básico de 5 hrs y al curso de profundización 9 horas**

Esta actividad tiene como propósito monitorear, documentar y acompañar la participación de las empresas beneficiarias en los dos espacios formativos clave del proceso de fortalecimiento empresarial: el **curso básico de 5 horas** (temas generales) y el **curso de profundización de 9 horas** (temáticas especializadas). El seguimiento permite verificar el cumplimiento, la calidad de la experiencia formativa y la apropiación de los contenidos por parte de los participantes.

- **A3.8. Cargar las evidencias de la transferencia del conocimiento por empresa a la carpeta correspondiente.**

Esta actividad consiste en organizar, clasificar y cargar en el repositorio digital correspondiente todas las evidencias generadas durante el proceso de transferencia del conocimiento, diferenciadas por empresa beneficiaria. Las evidencias pueden incluir formularios diligenciados, pantallazos de participación en cursos, tareas desarrolladas, grabaciones de sesiones, entre otros documentos que demuestren la trazabilidad y el cumplimiento de las actividades formativas.

El cargue debe realizarse siguiendo una nomenclatura previamente definida, garantizando la integridad, accesibilidad y verificación de la información por parte del equipo técnico y los entes de control. Esta

acción permite consolidar el respaldo documental del proceso, facilitando el seguimiento, la validación y la evaluación del impacto del fortalecimiento empresarial.

Actividades Fase 3. Transferencia de conocimiento.

En la tabla se presentan las actividades de la fase 3 con sus respectivos insumos y productos generados, facilitando la trazabilidad y el seguimiento del proceso.

Tabla 4. Actividades fase 3, responsables, insumos y productos por vigencia

Actividad	Responsables	Insumos / recursos	Tiempo de ejecución (en días calendario)		Producto
			2025	2026	
A3.1. Configurar el LMS para el montaje de la transferencia del conocimiento para el fortalecimiento empresarial.	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Apoyo en el diseño de Contenidos y Metodologías aplicadas al proceso y contenido audiovisual y multimedia Apoyo: Corporación Educativa Indoamericana	• Estructura de cursos y módulos • Segmentación por nivel DIME • Roles y permisos definidos • Instalación y parametrización del LMS • Configuración de roles (facilitador, empresa, supervisor) • Integración con Zoom, formularios, certificados • Listado de empresas beneficiarias • Cronograma de sesiones • Manual de navegación para usuarios	6	N/A	• Manual de uso del LMS para participantes, facilitadores y otros roles activos • Plataforma LMS operativa y segmentada • Cursos estructurados por nivel
A3.2. Diseñar las OVA´s para cargar en la plataforma LMS todos los contenidos y materiales de la transferencia del conocimiento.	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Apoyo en el diseño de Contenidos y Metodologías aplicadas al proceso y contenido audiovisual y multimedia Apoyo: • Corporación Educativa Indoamericana	• - Fichas metodológicas por nivel • Guías descargables • Guiones de video (Anexo 1.3) • Diseño instruccional • Recursos multimedia (videos, infografías, simuladores) • Actividades interactivas (SCORM, HTML5) • Banco de preguntas • Cronograma de producción • Validación técnica y pedagógica • Revisión por expertos temáticos	12	N/A	• Anexo 1.1. Ficha Metodológica • Anexo 1.2. Guía Descargable • Anexo 1.3. Guion del Video • OVA por nivel temático • Recursos multimedia validados
A3.3. Cargar las OVA's al LMS para la transferencia del conocimiento	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Apoyo en el diseño de Contenidos y Metodologías aplicadas al proceso y contenido audiovisual y multimedia Apoyo: • Corporación Educativa Indoamericana	• Fichas metodológicas asociadas • Rutas de aprendizaje por nivel • Criterios de evaluación y seguimiento • OVA'S empaquetadas en SCORM o HTML5 • Actividades cargadas (cuestionarios, tareas) • Configuración de retroalimentación automática • Panel de seguimiento y reportes • Registro de participación • Pruebas funcionales en plataforma	11	N/A	• Cursos activos en el LMS • OVA's integradas y funcionales • Reportes de avance y participación por empresa
A3.4. Ejecutar el curso básico de 5 hrs	Supervisión: • Líder del Proyecto • Equipo de apoyo en territorio Ejecución: • Equipo de apoyo en territorio	• Ficha metodológica nivel básico • Guion de video y contenidos temáticos • Plataforma LMS configurada • Listado de empresas beneficiarias • Materiales didácticos descargables	40	85	• Registro de asistencia por empresa • Evidencia de participación (pantallazos, formularios, tareas) • Reporte de ejecución por grupo
A3.5. Ejecutar el curso de temática especializada o de profundización de 9 hrs.	Supervisión: • Líder del Proyecto • Equipo de apoyo en territorio Ejecución: • Equipo de apoyo en territorio	• Ficha metodológica nivel avanzado • Contenidos temáticos especializados • Recursos multimedia (videos, infografías) • Actividades interactivas en LMS Cronograma de sesiones	40	85	• Récord de ejecución de las actividades de trabajo autónomo en el LMS • Registro de participación por empresa • Evidencias de actividades desarrolladas • Informe de ejecución temática especializada
A3.6. Hacer seguimiento al trabajo autónomo de 7 hrs.	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Equipo de apoyo en territorio	• Guías descargables por nivel • Instrumentos de seguimiento (formularios, rúbricas) • Panel de trazabilidad en LMS • Cronograma de entregas	35	79	• Informe de avance por empresa • Registro de cumplimiento de actividades autónomas • Retroalimentación técnica individual
A3.7. Hacer seguimiento al curso básico de 5 hrs y al curso de profundización 9 hrs	Supervisión: • Líder del Proyecto Ejecución: • Equipo de apoyo en territorio • Consultores externos	• Consolidado de asistencia y participación • Instrumentos de evaluación • Panel de seguimiento LMS • Criterios de validación por nivel	35	79	• Récord de ejecución de las actividades de trabajo sincrónico en el LMS • Informe comparativo de participación • Alertas de deserción o bajo cumplimiento • Recomendaciones para refuerzo o asistencia técnica

A3.8. Cargar las evidencias de la transferencia del conocimiento por empresa a la carpeta correspondiente.	Supervisión: • Líder del Proyecto Ejecución: • Apoyo en el diseño de Contenidos y Metodologías aplicadas al proceso y contenido audiovisual y multimedia	• Evidencias digitales (formularios, tareas, pantallazos) • Carpeta estructurada por empresa • Nomenclatura definida para archivos • Acceso a repositorio compartido	30	74	• Listas de asistencia. • Actividades evaluativas de apropiación. • Resumen de la información y participación de las empresas. • Carpeta digital por empresa con evidencias completas • Registro de cargue por fecha y tipo de actividad • Validación documental por parte del equipo técnico
A3.9. Compilar la información que muestre el desarrollo de la sensibilización, construcción PGAP y la transferencia del conocimiento.	Supervisión: • Líder del Proyecto Ejecución: • Apoyo en el diseño de Contenidos y Metodologías aplicadas al proceso y contenido audiovisual y multimedia	• Informes parciales por actividad • Matriz de trazabilidad por empresa • Registro de sesiones y asistencia técnica • PGAP por empresa	11	78	PRODUCTO 9. documento que evidencie la transferencia de conocimiento • Informe consolidado por empresa

Principales resultados esperados en la Fase 3

- Manual de uso del LMS para participantes, facilitadores y otros roles activos
- Fichas Metodológicas
- Guías Descargables
- Guiones de los Videos
- Evidencia de la transferencia de conocimiento por empresa

Para la vigencia de 2026 no aplican las actividades A3.1, A3.2 y A3.3 ni los productos de estas actividades, ya que han sido desarrollados al iniciar la vigencia de 2025, se podrían generar ajustes a las metodologías pero los diseños ya han sido elaborados.

En caso de que se identifiquen nuevas necesidades de formación en el diagnóstico empresarial para aumentar la productividad en horarios no convencionales se volverían a ejecutar las actividades relacionadas con transferencia de conocimiento y asistencia técnica debido a que la malla del fortalecimiento podría cambiar.

4.1.4. FASE 4: Fortalecimiento Plus y segunda medición del Índice de Productividad (IP2)

- **A4.1. Realizar la visita de asistencia técnica presencial de 1.5 horas y hacer la revisión y ajustes al PGAP**

Esta actividad corresponde a la realización de una visita técnica presencial, con una duración de una hora y treinta minutos, dirigida a cada empresa beneficiaria en el marco del proceso de fortalecimiento empresarial. Su propósito es brindar un espacio de acompañamiento directo, personalizado y contextualizado, que permita validar los avances alcanzados, resolver inquietudes específicas y orientar la implementación efectiva de las acciones de mejora. Durante esta interacción técnica y estratégica, se busca facilitar la aplicación práctica de los contenidos abordados en los cursos, promover el uso pertinente de las herramientas metodológicas y contribuir al fortalecimiento de las capacidades organizacionales de cada empresa.

Como parte de esta misma actividad, se realiza la revisión y ajuste del PGAP, con el objetivo de definir la acción que será implementada para garantizar el cumplimiento de los compromisos contractuales, así como establecer la ruta metodológica que orientará el proceso de asistencia técnica.

En caso de que no se logre completar la totalidad de los objetivos previstos dentro del tiempo asignado, se documentarán los avances alcanzados y se establecerán mecanismos complementarios de

seguimiento en las asistencias técnicas virtuales que permitan cerrar los pendientes críticos y asegurar la continuidad del proceso de fortalecimiento.

- **A4.2. Realizar la asistencia técnica virtual de 3 a 4 sesiones de 10.5 horas totales.**

Esta actividad corresponde al desarrollo de un proceso de asistencia técnica virtual, distribuido en **tres a cuatro sesiones sincrónicas**, con una duración total de **10.5 horas** por empresa beneficiaria. Su propósito es brindar un acompañamiento especializado, personalizado y progresivo, que permita orientar la aplicación práctica de los contenidos abordados en los cursos, resolver dudas específicas y fortalecer la capacidad de implementación de acciones de mejora.

Dentro de la asistencia técnica virtual se realizará la validación de la implementación de la acción propuesta a las empresas, teniendo en cuenta que esta implementación debe realizarse al menos 55 empresas participantes en 2025 y 60 empresas participantes en 2026. Se elegirán las acciones que puedan verificarse de manera remota su implementación.

- **A4.3. Hacer seguimiento al trabajo autónomo de 6 horas.**

Esta actividad corresponde al monitoreo y acompañamiento del trabajo autónomo realizado por las empresas beneficiarias, con una dedicación estimada de **6 horas**.

Este espacio de trabajo independiente forma parte del proceso de fortalecimiento empresarial y tiene como propósito que cada empresa consolide los aprendizajes adquiridos en los cursos y sesiones de asistencia técnica, aplicándolos de manera contextualizada en su entorno operativo.

- **A4.4. Hacer seguimiento a la asistencia técnica presencial y asistencia técnica virtual**

Esta actividad corresponde al monitoreo, documentación y análisis del proceso de asistencia técnica brindado a las empresas beneficiarias, tanto en modalidad **presencial** como **virtual sincrónica**.

Su propósito es garantizar la calidad, pertinencia y trazabilidad del acompañamiento técnico, asegurando que las orientaciones entregadas se traduzcan en avances concretos dentro del proceso de fortalecimiento empresarial.

- **A4.5. Hacer seguimiento a la implementación al menos 1 de las acciones planteadas en el PGAP.**

Esta actividad corresponde a la ejecución práctica de **mínimo una acción de mejora** definida en el Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad (PGAP), formulado para cada empresa beneficiaria en el marco del proceso de fortalecimiento empresarial en la fase 2 de diagnóstico y análisis de la cadena de valor.

Su propósito es traducir el conocimiento adquirido en los espacios formativos y de asistencia técnica en una intervención concreta que genere impacto medible en la productividad de la empresa y se pueda ver reflejado en la segunda medición del índice de productividad.

- **A4.6. Cargar las evidencias de la asistencia técnica por empresa**

Esta actividad consiste en organizar, sistematizar y cargar en la plataforma designada todas las evidencias generadas durante el proceso de asistencia técnica, tanto en su modalidad presencial como virtual, para cada una de las empresas beneficiarias del proyecto.

Su propósito es garantizar la trazabilidad del acompañamiento brindado, facilitar la verificación de cumplimiento y disponer de insumos clave para la evaluación, seguimiento y mejora del proceso de fortalecimiento empresarial.

- **A4.7. Hacer la segunda medición del índice de productividad**

Esta actividad corresponde a la aplicación de la **segunda medición del Índice de Productividad (IP)** en cada empresa beneficiaria, como parte del proceso de seguimiento y evaluación del fortalecimiento empresarial. Su propósito es comparar los resultados obtenidos frente a la medición inicial, identificar avances concretos y generar insumos objetivos para valorar el impacto de las acciones implementadas.

- **A4.8. Hacer el informe final**

Esta actividad corresponde a la elaboración del informe final del proceso de fortalecimiento empresarial, consolidando los resultados, aprendizajes, avances y retos identificados a lo largo de la intervención.

El informe constituye un insumo clave para la evaluación del impacto del proyecto, la rendición de cuentas y la toma de decisiones futuras, tanto para las entidades ejecutoras como para las empresas beneficiarias.

4.1.5. Actividades Fase 4. Fortalecimiento Plus y segunda medición del Índice de Productividad (IP2)

En la tabla se presentan las actividades de la fase 3 con sus respectivos insumos y productos generados, facilitando la trazabilidad y el seguimiento del proceso

Tabla 5. Actividades fase 4, responsables, insumos y productos por vigencia

Actividad	Responsables	Insumos / recursos	Tiempo de ejecución (en días calendario)		Producto
			2025	2026	
A4.1. Realizar la visita de asistencia técnica presencial de 1.5 horas y hacer la revisión y ajustes al PGAP	Supervisión: • Líder del Proyecto • Equipo de apoyo en territorio Ejecución: • Consultor externo	• Agenda de visita • PGAP por empresa • Ficha técnica de asistencia • Registro de empresa beneficiaria	32	87	• Registro de visita presencial • Evidencia fotográfica o documental • Informe breve de hallazgos y recomendaciones
A4.2. Realizar la asistencia técnica virtual de 3 a 4 sesiones de 10.5 hrs totales.	Supervisión: • Líder del Proyecto • Equipo de apoyo en territorio Ejecución: • Consultor externo Apoyo:	• Cronograma de sesiones • PGAP por empresa • Plataforma virtual Zoom • Guía metodológica de asistencia técnica	35	87	• Registro de sesiones virtuales por empresa • Evidencia de participación (grabaciones, formularios) • Informe técnico por empresa
A4.3. Hacer seguimiento al trabajo autónomo de 6 hrs.	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: Equipo de apoyo en territorio	• - Guías de trabajo autónomo - Instrumentos de seguimiento - Panel de trazabilidad por empresa	35	87	• Informe de avance por empresa • Registro de cumplimiento de actividades • Retroalimentación técnica
A4.4. Hacer seguimiento a la asistencia técnica presencial y	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución: • Equipo de apoyo en territorio	• - Consolidado de registros de asistencia - Instrumentos de evaluación - Panel de seguimiento LMS	31	83	• Informe comparativo por empresa • Alertas de bajo cumplimiento o refuerzo • Recomendaciones para cierre técnico

asistencia técnica virtual					
A4.5. Hacer seguimiento a la implementación al menos 1 de las acciones planteadas en el PGAP.	Supervisión: • Líder del Proyecto Equipo de apoyo en territorio Ejecución: • Empresas beneficiarias	• PGAP validado - Recursos técnicos y operativos definidos - Acompañamiento del equipo técnico	31	83	• Evidencia de implementación (documental, operativa) • Registro de resultados iniciales • Validación técnica de cumplimiento
A4.6. Cargar las evidencias de la asistencia técnica por empresa	Supervisión: • Líder de Proyecto • Equipo de apoyo en territorio Ejecución: • Consultor externo Apoyo • Equipo de apoyo en territorio	• Evidencias digitales (actas, formularios, pantallazos) • Carpeta estructurada por empresa • Nomenclatura definida • Acceso a repositorio compartido	7	88	PRODUCTO 11.B Documento que evidencia la Asistencia Técnica • Carpeta digital por empresa con evidencias completas • Registro de cargue por fecha y tipo de actividad • Validación documental por parte del equipo técnico
A4.7. Hacer la segunda medición del índice de productividad	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución:	• - Instrumento de medición IP2 (entregado por SDDE) • Base de datos IP1 • Hoja de cálculo y método de verificación	11	88	PRODUCTO 11.A Base de datos 2a Medición Índice de Productividad • Comparativo IP1 vs IP2 • Informe de variación del índice de productividad
A4.8. Hacer el informe final	Supervisión: Líder del Proyecto Ejecución:	• Consolidado de PGAP, asistencia técnica, IP2 • Matriz de trazabilidad por empresa • Lineamientos de SDDE para cierre	7	11	PRODUCTO 12. Matriz de consolidación de información por empresa • Informe final de resultados del fortalecimiento

Principales resultados esperados en la Fase 4

- Revisión, ajustes y selección de la acción a implementar del PGAP
- Documento que evidencia la Asistencia Técnica
- Base de datos 2a Medición Índice de Productividad
- Matriz de consolidación de información por empresa
- Informe final

4.2. Seguimiento al plan de trabajo y ejecución del plan de trabajo

Con el propósito de asegurar una ejecución coherente, coordinada y técnicamente sólida del plan de trabajo, se establecerán reuniones de mesas de trabajo semanales y virtuales con los supervisores de la SDDE, las cuales se llevarán a cabo los martes a las 2:00 pm. También se llevarán a cabo comités técnicos los cuales se encuentran por definir la periodicidad.

Estas reuniones serán programadas de manera concertada entre el líder del proyecto y la supervisión del contrato o a quien este último delegue para su apoyo. Según la naturaleza de los temas a tratar, podrán integrarse otros actores o entidades clave que se consideren pertinentes para el desarrollo de cada sesión.

Estos espacios permitirán validar avances, resolver inquietudes operativas y técnicas, atender novedades, y realizar ajustes oportunos al cronograma o a las estrategias de implementación, garantizando así el cumplimiento de los objetivos propuestos.

5. Cronograma general

5.1. Cronograma vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 1 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 12 con color verde para diferenciarlo de las etapas 2, 3 y 4.

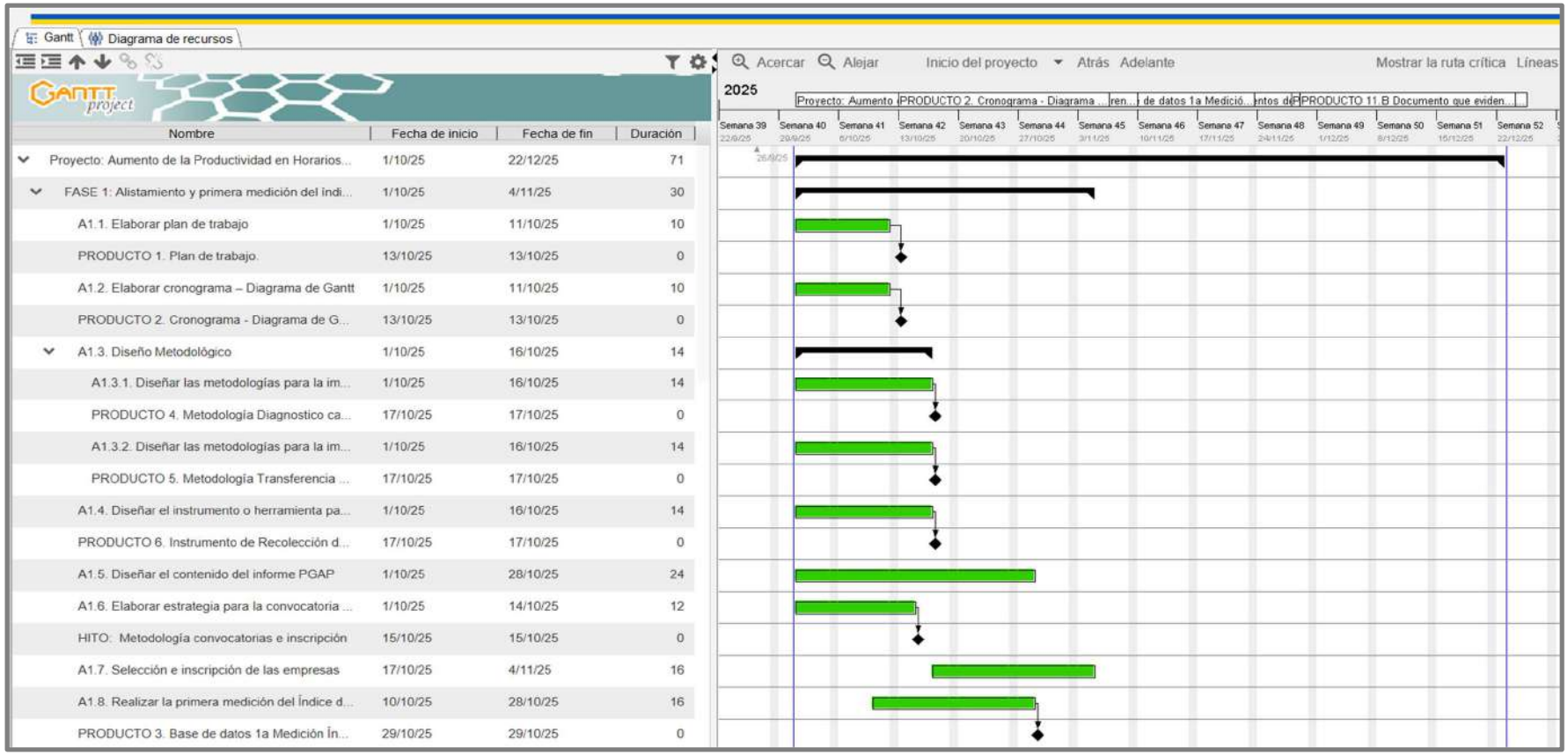


Figura 12. Cronograma de actividades fase 1 vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 2 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 16 con color amarillo para diferenciarlo de las etapas 1, 3 y 4.

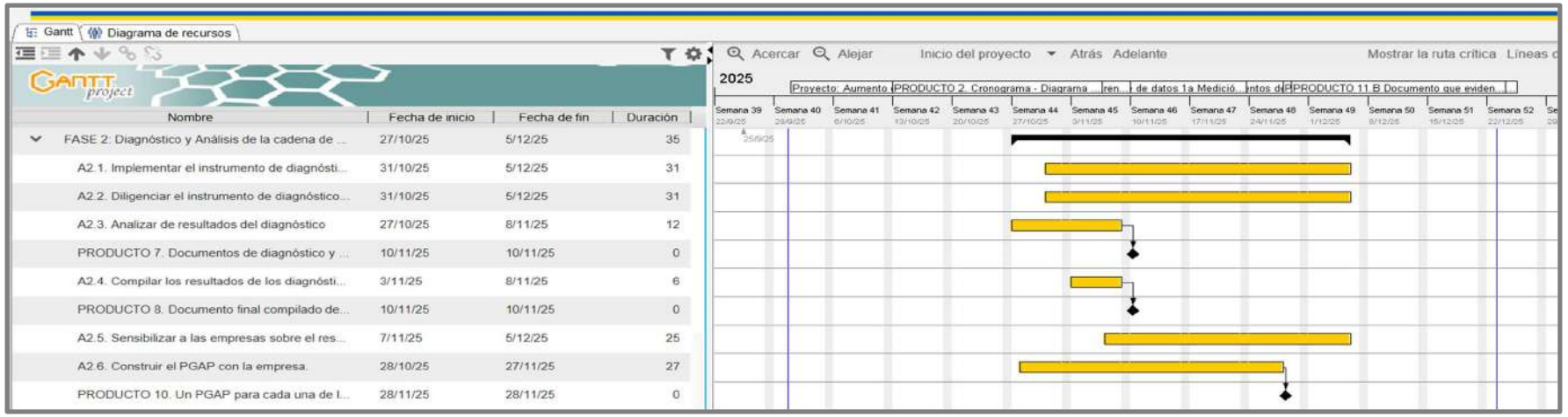


Figura 13. Cronograma de actividades fase 2 vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 3 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 14 con color azul para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 4.

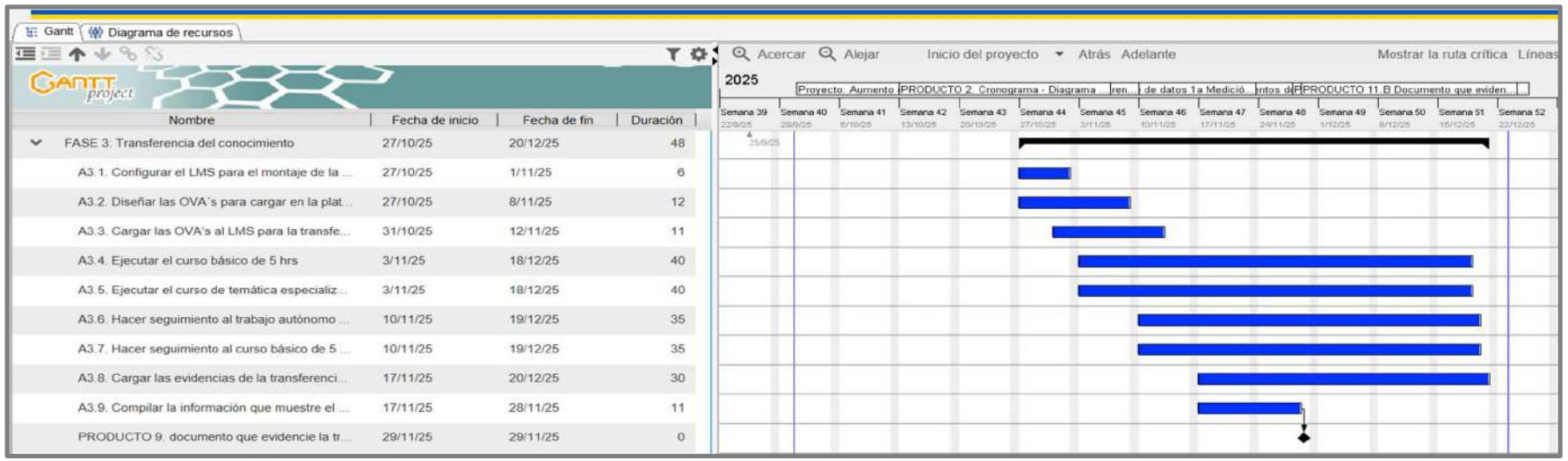


Figura 14. Cronograma de actividades fase 4 vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 4 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 15 con color rojo para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 3.

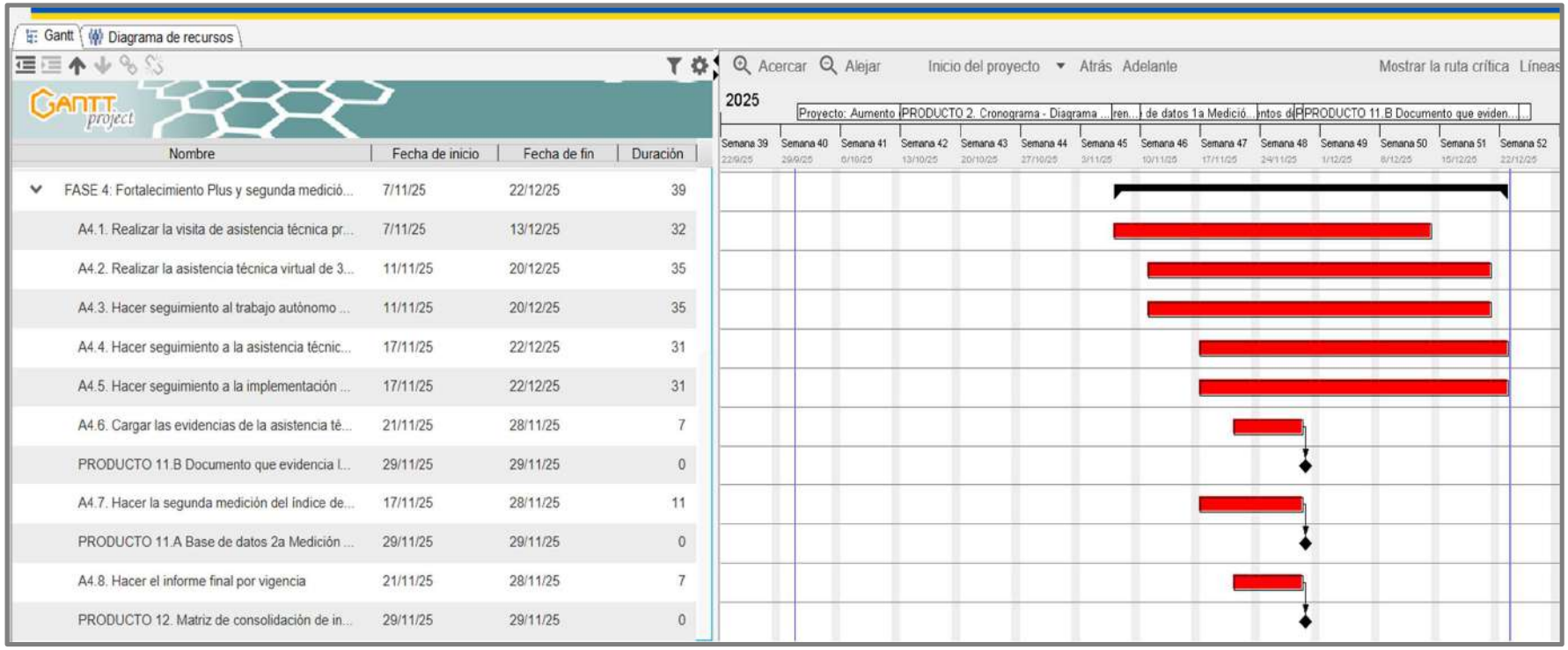


Figura 15. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 2025

5.2. Cronograma vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 1 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2026 se puede apreciar en la Figura 16 con color verde para diferenciarlo de las etapas 2, 3 y 4.

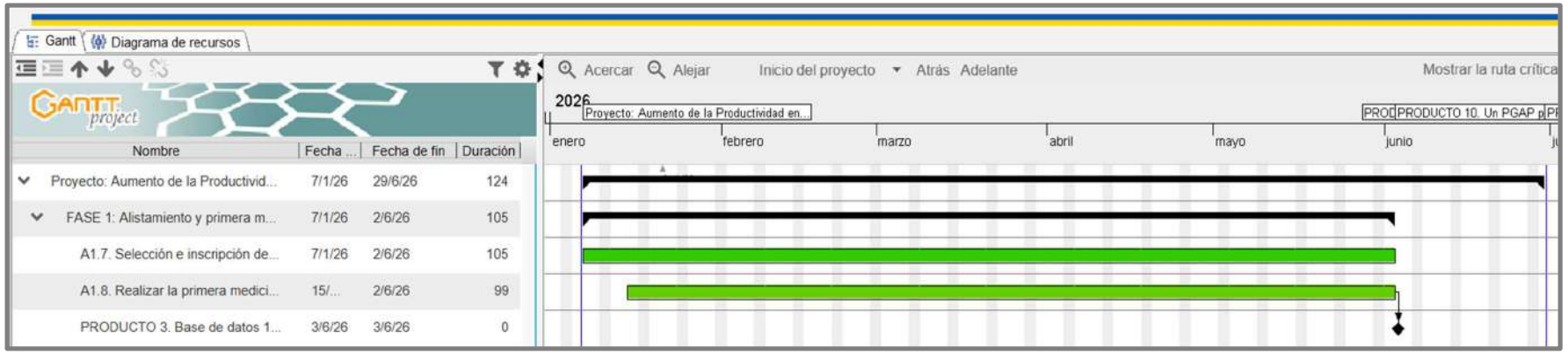


Figura 16. Cronograma de actividades fase 1 vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 2 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2026 se puede apreciar en la Figura 17 con color amarillo para diferenciarlo de las etapas 1, 3 y 4.

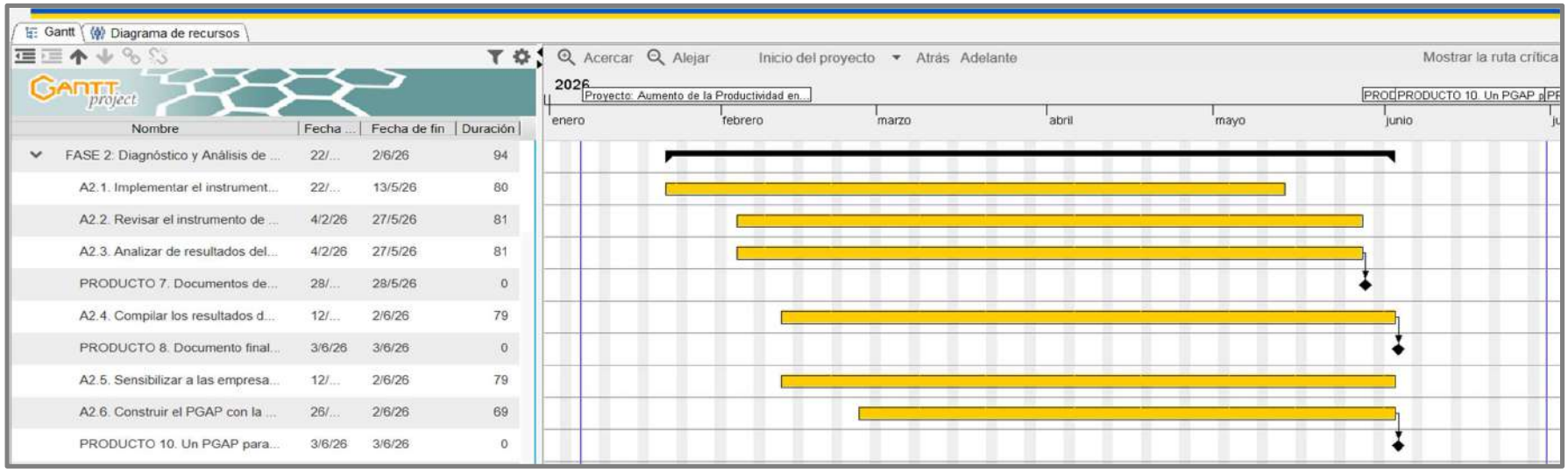


Figura 17. Cronograma de actividades fase 2 vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 3 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2026 se puede apreciar en la Figura 18 con color azul para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 4

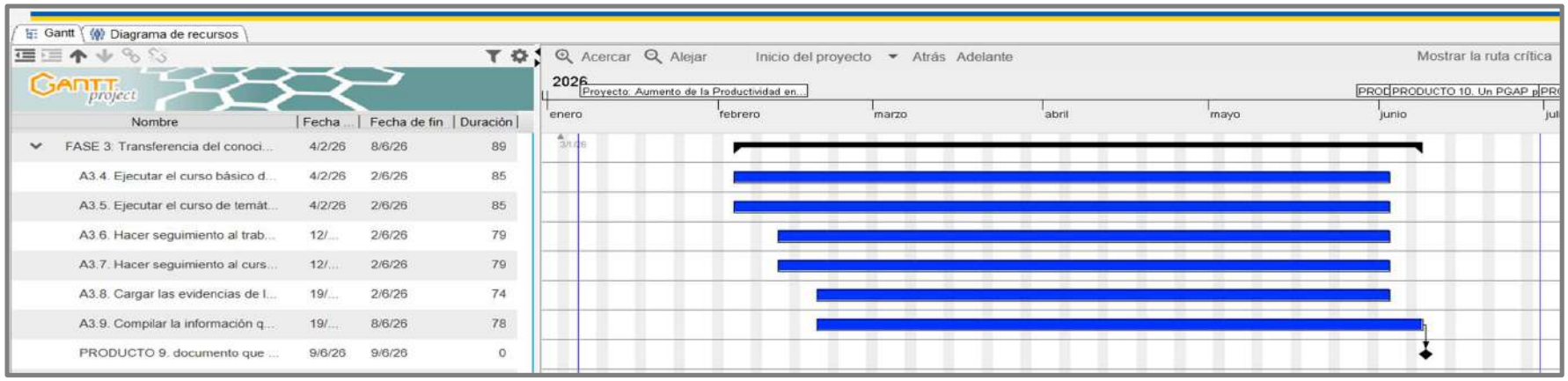


Figura 18. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 4 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la con color rojo para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 3.

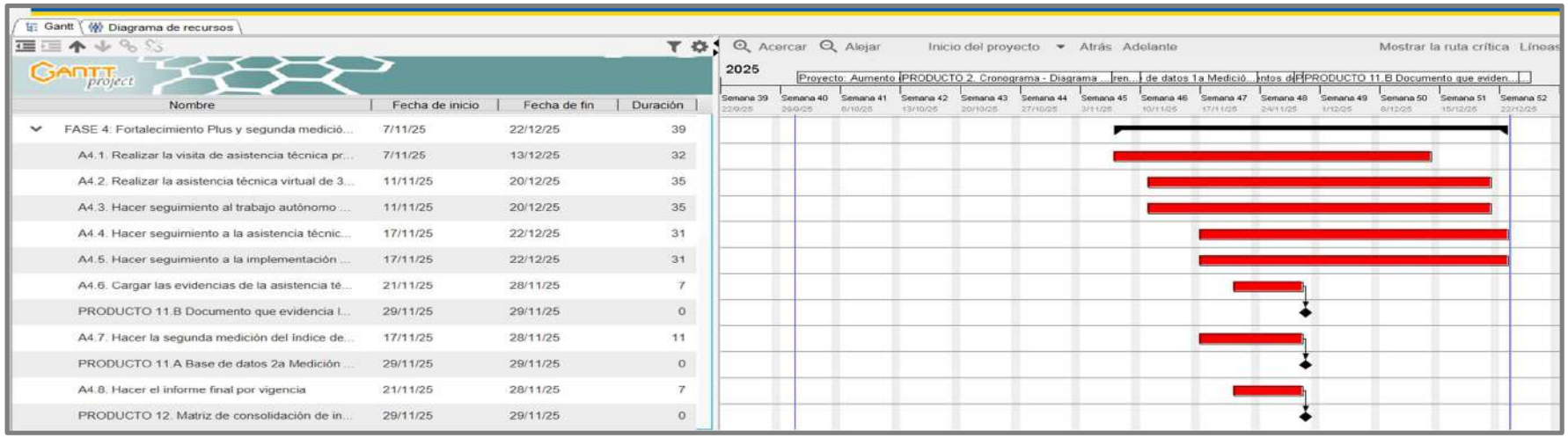


Figura 19. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 202

6. Recursos

6.1. Recursos humanos - equipo mínimo

Durante la ejecución del contrato, se asegura el cumplimiento de lo establecido en el Anexo Técnico respecto a la conformación del equipo mínimo requerido. Para ello, el contratista ha conformado un equipo multidisciplinario que reúne los perfiles profesionales, competencias técnicas y experiencia funcional necesarias para llevar a cabo, de manera rigurosa y efectiva, el ciclo de fortalecimiento empresarial en la línea temática de “Productividad en Horarios No Convencionales”.

6.1.1. Roles

Este equipo ha sido estructurado para garantizar una intervención integral, pertinente y alineada con los objetivos del programa, respondiendo a las necesidades específicas de las empresas beneficiarias. Su conformación obedece no solo a criterios técnicos y contractuales, sino también a una comprensión profunda de los retos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas de alto impacto en contextos de operación no convencional. Cada perfil ha sido seleccionado cuidadosamente para aportar experiencia, conocimiento sectorial y capacidades metodológicas que permitan acompañar de manera cercana, flexible y efectiva a las organizaciones participantes.

La información relacionada con los ocupantes del equipo mínimo requerido para la operatividad del contrato se puede apreciar en la Figura 20.

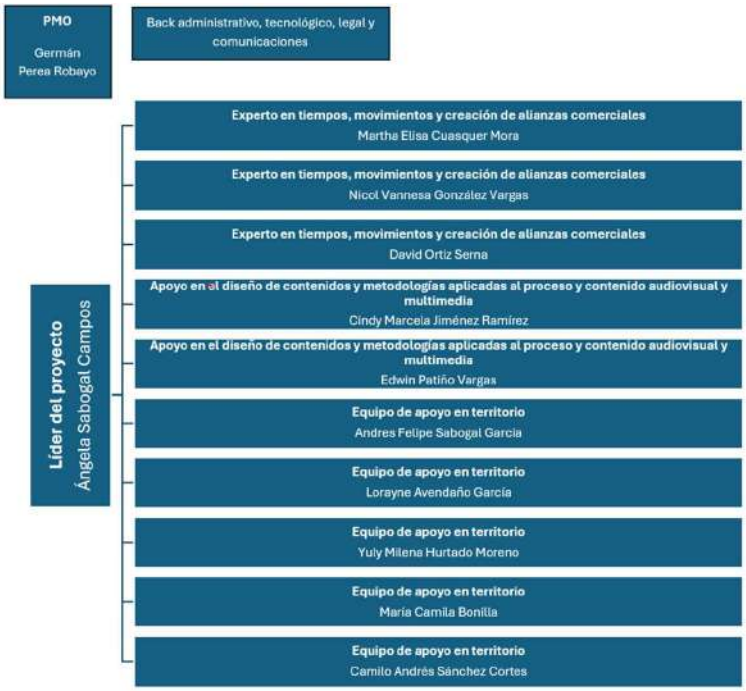


Figura 20. Equipo mínimo requerido para la operatividad del contrato

En la Tabla 6 se muestra el rol y la responsabilidad clave del personal mínimo que requiere el fortalecimiento empresarial para el aumento de la productividad de las empresas en horarios no convencionales.

Tabla 6. Rol y responsabilidades clave del equipo mínimo

Rol	Responsabilidad clave
Líder del Proyecto	Responsable de direccionar la planeación, implementación y seguimiento integral del contrato, velando por el cumplimiento de los productos, cronogramas y requerimientos técnicos y legales establecidos por la SDDE. Asimismo, lidera la coordinación del equipo técnico, metodológico y territorial, garantizando la adecuada gestión documental y la entrega oportuna de informes. Es el enlace directo entre el consorcio y la supervisión del contrato por parte de la SDDE.
Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales	Responsable de diseñar contenidos pedagógicos prácticos y contextualizados al entorno empresarial, enfocados en fortalecer las capacidades de análisis, visualización e interpretación de datos para la toma de decisiones estratégicas. Asimismo, brindará acompañamiento técnico durante las sesiones y apoyará el seguimiento a los avances del programa, contribuyendo al logro de los objetivos establecidos.
Profesional en el diseño de Contenidos y Metodologías aplicadas al proceso y contenido audiovisual y multimedia	Responsabilidades de diseñar, estructurar y adaptar contenidos metodológicos alineados con los objetivos del programa de fortalecimiento empresarial, garantizando su claridad, aplicabilidad y coherencia técnica para la transferencia de conocimientos. También, deberá aportar insumos técnicos que sirvan para la implementación del proceso de fortalecimiento.
Equipo de apoyo territorial	Responsables de acompañar la implementación del programa en territorio, actuando como enlace entre las empresas beneficiarias y el equipo técnico del operador. Coordinará actividades locales, apoyará la ejecución de los procesos formativos, brindará asistencia técnica básica, recolectará información, y fomentará la participación y sostenida de los empresarios.

6.1.2. Responsabilidades

Las responsabilidades que tiene cada uno de los roles para el desarrollo del fortalecimiento empresarial se pueden apreciar en la Tabla 7.

Tabla 7. Roles y responsabilidades específicas del personal mínimo.

Rol	Responsabilidades
Líder de proyecto **Ocupante del cargo: 1**	1. Direccionar la planeación, implementación y seguimiento integral del contrato. 2. Velar por el cumplimiento de los productos, cronogramas y requerimientos técnicos establecidos por la SDDE. 3. Coordinar el equipo técnico, metodológico y territorial asignado al proyecto, garantizando la articulación efectiva entre los diferentes componentes y actores del proyecto. 4. Garantizar la adecuada gestión documental de todas las fases del ciclo de fortalecimiento, asegurando la organización, registro, archivo y trazabilidad de la información técnica generada durante la ejecución. 5. Revisar, validar y consolidar los informes técnicos y de resultados, garantizando su coherencia, calidad y entrega oportuna. 6. Actuar como enlace directo ante la supervisión del contrato por parte de la SDDE, , atendiendo los requerimientos, observaciones y convocatorias a reuniones técnicas o de seguimiento. 7. Participar en reuniones de coordinación, talleres, comités técnicos y espacios de socialización convocados por la SDDE o por las entidades aliadas del proyecto. 8. Liderar la ejecución de las diferentes fases y actividades del proyecto de fortalecimiento empresarial en la línea de Horarios no Convencionales, desde la etapa de planeación, convocatoria y selección de las empresas, aplicación de instrumentos de diagnóstico y levantamiento de información, sensibilización y generación de planes de gestión, transferencia de conocimiento, asistencia técnica y mediciones de productividad. 9. Proponer ajustes o mejoras metodológicas, técnicas o de gestión que contribuyan a la eficiencia y efectividad del desarrollo del contrato. 10. Mantener comunicación permanente con los equipos de trabajo, aliados institucionales y partes interesadas, facilitando la articulación interinstitucional y territorial. 11. Identificar riesgos, dificultades u oportunidades que puedan afectar el cumplimiento del contrato y proponer al consorcio las acciones correctivas o preventivas a que haya lugar. 12. Apoyar la visibilidad y divulgación de resultados, cuando así lo determine la SDDE o los aliados del proyecto, mediante la participación en eventos, presentaciones o espacios de difusión.
Experto en Tiempos, Movimientos y creación de alianzas comerciales. **Ocupante del cargo: 3**	1. Diseñar contenidos pedagógicos prácticos y contextualizados al entorno empresarial, enfocados en fortalecer las capacidades de implementación para aumentar la productividad en horarios no convencionales y para la optimización actividades rutinarias en las empresas. 2. Brindar acompañamiento técnico durante las sesiones de transferencia de conocimiento a las empresas. 3. Apoyar en el seguimiento técnico a las actividades de transferencia de conocimiento y asistencia técnica a las empresas. 4. Implementar las sesiones de transferencia de conocimiento en las temáticas, horarios y modalidades acordadas con el equipo del proyecto 5. Apoyar aplicación de instrumentos de diagnóstico técnico a empresas 6. Apoyar en la definición y estructuración del PGAP para cada empresa 7. Acompañar, monitorear y reportar el trabajo autónomo realizado por las empresas 8. Realizar el levantamiento y consolidación de evidencias del proceso de transferencia de conocimiento a las empresas en las sesiones implementadas (listas de asistencia, registro fotográfico de las sesiones, medición de tiempo de conexión por empresa, soporte del desarrollo de las actividades, evaluaciones, etc.) 9. Acompañar las sesiones de asistencia técnica especializada a las empresas 10. Proponer y aplicar los instrumentos de evaluación de la apropiación de conocimiento de los participantes 11. Apoyar la sensibilización sobre la cadena de valor y el correspondiente diagnóstico a las empresas 12. Apoyar la medición del Índice de Productividad de las empresas (IP1 e IP2)

Profesional en el diseño de Contenidos y Metodologías aplicadas al proceso y contenido audiovisual y multimedia **Ocupante del cargo: 2**	1. Crear guiones para videos explicativos y cápsulas temáticas. 2. Configurar y administrar los cursos virtuales en la plataforma Moodle. 3. Subir, organizar y actualizar los recursos digitales en el LMS. 4. Adaptar los contenidos para sesiones asincrónicas y sincrónicas. 5. Validar la coherencia pedagógica y técnica de los materiales. 6. Apoyar la trazabilidad de participación y avance en Moodle. 7. Documentar los entregables digitales por empresa y por fase. 8. Realizar el archivo del diseño instruccional y pedagógico de acuerdo con los lineamientos del profesor generador del contenido 9. Ajustar las presentaciones con diseño gráfico wow 10. Preparar los materiales de apoyo para que estén disponibles en el LMS 11. Montar el formulario de la autoevaluación 12. Hacer o adaptación de la OVa para personas con limitaciones visuales 13. Compilar la OVA en archivo para subir al LMS en estándar SCORM 14. Grabación de la sesión de clase y edición de la misma para que sirva de recurso de aprendizaje
Equipo de apoyo territorial **Ocupante del cargo: 2**	1. Supervisar la ejecución técnica de las fases del ciclo de fortalecimiento empresarial. 2. Acompañar a los profesionales expertos en la implementación de asistencia técnica, sensibilización y estructuración del PGAP. 3. Apoyar al equipo de convocatorias en el relacionamiento con las empresas para iniciar su participación en el fortalecimiento empresarial. 4. Validar la correcta aplicación de los instrumentos de diagnóstico y medición. 5. Monitorear el cumplimiento de horas de transferencia de conocimiento y asistencia técnica por empresa. 6. Consolidar observaciones técnicas sobre el desempeño de los expertos y el avance de las empresas. 7. Apoyar la articulación entre el equipo técnico y el Líder del Proyecto. 8. Participar en sesiones de seguimiento, comités técnicos y espacios de retroalimentación. 9. Garantizar la trazabilidad de los procesos de fortalecimiento y la documentación de evidencias. 10. Identificar alertas tempranas y proponer ajustes metodológicos para mejorar la implementación.
Equipo de apoyo territorial **Ocupante del cargo: 1**	1. Apoyar en el seguimiento del plan de trabajo y cronograma del proyecto. 2. Asistir en la consolidación de entregables por fase y vigencia. 3. Coordinar la logística de sesiones técnicas, comités y espacios de trabajo. 4. Apoyar la gestión documental y trazabilidad de productos. 5. Monitorear el cumplimiento de actividades por perfil técnico. 6. Apoyar la articulación entre el equipo técnico, metodológico y territorial. 7. Preparar insumos para informes parciales y finales. 8. Apoyar la estrategia de comunicación con empresas beneficiarias. 9. Realizar seguimiento operativo a convocatorias y reemplazos por deserción. 10. Apoyar la interlocución con la supervisión del contrato cuando sea delegado. 11. Realizar las actas de reunión de los comités técnicos, mesas de trabajo y cualquier otra reunión que se lleve a cabo principalmente con la SDDE.
Equipo de apoyo territorial **Ocupante del cargo: 2**	1. Coordinar la convocatoria de empresas beneficiarias según criterios definidos por la SDDE. 2. Gestionar la inscripción, validación y segmentación de empresas por nivel de madurez. 3. Apoyar la articulación entre el equipo técnico y a las empresas beneficiarias. 4. Coordinar la logística de sesiones presenciales, virtuales e híbridas para convocar a las empresas a participar en el proyecto. 5. Supervisar la asistencia y participación de las empresas en cada fase. 6. Apoyar el reemplazo de empresas en caso de deserción, garantizando la continuidad del proceso. 7. Consolidar bases de datos actualizadas con trazabilidad por empresa. 8. Apoyar la entrega de materiales logísticos que se puedan generar para la participación de las empresas en el proyecto.

6.2. Recursos técnicos

Los recursos técnicos utilizados para desarrollar el fortalecimiento empresarial para aumentar la productividad en horarios no convencionales se pueden observar en la Tabla 8.

Tabla 8. Recursos tecnológicos

Tipo de Recurso	Descripción
LMS – Moodle	Moodle es un sistema de gestión del aprendizaje (LMS, por sus siglas en inglés) de código abierto ampliamente utilizado en entornos educativos y de formación. Permite diseñar, administrar y distribuir contenidos de manera virtual, integrando herramientas para la evaluación, seguimiento del progreso, interacción entre participantes y retroalimentación. Su estructura modular facilita la creación de cursos personalizados, adaptables a distintos niveles de complejidad y modalidades (sincrónica, asincrónica o híbrida)
Plataforma Zoom	Zoom es una plataforma de comunicación digital que permite realizar reuniones virtuales, videoconferencias, seminarios web y sesiones colaborativas en tiempo real. Su interfaz intuitiva y sus funciones integradas —como compartir pantalla, grabar sesiones, crear salas de trabajo y utilizar chat simultáneo convirtiéndola en una herramienta versátil para entornos educativos, empresariales y de fortalecimiento técnico. En el contexto del programa “Productividad en Horarios No Convencionales”, Zoom facilita la implementación de espacios sincrónicos, híbridos y personalizados, promoviendo la interacción efectiva entre facilitadores y empresas beneficiarias.
Micrositio	Página web o conjunto de páginas que se desarrollan de forma independiente o complementaria a un sitio web principal, con el propósito de abordar un tema específico, una campaña, un proyecto o un producto determinado. Su diseño suele ser más enfocado, con navegación simplificada y contenidos dirigidos a una audiencia concreta.

7. Seguimiento y medición

7.1. Propósito del seguimiento y la medición

El seguimiento y medición del proyecto busca asegurar el cumplimiento técnico, financiero y de calidad para la implementación del fortalecimiento empresarial, mediante un sistema estructurado de revisión continua de los avances frente a las metas definidas en el Anexo Técnico No. 1.

El proceso permitirá detectar de manera oportuna desviaciones, riesgos y cuellos de botella, para implementar acciones preventivas o correctivas que aseguren la ejecución exitosa del programa Bogotá Productiva e Innovadora – Línea Productividad en Horarios No Convencionales.

7.2. Alcance del seguimiento y la medición

El seguimiento y la medición abarcarán los siguientes componentes del proyecto:

- Avance técnico y cumplimiento de productos.
- Ejecución del cronograma y gestión de tiempos.
- Cumplimiento de los criterios de calidad definidos por la SDDE.
- Participación y satisfacción de las empresas beneficiarias.
- Cumplimiento de metas por vigencia y cohorte (2025 y 2026).
- Gestión de riesgos operativos y de resultados.

7.3. Frecuencia y niveles del seguimiento y la medición

La frecuencia y los niveles del seguimiento y la medición determinados para el proyecto se pueden apreciar en la Tabla 9.

Tabla 9. Frecuencia y niveles del seguimiento y medición al fortalecimiento.

Nivel de seguimiento	Frecuencia	Responsable	Actividades
Seguimiento operativo interno (Consorcio)	Semanal	Líder de línea de Horarios No Convencionales HNC y equipo del Consorcio	Reunión de seguimiento al cumplimiento de actividades semanales frente al Gantt.
Seguimiento técnico con SDDE	Quincenal	Líder de proyecto - SDDE	Reunión de avance con la supervisión del contrato, revisión de entregables parciales, cronograma, verificación de cumplimiento técnico y revisión de alertas o riesgos.
Seguimiento de gestión y resultados	Mensual	Comité Técnico	Revisión consolidada de avances físicos, financieros y de calidad; presentación de indicadores y toma de decisiones. Evaluación del cumplimiento de metas, revisión de lecciones aprendidas, ajuste de cronograma y definición de estrategias.

7.4. Metodología de seguimiento y medición

El seguimiento y la medición se desarrollará mediante un ciclo continuo de observación, análisis, reporte y mejora, articulado en cinco pasos:

7.4.1. Planificación del monitoreo

- Elaboración del Plan de Monitoreo y Control al inicio del contrato, detallando qué variables serán revisadas, su periodicidad y responsables.

- Definición de indicadores de control (avance físico, cumplimiento de entregables, nivel de satisfacción, tiempo de respuesta).
- Validación del plan en el primer Comité Técnico.

7.4.2. Recolección de información

- Los equipos técnicos territoriales recopilarán semanalmente información sobre el avance de actividades, participación de las empresas, ejecución de horas de fortalecimiento y resultados parciales del avance en la medición del índice de productividad.

7.4.3. Análisis y verificación

- El Líder de línea y el equipo del Consorcio compararán los avances frente al cronograma y metas del plan de trabajo.
- Se identificarán desviaciones (retrasos, baja calidad, deserción empresarial, falta de evidencia) y se clasificarán según su impacto.
- Los hallazgos se registrarán en la Bitácora de Monitoreo Semanal, documento que servirá como insumo para la reunión con la SDDE y, según sea el caso, para el Comité Técnico.
- En la reunión quincenal con la SDDE se abordarán los siguientes puntos, los cuales quedarán registrados en la respectiva Acta de Reunión, que incluirá:

    - Avance porcentual de cada fase.
    - Cumplimiento del cronograma.
    - Estado de los entregables.
    - Seguimiento a los riesgos y acciones correctivas.
    - Evidencias (fotos, actas, listados, pantallazos del LMS, etc.).

7.4.4. Retroalimentación y acciones de mejora

- Los resultados del monitoreo se presentarán en el Comité Técnico mensual.
- En caso de detectar desviaciones mayores (retrasos >10% o incumplimientos técnicos), se anticipará la fecha de las reuniones anteriores, según sea el impacto identificado, con el fin de definir un plan de acción correctivo, con responsables y fechas definidas.
- Se mantendrá una trazabilidad documental de todas las decisiones adoptadas mediante Actas de Reunión o Actas de Comité Técnico.

7.4.5. Herramientas de registro y control

- Matriz de Seguimiento General: registro detallado de avances físicos, financieros y técnicos por empresa y fase.
- Bitácora de Monitoreo Semanal: documento semanal que contiene el registro de actividades ejecutadas, observaciones y validaciones.
- Actas de Reunión y Comité Técnico: resumen de decisiones, compromisos y avances.
- Matriz de Riesgos Actualizada: seguimiento a riesgos identificados y nuevos.

7.5. Comité Técnico

El Comité Técnico es un espacio de articulación estratégica conformado por representantes de los contratistas del proyecto y delegados de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE). Su

propósito principal es garantizar el seguimiento técnico, metodológico y operativo de las actividades contempladas en el marco del proyecto, promoviendo la coherencia, la trazabilidad y la mejora continua en su ejecución.

7.5.1. Periodicidad

En la Figura 21, se puede apreciar la periodicidad del comité técnico entre el consorcio y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).



Figura 21. Descripción de la periodicidad del comité

7.5.2. Desarrollo de las sesiones

En la Figura 22, se puede observar la mecánica para desarrollar las sesiones del comité técnico entre el consorcio y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

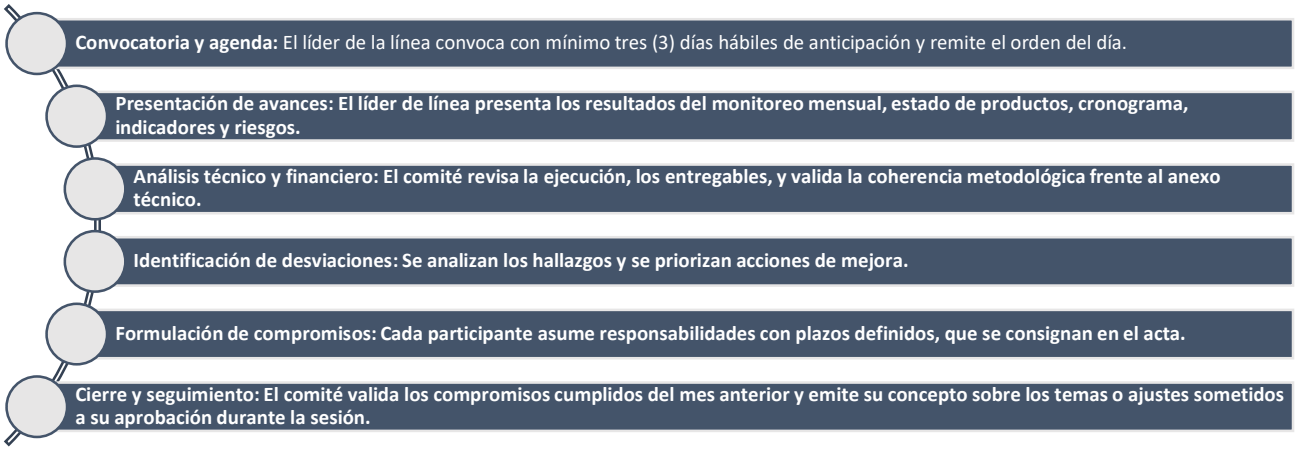


Figura 22. Orden de desarrollo de las sesiones de comité técnico

7.5.3. Evidencia del Comité Técnico

En la Figura 23, se puede observar la mecánica para desarrollar las sesiones del comité técnico entre el consorcio y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

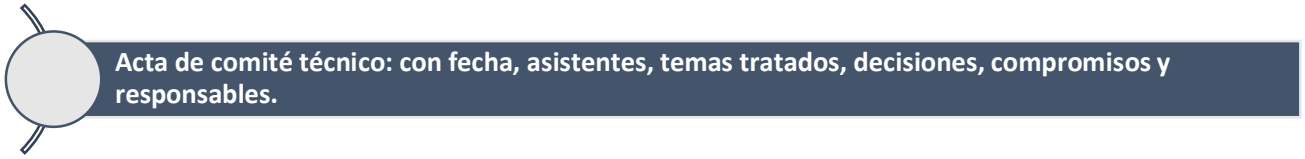


Figura 23. Evidencia del comité técnico

8. Indicadores del proyecto

En el siguiente apartado se mostrarán los indicadores de éxito, de cumplimiento y de calidad establecidos para medir el desarrollo del proyecto fortalecimiento empresarial para aumentar la productividad en horarios no convencionales.

8.1. Indicadores de éxito

Los indicadores de éxito asociados para la verificación de los resultados del fortalecimiento empresarial se pueden apreciar en la Tabla 10.

Tabla 10. Indicadores de éxito

OBJETIVO	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE	FÓRMULA DEL INDICADOR	INTERPRETACIÓN
Beneficiar a 256 empresas de alto impacto en la línea temática.	Número de empresas beneficiadas	Mide la cantidad de empresas que han participado activamente en las actividades del proyecto y cuya vinculación ha sido validada.	Mensual / Corte por vigencia	Líder de la línea – Apoyos territoriales	NEB= Total de empresas con participación activa y validada	Un valor creciente indica una cobertura efectiva del proyecto. Si se alcanza o supera el número objetivo (256), se considera cumplimiento exitoso.
Medir y mejorar la productividad de las empresas.	Variación positiva del Índice de Productividad (IP)	Mide el cambio en el desempeño productivo de las empresas entre el inicio y el cierre del proceso de fortalecimiento.	Al inicio (IP1) y al cierre (IP2)	Líder de la línea – Apoyos territoriales	$P.Empresa_{it} = ln(Ingresos_{it}) - ln(Costos_{it})$ $P.Empresa_{it^*} = ln(Ingresos_{it^*}) - ln(Costos_{it^*})$ $IP_1 = ln(P.Empresa_{t_1}) - ln(P.Empresa_{t_1})$	Una variación positiva refleja mejora en la eficiencia operativa. Si el IP aumenta, se evidencia impacto favorable del acompañamiento técnico.
Promover la apropiación de contenidos temáticos por parte de las empresas.	Nivel de apropiación de contenidos	Mide el grado en que las empresas internalizan y aplican los contenidos temáticos recibidos, según su avance en los niveles formativos.	Al finalizar cada nivel (básico, intermedio, avanzado)	Líder de la línea – Apoyos territoriales	$NAC = \frac{\text{Empresas que completan actividades autónomas}}{\text{Empresas que reciben transferencia guiada}} \times 100$	Un porcentaje alto indica apropiación efectiva y autonomía en el uso de los contenidos. Permite identificar el nivel de madurez formativa alcanzado por las empresas.
Acompañar la implementación de al menos 1 de las acciones del PGAP.	Implementación efectiva del PGAP	Mide la proporción de empresas que han ejecutado al menos una acción del Plan de Gestión para la Productividad (PGAP) tras recibir asistencia técnica.	Al cierre del ciclo de fortalecimiento	Al Líder de la línea – Apoyos territoriales	$PGAP = \frac{\text{N° Empresas implementan al menos 1 acción del PGAP}}{\text{N° Empresas que recibieron asistencia técnica}}$	Un valor alto indica que las empresas están traduciendo el acompañamiento técnico en acciones concretas. Refleja la efectividad del proceso de fortalecimiento.

8.2. Indicadores de cumplimiento

Los indicadores de cumplimiento asociados para la verificación de los resultados del fortalecimiento empresarial se pueden apreciar en la Tabla 11.

Tabla 11. Indicadores de cumplimiento

OBJETIVO	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	RESPONSABLE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN
Monitorear el avance físico del proyecto por fases.	Avance físico del proyecto por fase	Mide el porcentaje de ejecución frente a las metas del anexo técnico (empresas beneficiarias atendidas por fase).	Mensual	Líder de la línea – Apoyos territoriales	(Empresas inscritas / Meta total) × 100 (Empresas con diagnóstico / Meta total) × 100 (Empresas que finalizaron transferencia de conocimiento / Meta total) × 100 Empresas que finalizaron asistencia técnica / Meta total) × 100	≥ 90% indica cumplimiento adecuado del plan de ejecución.

					Empresas que implementaron PGAP / Meta total) × 100	
Garantizar el cumplimiento del cronograma de entregables contractuales.	Cumplimiento del cronograma de entregables del contrato	Mide la ejecución oportuna de los entregables según el plan de trabajo.	Mensual	Líder de la línea	(Entregables entregados a tiempo / Entregables programados) × 100	< 85% indica riesgo de retraso y requiere plan de contingencia.

8.3. Indicadores de calidad

Los indicadores de calidad asociados para la verificación de los resultados del fortalecimiento empresarial se pueden apreciar en la Tabla 12.

Tabla 12. Indicadores de calidad

OBJETIVO	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	RESPONSABLE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN
Evaluar la percepción de las empresas beneficiarias sobre la calidad del programa y la idoneidad de los consultores.	Nivel de satisfacción de empresas beneficiarias con el programa y con los consultores	Mide la percepción de las empresas sobre la utilidad y calidad del fortalecimiento.	Apoyos territoriales	Se medirá en dos momentos: • Al finalizar la asistencia técnica • Al finalizar la implementación del plan de acción	(Puntaje promedio obtenido / Puntaje máximo) × 100	≥ 85% refleja aceptación y pertinencia del programa y la idoneidad de los consultores asignados.
Verificar la calidad técnica de los productos entregados al SDDE.	Índice de calidad de entregables técnicos	Evalúa la conformidad técnica de los productos presentados al SDDE.	Supervisor técnico SDDE	Trimestral	(Entregables aprobados / Total entregables) × 100	≥ 90% demuestra consistencia y calidad técnica de los productos.

9. Matriz de riesgos

En el marco del proyecto de fortalecimiento empresarial, la gestión de riesgos constituye un componente esencial para garantizar el cumplimiento de los objetivos, la trazabilidad de los procesos y la sostenibilidad operativa.

En la Tabla 13, se puede observar que se identifican los principales riesgos asociados a la ejecución del proyecto, incluyendo su probabilidad de ocurrencia, la incidencia esperada, y las acciones preventivas y correctivas proyectadas. Esta matriz permite anticipar escenarios críticos, establecer mecanismos de control y fortalecer la toma de decisiones estratégicas a lo largo del ciclo de vida del proyecto.

Tabla 13. Matriz de riesgos del proyecto

RIESGO	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	INCIDENCIA	ACCIÓN PREVENTIVA	ACCIÓN CORRECTIVA PROYECTADA
Que no se logre la meta de empresas y no se genere el pago por resultados	Alta	Pérdida de ingresos por no cumplir con la meta establecida por la SDEE por vigencia.	Contactar a los gremios y otros mecanismos de convocatoria adicionales a la BDD entregada por la SDDE.	Reforzar vinculación con empresas rezagadas y solicitar prórroga técnica si aplica.
Que la ejecución de actividades se retrase más alla de junio de 2026	Media	Incumplimiento contractual y afectación de entregables.	Planificar con holgura y monitoreo semanal del cronograma.	Reprogramar actividades críticas y redistribuir cargas operativas.
Que la convocatoria no logré suficientes empresas	Alta	Reducción en cobertura y representatividad.	Activar canales múltiples de difusión y alianzas sectoriales.	Ampliar plazo de inscripción y realizar contacto directo con gremios.
Que se presente una deserción de empresas superior al 5%	Media	Disminución del impacto y pérdida de trazabilidad	Acompañamiento constante y comunicación efectiva con empresas	Reincorporar empresas o reemplazar con nuevas beneficiarias si el contrato lo permite
Que los pagos de la SDDE se retrasen afectando el flujo de caja	Alta	Dificultad para cubrir costos operativos y honorarios	Establecer reservas financieras y cronograma de facturación claro	Negociar pagos parciales o escalonados con proveedores y equipo
Que las metodologías se demoren en concertarse y aprobarse por la SDDE	Media	Retraso en el inicio de actividades técnicas	Socializar metodologías desde el inicio y validar con SDDE por fases	Ajustar metodologías en paralelo con ejecución para no detener el avance

Que se presenten demandas laborales por parte del equipo de trabajo	Baja	Riesgo legal y reputacional	Contratos claros, pagos oportunos y canales de atención interna	Activar asesoría jurídica y conciliación directa con las partes
Que los consultores incumplan la asistencia técnica en las empresas	Media	Pérdida de confianza y trazabilidad del proceso	Establecer compromisos contractuales y monitoreo por coordinador técnico	Reasignar consultores o reforzar seguimiento con alertas tempranas
Que las evidencias de las actividades se pierdan o no sean validas	Media	Imposibilidad de validar entregables y resultados	Definir nomenclatura, formatos y repositorio digital desde el inicio	Solicitar reposición de evidencias y activar control de calidad documental
Que se presenten conflictos y diferencias entre los aliados de los consorcios	Media	Afectación en la coordinación y ejecución del proyecto	Establecer acuerdos operativos claros y canales de resolución interna	Activar mediación técnica y redistribuir responsabilidades si es necesario
Que se den manejos irregulares de los fondos de los consorcios y del proyecto	Baja	Riesgo legal, reputacional y financiero	Implementar controles financieros, auditoría interna y trazabilidad de gastos	Activar revisión contable externa y reportar a los entes de control si aplica

5. Cronograma general

5.1. Cronograma vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 1 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 11 con color verde para diferenciarlo de las etapas 2, 3 y 4.

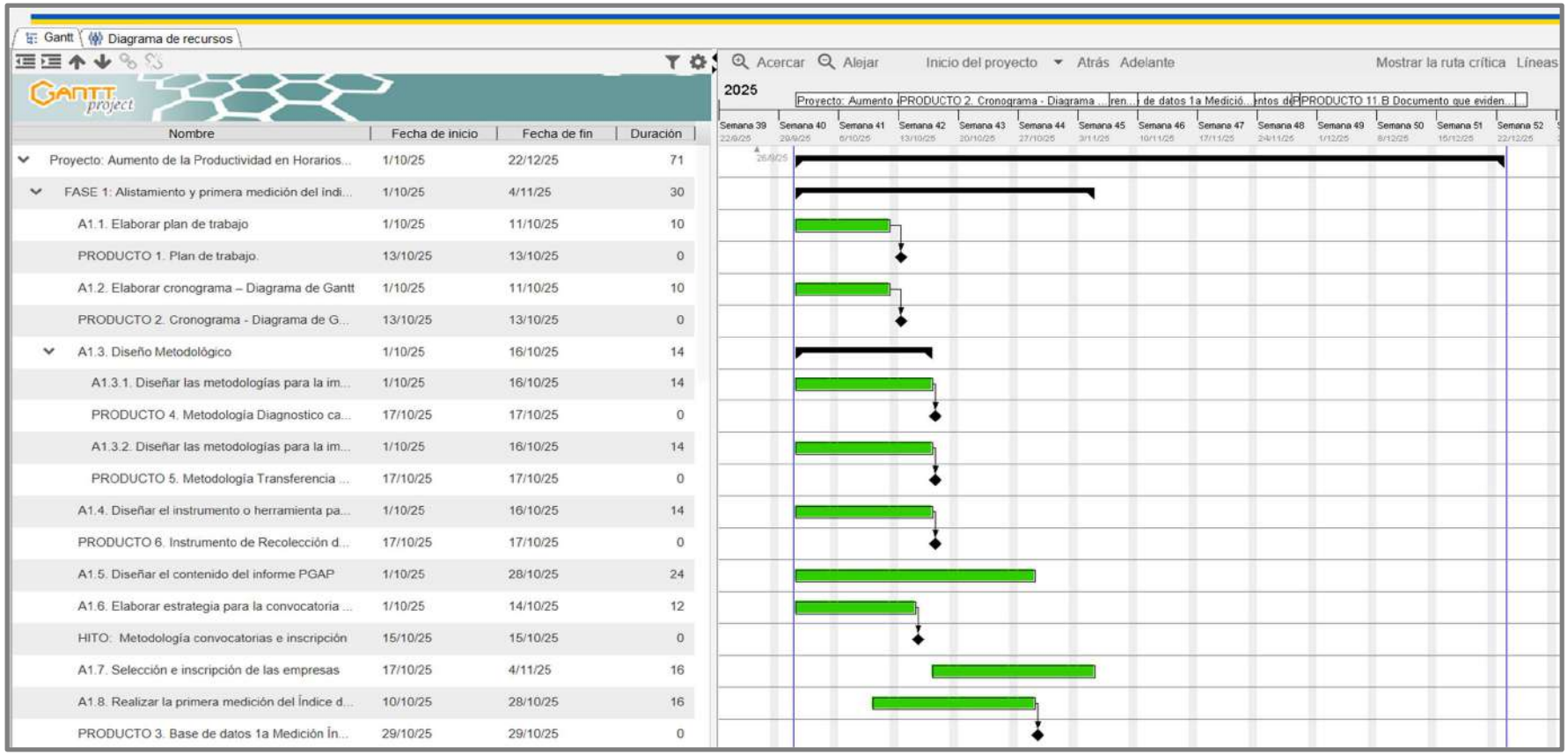


Figura 11. Cronograma de actividades fase 1 vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 2 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 15 con color amarillo para diferenciarlo de las etapas 1, 3 y 4.

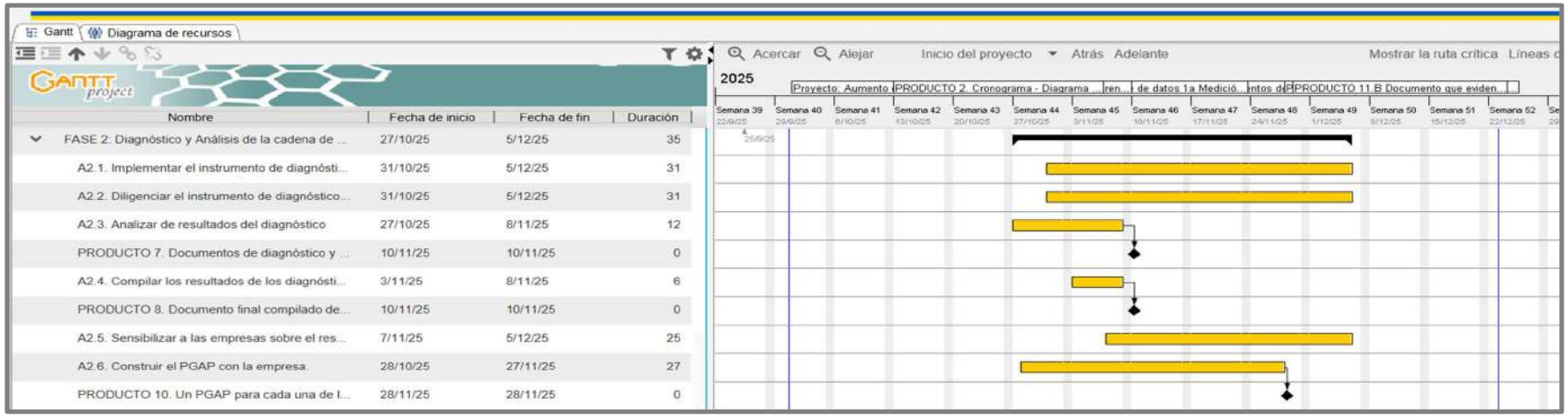


Figura 12. Cronograma de actividades fase 2 vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 3 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 13 con color azul para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 4.

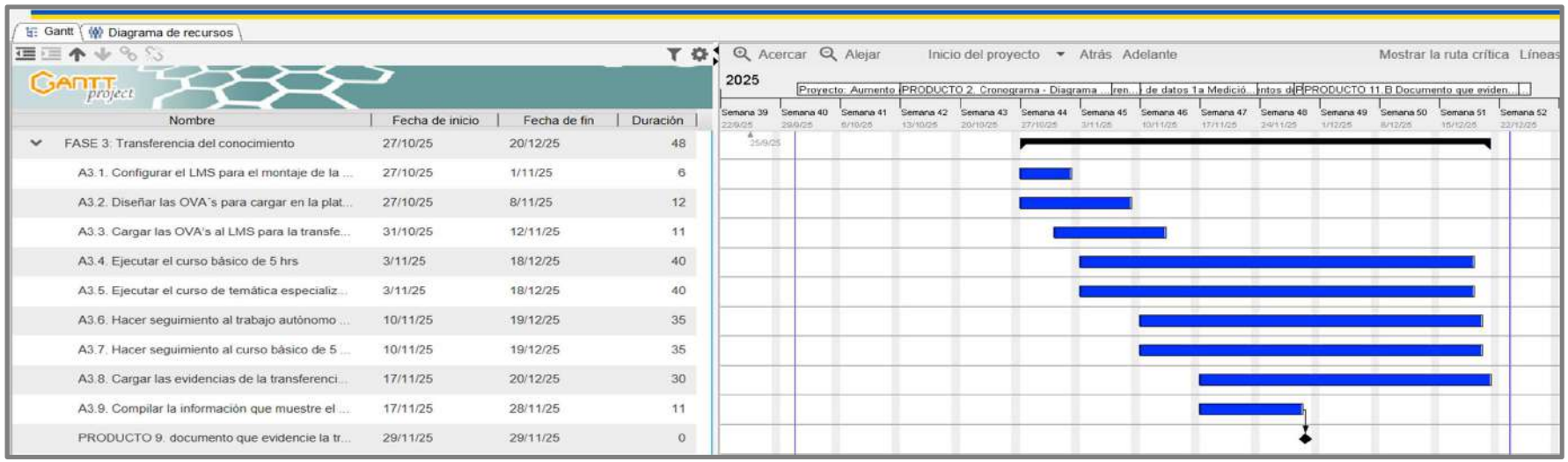


Figura 13. Cronograma de actividades fase 4 vigencia 2025

El cronograma de actividades establecido para la fase 4 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la Figura 14 con color rojo para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 3.

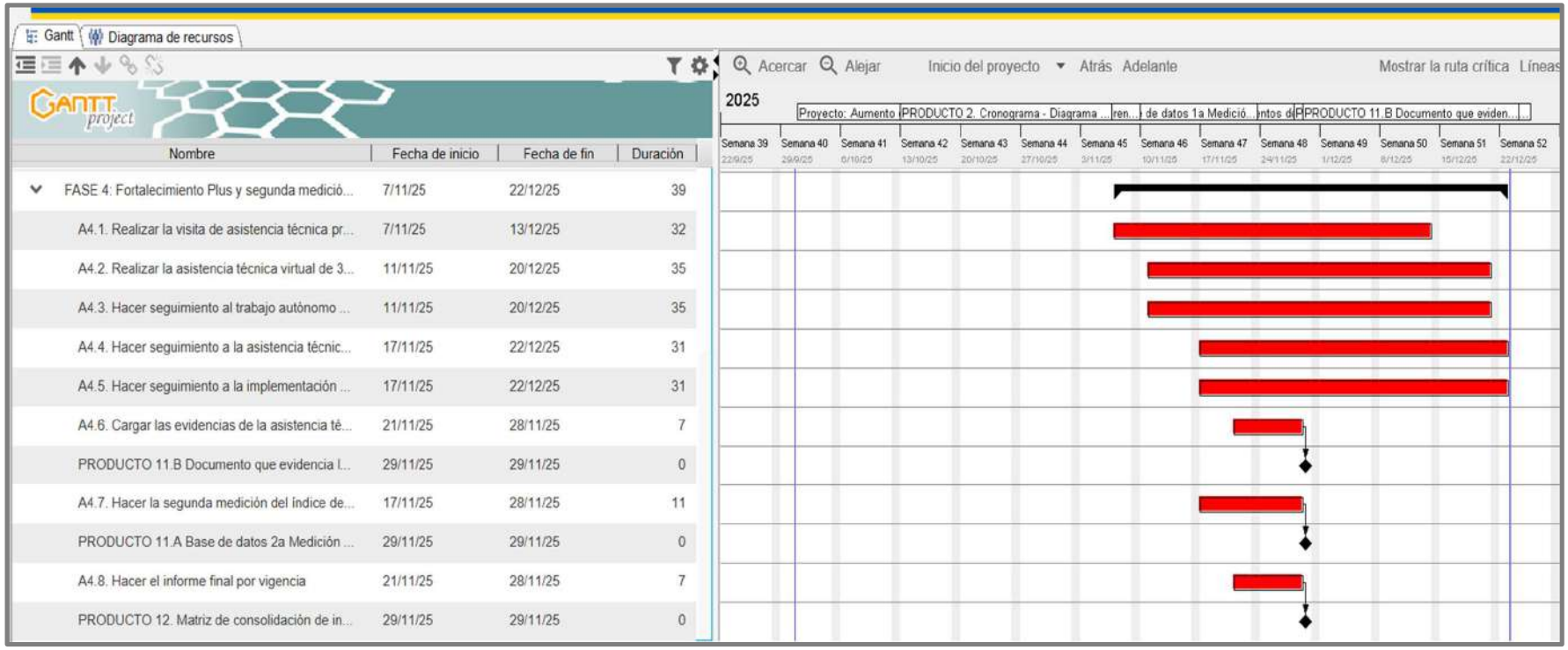


Figura 14. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 2025

5.2. Cronograma vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 1 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2026 se puede apreciar en la Figura 15 con color verde para diferenciarlo de las etapas 2, 3 y 4.

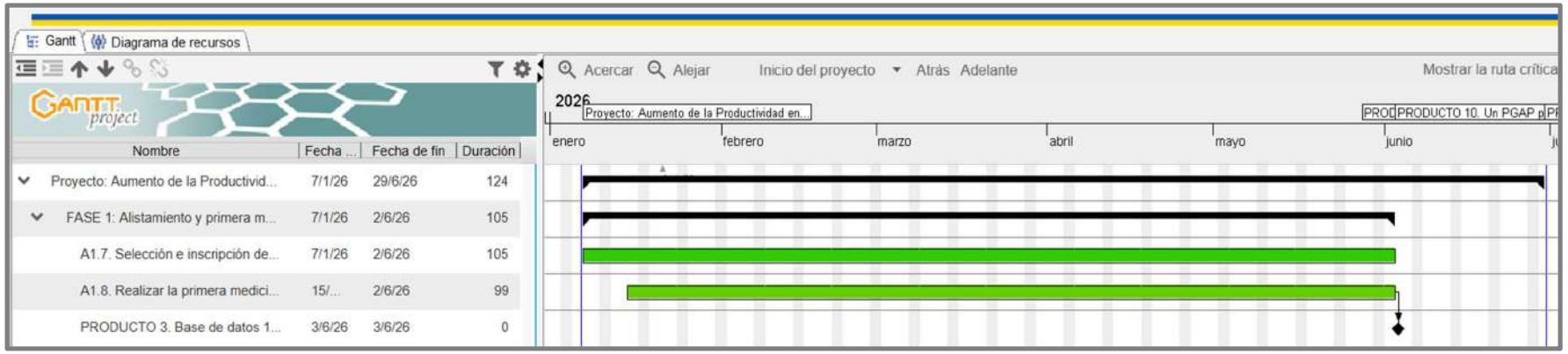


Figura 15. Cronograma de actividades fase 1 vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 2 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2026 se puede apreciar en la Figura 16 con color amarillo para diferenciarlo de las etapas 1, 3 y 4.

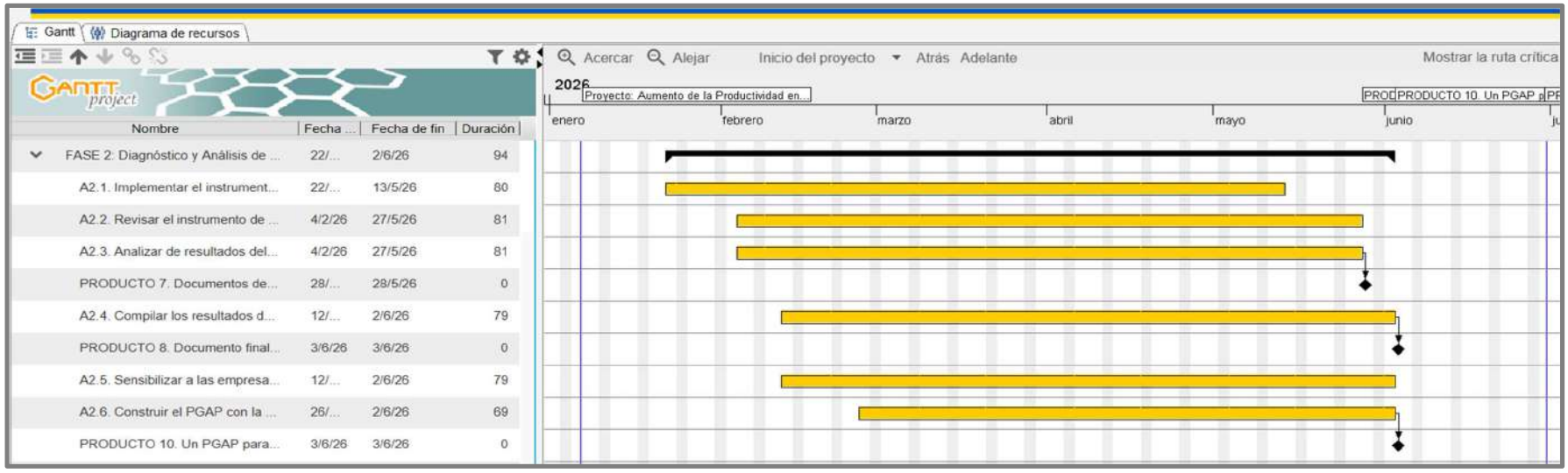


Figura 16. Cronograma de actividades fase 2 vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 3 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2026 se puede apreciar en la Figura 17 con color azul para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 4

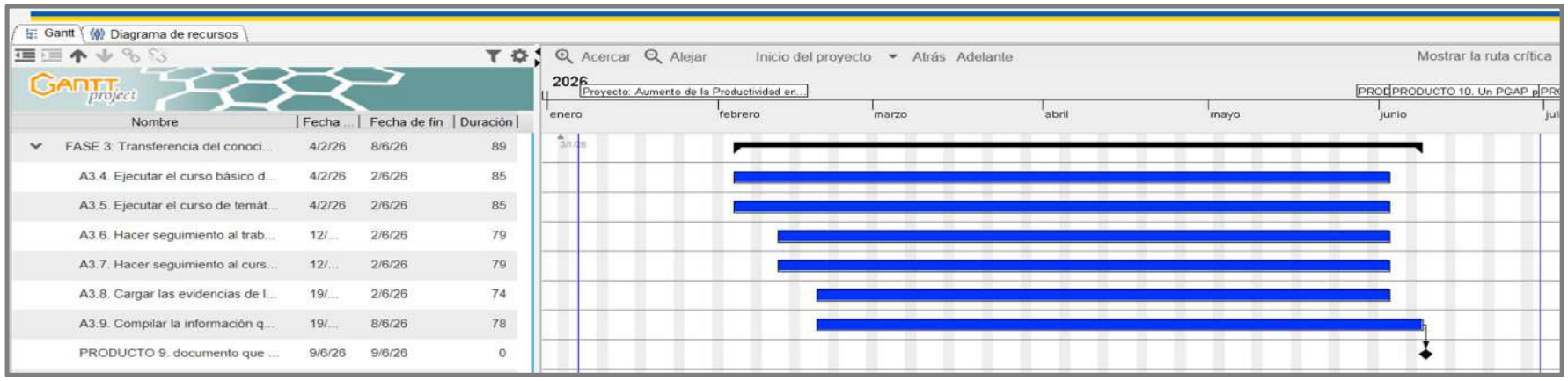


Figura 17. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 2026

El cronograma de actividades establecido para la fase 4 del fortalecimiento empresarial para la productividad en horarios no convencionales para la vigencia de 2025 se puede apreciar en la con color rojo para diferenciarlo de las etapas 1, 2 y 3.

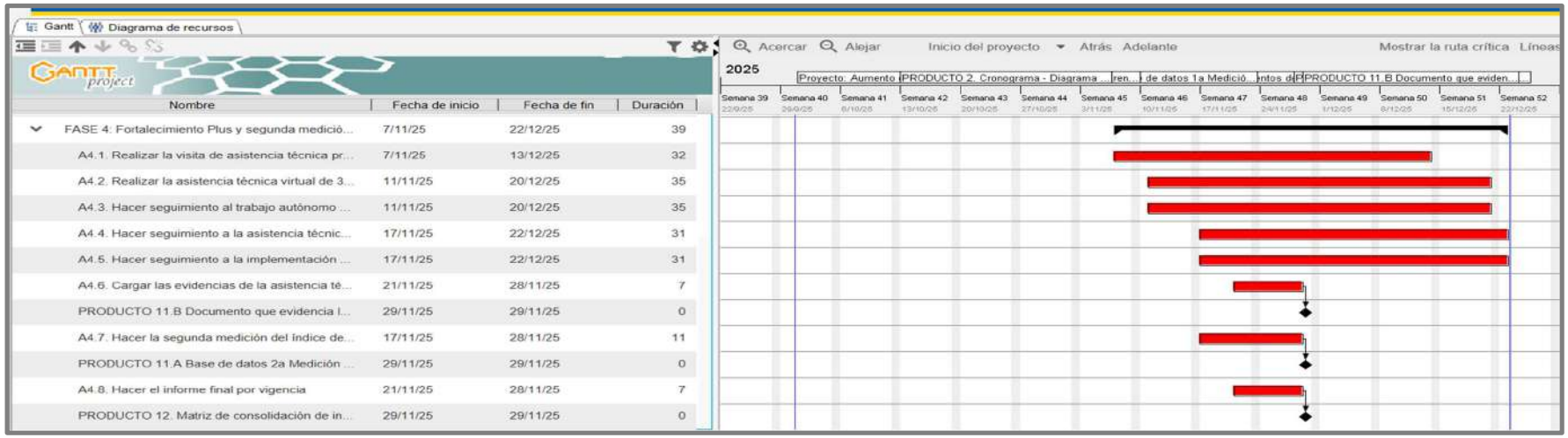


Figura 18. Cronograma de actividades fase 3 vigencia 202

Producto 4 y 6. Metodología Diagnostico cadena de valor y Metodología del Instrumento de Recolección de Información de Diagnóstico. – Línea Productividad en Horarios No Convencionales (HNC)

Proyecto Productividad en Horarios No Convencionales - HNC

Contrato 1059 de 2025

Consorcio CIP Bogotá HNC

Prestación de los servicios para fortalecer empresas de alto impacto de Bogotá, en temáticas relacionadas con ciencia, tecnología e innovación y los lineamientos establecidos por La SDDE - lote 4 Productividad en Horarios no Convencionales.

Bogotá D.C.
Octubre 22 de 2025

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. Introducción 3

2. PRODUCTO 5. METODOLOGÍA CADENA DE VALOR 4

2.1. Marco conceptual 4

2.2. Algoritmo análisis 5

2.3. Taller de sensibilización 5

3. PRODUCTO 6. PROCESO DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN 7

3.1. Recolección información etapa de convocatoria y canales de comunicación 7

3.1.1. Recepción y cruce con base DIME 7

3.1.2. Registro de nuevas empresas 7

3.1.3. Validación de pertinencia 8

3.1.4. Asignación preliminar de línea de trabajo 8

3.2. Diagnóstico Específico (DX) y Generación de Informe 8

3.2.1. Diligenciamiento del Formulario DX: 8

3.2.2. Calificación automatizada: 8

3.2.3. Revisión por parte del consultor 8

3.2.4. Generación automática del informe DX 9

3.2.5. Envío del informe a la empresa: 9

3.3. Taller de Validación DX y Focalización del Caso de Uso 9

3.1.1. Agendamiento del taller DX 9

3.1.2. Desarrollo del taller DX 9

3.1.3. Activación de la ruta formativa 9

4. ANEXOS 10

4.1. Instructivo formulario DX 10

4.2. Respuesta a preguntas dadas por el algoritmo 17

4.2.1. Profundizar en el diagnóstico más allá de las preguntas SI/NO 17

4.2.2. Diagnóstico multinivel para enriquecer la complejidad informativa El instrumento divide el análisis en varios niveles 17

4.2.3. Uso de variables cuantitativas en el diagnóstico. 17

4.2.4. Mejorar las ayudas gráficas del diagnóstico 18

4.2.5. Ponderación y combinación de resultados con el DIME El algoritmo realiza una cuantificación uniforme de los aspectos evaluados, sin ponderaciones diferenciadas. 19

4.3. Archivo Excel 19

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cadena de valor de Michael Porter https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/ 4
Figura 2. Secciones del formato de diagnóstico 10
Figura 3. Información para diligenciar 11
Figura 4. Eslabones de la cadena de valor 15
Figura 5. Gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico 18
Figura 6. Ejemplo de los gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico 19

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Malla del taller de sensibilización 6
Tabla 2. Posibles riesgos que se pueden generar del taller de sensibilización 6
Tabla 3. información mostrada por el sistema de forma automática 11
Tabla 4. Información de quien diligencia el instrumento 11
Tabla 5. Aspectos a considerar de la empresa 13
Tabla 6. Primera escala de valoración de la sección 5 15
Tabla 7. Lista de preguntas de la sección 5 16

1. Introducción

El presente documento recoge la propuesta metodológica diseñada para implementar el diagnóstico empresarial y la recolección de la información necesaria en el marco del programa de fortalecimiento liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá (SDDE). Esta metodología, desarrollada por el consorcio CIP-BOGOTÁ-HNC, articula dos componentes clave: el enfoque de cadena de valor (Producto 4) y el instrumento de recolección de información (Producto 6), con el propósito de identificar oportunidades de mejora en productividad, especialmente en contextos de operación 24/7, donde la eficiencia, la adaptabilidad y el uso estratégico de tecnologías juegan un papel determinante.

La propuesta se fundamenta en una lógica de intervención progresiva, que permite caracterizar a las empresas desde múltiples dimensiones —estratégica, operativa, tecnológica y organizacional— mediante una secuencia de actividades que garantizan rigor técnico, trazabilidad institucional y pertinencia contextual. La estructura del diagnóstico se despliega en fases claramente definidas que combinan las Estrategias y Desafíos de la Operación Nocturna, Logística y Cadena de Suministro en Horarios No Convencionales, Optimización de Procesos y Digitalización, Marketing y Experiencia del Cliente en Horarios No Convencionales y Turismo Nocturno y Desarrollo de Alianzas Estratégicas con herramientas digitales, análisis automatizado y revisión experta, facilitando la captura de información crítica y la generación de conocimiento accionable, de acuerdo con el resultado del diagnóstico para cada empresa.

A través de formularios guiados, algoritmos de madurez tecnológica y talleres de intERP - Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación colaborativa, se evalúan aspectos clave como el uso de sistemas de información, la gestión del talento humano en horarios no convencionales, la integración de procesos digitales y la capacidad analítica para la toma de decisiones. Este enfoque permite priorizar eslabones específicos de la cadena de valor donde la intervención puede generar mayor impacto, alineando las necesidades reales de cada empresa con las capacidades del programa.

2. PRODUCTO 5. METODOLOGÍA CADENA DE VALOR

2.1. Marco conceptual

La cadena de valor, propuesta por Michael Porter, constituye una herramienta estratégica que permite comprender cómo cada actividad dentro de una empresa contribuye a la generación de valor y al fortalecimiento de su competitividad. Este enfoque parte de una visión sistémica de la organización, en la que las funciones no operan de forma aislada, sino que se articulan en un flujo continuo que va desde la adquisición de insumos hasta la entrega del producto o servicio final al cliente.

El modelo distingue entre actividades primarias —como logística, operaciones, marketing, ventas y servicio postventa— y actividades de apoyo —como infraestructura, gestión del talento humano, desarrollo tecnológico y compras—. Esta distinción no busca jerarquizar, sino visibilizar cómo cada componente puede ser optimizado para mejorar la eficiencia, reducir costos y aumentar el valor percibido por los clientes.

Aplicar este marco en el contexto del diagnóstico empresarial permite identificar con mayor precisión los eslabones internos donde una intervención técnica puede generar impactos significativos. En particular, dentro del programa de fortalecimiento liderado por la SDDE, se prioriza el análisis de estas actividades en función de su capacidad para operar en horarios no convencionales (24/7), incorporar tecnologías digitales y responder estratégicamente a las exigencias del entorno.

Más allá de ser una herramienta de análisis, la cadena de valor se convierte en un lenguaje común entre empresarios, consultores y equipos técnicos, facilitando la toma de decisiones informadas y la construcción de rutas de mejora sostenibles. Al centrar el diagnóstico en las áreas que realmente generan valor, se habilita la formulación de estrategias específicas que potencian la productividad, promueven la innovación y fortalecen la posición competitiva de las empresas en el mercado local y global.

En la Figura 1, se puede apreciar la estructura de la cadena de valor de Michael Porter.



Figura 1. Cadena de valor de Michael Porter
https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/

2.2. Algoritmo análisis

El presente documento complementa y profundiza el enfoque metodológico del diagnóstico empresarial aplicado en el marco del programa de fortalecimiento liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá. Su objetivo es clarificar cómo el instrumento de diagnóstico permite evaluar, de manera estructurada y cuantitativa, el nivel de madurez analítica de las empresas participantes. A través de preguntas tipo SI/NO, escalas de valoración y análisis por niveles, se indagan aspectos estratégicos, tecnológicos, operativos y culturales que configuran la capacidad de cada organización para incorporar herramientas de analítica en su cadena de valor.

El modelo no solo identifica brechas y oportunidades, sino que también ofrece una lectura integral que combina datos del DIME, indicadores gráficos y criterios técnicos para orientar la intervención en eslabones clave, asegurando pertinencia, trazabilidad y profundidad en el proceso de acompañamiento. El presente documento complementa y profundiza el enfoque metodológico del diagnóstico empresarial aplicado en el marco del programa de fortalecimiento liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá. Su objetivo es clarificar cómo el instrumento de diagnóstico permite evaluar, de manera estructurada y cuantitativa, el nivel de madurez analítica de las empresas participantes.

A través de preguntas tipo SI/NO, escalas de valoración y análisis por niveles, se indagan aspectos estratégicos, tecnológicos, operativos y culturales que configuran la capacidad de cada organización para incorporar herramientas de soporte a la mejora de la productividad en su cadena de valor. El modelo no solo identifica brechas y oportunidades, sino que también ofrece una lectura integral que combina datos del DIME, indicadores gráficos y criterios técnicos para orientar la intervención en eslabones clave, asegurando pertinencia, trazabilidad y profundidad en el proceso de acompañamiento.

Las preguntas tipo SI/NO se han incorporado estratégicamente en el instrumento con el propósito de facilitar el diligenciamiento por parte del empresario, evitando la sobrecarga cognitiva que podría generar un formulario compuesto exclusivamente por preguntas abiertas o de mayor complejidad. Esta estructura busca equilibrar la profundidad del diagnóstico con la experiencia del usuario, promoviendo respuestas ágiles sin comprometer la calidad de la información recolectada.

2.3. Taller de sensibilización

El taller de sensibilización se va a llevar a cabo con el contenido que se puede observar en la Tabla 1.

Tabla 1. Malla del taller de sensibilización

TIEMPO	ACTIVIDAD	OBJETIVO	TEMÁTICA CENTRAL	
0:00 – 0:10	**Introducción estratégica**	Contextualizar el concepto de valor en la empresa	¿Qué es "valor" y cómo se genera?	Exposición con ejemplos
0:10 – 0:25	**Modelo de Porter: estructura y propósito**	Explicar las actividades primarias y de apoyo	Arquitectura de la cadena de valor de Michael Porter	Presentación teórica con esquema visual
0:25 – 0:40	**Aplicaciones estratégicas del modelo**	Mostrar cómo se usa el modelo para diferenciarse o reducir costos	Ventaja competitiva y eficiencia operativa	Ejemplos de herramientas aplicadas a la empresa
0:40 – 0:55	**Riesgos en la cadena de valor**	Identificar vulnerabilidades en cada actividad	Riesgos operativos, tecnológicos y reputacionales	Exposición con matriz conceptual
0:55 – 1:00	**Cierre y reflexión**	Consolidar aprendizajes y abrir espacio para preguntas	Aplicación práctica futura	Se da una introducción para iniciar el taller
1:00 - 3:00	**Taller Sensibilización Consultor**	Analizar e intERP - Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retar los resultados del diagnóstico de madurez tecnológica de la empresa, identificando fortalezas y oportunidades en el uso de tecnologías informáticas como soporte a la operación en horarios no convencionales, así como otras prácticas para operar 24/7. Esto con de formular recomendaciones estratégicas que orienten su participación efectiva en las fases posteriores del programa de fortalecimiento liderado por la SDE.	* Parte 1. Reconocimiento general de la información de la empresa. * Parte 2. Entendimiento de la empresa y su modelo de negocio. * Parte 3. Información base diagnóstico SDE acerca del nivel de madurez de la empresa. El consultor realiza las anotaciones y precisiones que considere. * Parte 4. Se intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retan los resultados a nivel de madurez general en aspectos en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa. El consultor realiza observaciones y recomendaciones. * Parte 5. Se intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retan resultados acerca de los eslabones claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE. El consultor realiza observaciones y recomendaciones.	Formato de recolección de la información

Los posibles riesgos por empresa beneficiada frente al taller de sensibilización se pueden observar en la Tabla 2.

Tabla 2. Posibles riesgos que se pueden generar del taller de sensibilización

Tiempo	Actividad	Riesgos para la empresa beneficiaria
0:00 – 0:10	Introducción estratégica	• Falta de claridad sobre el concepto de valor y su aplicación en el modelo de negocio. • Subestimación del impacto que tiene cada actividad interna en la generación de valor.
0:10 – 0:25	Modelo de Porter: estructura y propósito	• Desconocimiento de las actividades primarias y de apoyo que configuran su cadena de valor. • Riesgo de no identificar correctamente las funciones críticas para la competitividad.

0:25 – 0:40	Aplicaciones estratégicas del modelo	• Dificultad para vincular el modelo a decisiones reales de eficiencia o diferenciación. • Riesgo de replicar estrategias sin adaptarlas al contexto local o eslabónial.
0:40 – 0:55	Riesgos en la cadena de valor	• Vulnerabilidades no identificadas en procesos clave (logística, operaciones, talento humano, etc.). • Riesgos tecnológicos por baja integración de sistemas. • Riesgos reputacionales por falta de trazabilidad o control en servicios críticos.
0:55 – 1:00	Cierre y reflexión	• Falta de apropiación de los conceptos abordados. • Riesgo de no traducir el aprendizaje en acciones concretas para fases posteriores.
1:00 – 3:00	Taller de sensibilización con el consultor	• Baja calidad o desactualización de la información suministrada por la empresa. • Subregistro de capacidades tecnológicas reales. • Riesgo de no identificar correctamente los eslabones de la cadena de valor que requieren intervención. • Falta de alineación entre diagnóstico técnico y visión estratégica del empresario. • Dificultad para intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retar los resultados del DIME y del DX de forma integrada. • Riesgo de formular recomendaciones poco viables si no se contextualiza adecuadamente el modelo de negocio.

3. PRODUCTO 6. PROCESO DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

3.1. Recolección información etapa de convocatoria y canales de comunicación

3.1.1. Recepción y cruce con base DIME

La Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE) remite al operador técnico del programa una base de datos consolidada de empresas potencialmente beneficiarias. Esta base incluye información proveniente del Diagnóstico de Índice de Madurez Empresarial (DIME), un instrumento diseñado para medir cinco dimensiones clave: estrategia, talento humano, procesos, digitalización y resultados. Además, incluye variables fundamentales como eslabón económico, ubicación geográfica, cantidad de empleados, información del representante legal, producto o servicio principal y antecedentes de participación en programas anteriores.

3.1.2. Registro de nuevas empresas

Una vez validada la información inicial, se habilita un formulario digital para que las empresas actualicen o confirmen sus datos. En este formulario, la empresa manifiesta su interés en participar, acepta las condiciones de la convocatoria y firma digitalmente su vinculación al programa. Este paso garantiza trazabilidad legal y compromiso institucional.

3.1.3. Validación de pertinencia

El equipo técnico realiza una revisión detallada de cada empresa para verificar que cumpla con los criterios de selección establecidos por la SDDE. Entre estos criterios están: operar dentro del territorio de Bogotá, tener un perfil productivo alineado con las líneas de intervención, contar con interés y disponibilidad para participar activamente en el proceso de fortalecimiento, y no presentar restricciones contractuales o legales.

3.1.4. Asignación preliminar de línea de trabajo

Basándose en los resultados del DIME, el sistema realiza una primera sugerencia sobre la línea temática más adecuada para cada empresa. Esta asignación no es definitiva, sino una orientación inicial que se podrá ajustar posteriormente con base en el diagnóstico específico (DX) y la validación del consultor.

3.2. Diagnóstico Específico (DX) y Generación de Informe

3.2.1. Diligenciamiento del Formulario DX:

Esta fase corresponde al primer acercamiento técnico con la empresa. El orientador asignado acompaña al empresario o representante para diligenciar un formulario digital específico de diagnóstico extendido (DX). Este formulario recopila información crítica en temas como: cadena de valor, uso de herramientas tecnológicas, gestión de datos, prácticas analíticas o de inteligencia artificial, operación en horarios no convencionales, estructura de talento humano, cultura digital, y disponibilidad de información para toma de decisiones.

3.2.2. Calificación automatizada:

Una vez completado el formulario, el sistema procesa las respuestas mediante un algoritmo de puntuación que traduce la información en un conjunto de indicadores visuales y numéricos. Se genera un radar de madurez que permite visualizar fortalezas y debilidades en los subdimensiones. La calificación no busca ser exhaustiva, sino orientar la intervención desde una lectura rápida y funcional.

3.2.3. Revisión por parte del consultor

Posteriormente, el consultor asignado a la empresa analiza el resultado del DX. Añade comentarios en cada dimensión, sugiere posibles focos de intervención y prioriza eslabones o procesos internos de la empresa que puedan beneficiarse con mayor urgencia. Esta fase es clave para contextualizar los resultados y complementar el análisis automatizado con conocimiento experto.

3.2.4. Generación automática del informe DX

El sistema integra los resultados del DIME, el DX y los comentarios del consultor en un solo informe. Este documento incluye: radar temático de madurez, recomendaciones de formación, sugerencias de herramientas a aplicar, eslabón o línea sugerida, y brechas a cerrar. Todo se presenta en formato PDF y se almacena en el sistema.

3.2.5. Envío del informe a la empresa:

El informe se remite vía correo electrónico al empresario, junto con una carta de bienvenida, el nombre y datos de contacto del consultor asignado, y la agenda de trabajo inicial. Este paso marca el inicio formal del proceso de acompañamiento.

3.3. Taller de Validación DX y Focalización del Caso de Uso

3.1.1. Agendamiento del taller DX

El consultor contacta a la empresa para agendar un taller de validación del diagnóstico. Este taller puede ser virtual o presencial, dependiendo de la logística del programa y la disponibilidad de la empresa. La sesión debe realizarse en un espacio tranquilo, con al menos una persona decisora presente, idealmente acompañada por alguien del equipo operativo.

3.1.2. Desarrollo del taller DX

Durante la sesión, el consultor presenta el informe generado, revisa con el empresario cada dimensión, escucha aclaraciones o correcciones, y define conjuntamente un caso de uso concreto a trabajar. Este caso debe estar ligado a una necesidad real de la empresa y ser viable dentro del tiempo y los recursos del acompañamiento. Al final del taller se ajusta el nivel de madurez si es necesario y se actualiza el sistema con las decisiones tomadas.

3.1.3. Activación de la ruta formativa

Basado en el caso de uso priorizado, se activa la agenda de formación recomendada para la empresa. Esto incluye el calendario de sesiones básicas, intermedias y el cronograma tentativo para el inicio de la asistencia técnica avanzada.

4. ANEXOS

4.1. Instructivo formulario DX

4.1.1. Generalidades

A continuación, se describe en detalle el paso a paso que deberán seguir el empresario durante el diligenciamiento del formato de diagnóstico, el cual se encontrará disponible de forma digital. En un primer momento se explicará la estructura del documento y posteriormente se entregará el detalle del paso a paso que deberá seguir el empresario en cada una de las secciones del formato de diagnóstico

4.1.2. Estructura general del formato de diagnóstico

El formato de diagnóstico al interior contiene las siguientes secciones de registro de información como se puede observar en la Figura 2.

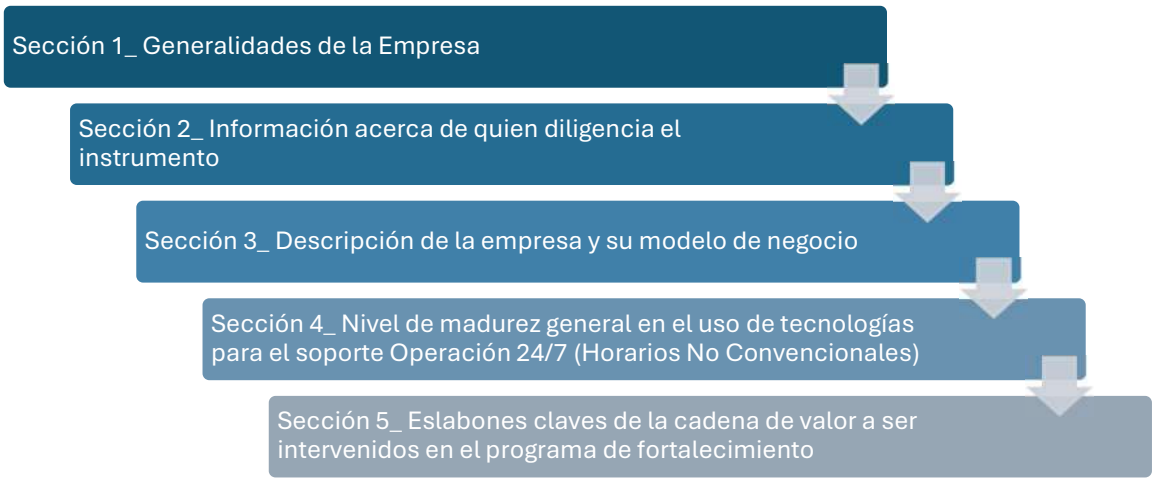


Figura 2. Secciones del formato de diagnóstico

4.1.3. Paso a paso en el registro de datos por parte del empresario en cada sección del formulario

A continuación, se explica en detalle por sección cada uno de los pasos que el empresario sigue para registrar los datos en el formulario de diagnóstico.

- **Sección 1_ Generalidades de la Empresa**

En esta sección el empresario diligencia la información de la Figura 3.



Figura 3. Información para diligenciar

El sistema de forma automática considerando la información del DIME suministrada por la secretaría le muestra la Tabla 3.

Tabla 3. información mostrada por el sistema de forma automática

INFORMACIÓN DEL DIME		
• RAZON_SOCIAL • ESLABÓN • CIIU • DESCRIPCION_CIIU • TIPO DE ORGANIZACION 2 • DIRECCION_UP • LOCALIDAD • DEPARTAMENTO_UP	• MUNICIPIO_UP • TAMAÑO • RUES_TIPO_ORG_CAT • CCB_NUMERO_EMPLEADOS • CCB_INGRESO_ACTIVIDAD_ORDINARIA • CCB_OTROS_INGRESOS • CCB_CANTIDAD_ESTABLECIMIENTOS • A11_PRIMER_NOMBRE	• A12_OTROS_NOMBRES • A13_PRIMER_APELLIDO • NÚMERO_MOVIL1_UP • EMAIL_UP • ROL_EMPRESA • TIPO_DOC_P • NUM_DOC_IDENTIFICACION_P • SEXO • Nivel Educación

- **Sección 2_ Información acerca de quien diligencia el instrumento**

El instrumento solicita los datos del rol / persona encargada de responder el formato de diagnóstico como se muestra en la Tabla 4.

Tabla 4. Información de quien diligencia el instrumento

INFORMACIÓN DEL DIME	
• PRIMER NOMBRE • SEGUNDO NOMBRE • PRIMER APELLIDO • SEGUNDO APELLIDO	• CARGO EN LA EMPRESA • EMAIL • CONTACTO (CEL, WhatsApp)

Esta información es registrada por el sistema en la base de datos de soporte al proyecto.

- **Sección 3_ Descripción de la empresa y su modelo de negocio**

En esta sección el empresario diligencia información de forma general de la cadena de valor, productos, servicios, clientes, fuentes de ingreso y costos que le permita al consultor más adelante entender el funcionamiento de la empresa.

El empresario registrar respuestas abiertas con respuestas de máximo 500 caracteres a las siguientes preguntas:

Describa al detalle la propuesta de valor de su empresa. Entiéndase esta cómo una declaración concisa que comunica los beneficios únicos que una empresa ofrece a sus clientes, explicando por qué deben elegir su producto o servicio sobre la competencia. Responde a preguntas clave como: ¿qué problema resuelves?, ¿cómo mejoras la vida de tus clientes y qué te hace diferente?

Describa en detalle los principales eslabones de clientes, eslabones de mercado y canales que usa para soportar la operación de la empresa

A continuación se encuentra el cuestionario de pregunta que se va a desarrollar:

1. ¿Describa Cuáles son los dos Principales Productos/Servicios de la empresa?
2. ¿De dónde provienen los principales ingresos de la compañía? ¿Cuáles son los principales costos de cara al soporte de la operación y/o la prestación del servicio en la empresa?

- **Sección 4_ Nivel de madurez general en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7 (Horarios No Convencionales)**

En esa sección la empresa registra información clave para poder medir el grado de madurez de la empresa en los temas relacionados a horarios no convencionales.

La empresa responde a las siguientes preguntas

Nivel de madurez en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7. La empresa marca la opción considerando el nivel de madurez en el que se encuentra la empresa. Opciones de respuesta por selección única:

Nivel 1. Nivel inicial/Ad-hoc: Las empresas utilizan tecnologías en informática de forma esporádica y descoordinada, a menudo con herramientas básicas como hojas de cálculo, correo electrónico tradicional, etc.

Nivel 2. Nivel en proceso/Administrado: Se implementan planes de tecnologías en informática en algunas áreas, hay una captura de datos digitalizada en soluciones tipo ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES). Se usa Power BI o similares de forma eventual.

Nivel 3. Nivel repetible/Definido: Los proyectos de tecnologías en informática se vuelven consistentes y repetibles, se han interconectado algunos sistemas tipo RPA - ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA DE PROCESOS), Chatbots y se realizan reportes automatizados. Sin embargo, puede haber una falta de estrategia clara en la implementación

Nivel 4. Nivel gestionado: Las iniciativas de tecnologías en informática se gestionan de forma integral y se integran en la estrategia empresarial. Hay una mayor claridad en las métricas y las decisiones se basan en datos

Nivel 5. Nivel optimizado/Estratégico: Las tecnologías en informática se utilizan para optimizar y mejorar continuamente los procesos en toda la organización. Las empresas la integran en su estrategia de negocio, miden el ROI y la usan para obtener una ventaja competitiva.

Aspectos de dimensiones y de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7. La empresa responde por selección única considerando la presencia de los aspectos en la empresa expuestos en la Tabla 5.

Tabla 5. Aspectos a considerar de la empresa

Dimensión	Cuestionario
La Estrategia	¿Ha establecido la organización declaraciones estratégicas alrededor de las tecnologías en informática en la empresa? Ej. Visión, declaración de capacidades, objetivos estratégicos, estrategias, plan táctico de proyectos de implementación? etc..
Estructura y Gobierno	• ¿La empresa ha designado de manera formal a persona (s) responsables de la implementar tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7? • ¿Se cuenta con un protocolo para tomar decisiones alrededor de la incorporación de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?
Metodología y Procesos	• Se han definido principios, normas o lineamientos que orienten la gestión de los procesos y la productividad en la empresa, garantizando consistencia y continuidad operativa. • La empresa aplica metodologías o marcos de trabajo que promueven la mejora continua, la coordinación entre turnos y la entrega ágil de resultados (por ejemplo, Lean, Kaizen, Agile, Gestión por Procesos). • Se han establecido estándares para la ejecución, documentación y seguimiento de los procesos, asegurando uniformidad en la operación independientemente del horario o equipo responsable. • Existen procesos definidos para revisar, mejorar e implementar nuevas prácticas o herramientas que optimicen la productividad y la eficiencia operativa 24x7. • Se cuenta con indicadores claros que permiten medir la efectividad y el desempeño de los procesos, así como su impacto en la productividad general de la organización.
Tecnologías en Informática	• ¿Se dispone de paquetes en informática tipo ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES

	CON CLIENTES) y/o sistemas de Gestión Electrónica de Documentos en su empresa? • ¿Se dispone de paquetes en informática para automatización de procesos tipo ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), BPMS - BUSINESS PROCESS MANAGEMENT SUITE (SISTEMA/SUITE DE GESTIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO) Chatbots y/o sistemas de Gestión Contenido electrónico (ECM - ENTERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES)RISE CONTENT MANAGEMENT (GESTIÓN DE CONTENIDO EMPRESARIAL)) en su empresa?
Gestión del Conocimiento	• ¿Se dispone de planes y/o programas de entrenamiento para las personas en herramientas, metodologías y prácticas para incorporar sistemas de información para mejorar la productividad de la empresa 24x7? • Fuentes de Datos y Tecnologías de soporte a sistemas de información para mejorar la productividad 24x7. La empresa describe a través de selección única las características esenciales alrededor de uso de tecnologías en informática en la empresa
Uso de tecnologías en informática en el día a día	Ofimática Tradicional. Indique cuales de los siguientes paquetes ofimáticos usa en su día a día para el soporte en tareas cotidianas en la operación" • Office 365 • G Suite • Dropbox, One Drive y similares • Página WEB tipo CMS o similares • Otros
Sistemas de Información Estructurados	Sistemas de Información Estructurados. Indique de cuales sistemas de información actualmente dispone la empresa para soportar su operación y/o la prestación de servicios a sus clientes" • ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES) – EntERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)rise Resource Planning • CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES) - Customer Relationship Management • GD – Gestor Documental • WF - Sistemas de Flujos de Trabajo • Otros
Desarrollos de Software a la medida	Indique las marcas de los sistemas de información usados e indique las tecnologías usadas para los sistemas de información marcado cómo "otros" en la respuesta anterior"

- **Sección 5_ Eslabones claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento**

En esta sección selecciona aquellos eslabones de la cadena de valor de la empresa donde siente que las herramientas de productividad podrían crear un mayor valor de cara a mejorar la productividad 24x7 del negocio y por ende la competitividad de la organización en el mercado.

Los eslabones potenciales de seleccionar (selecciona 3 eslabones) de acuerdo con la teoría de la cadena de valor son las que se pueden observar en la Figura 4.

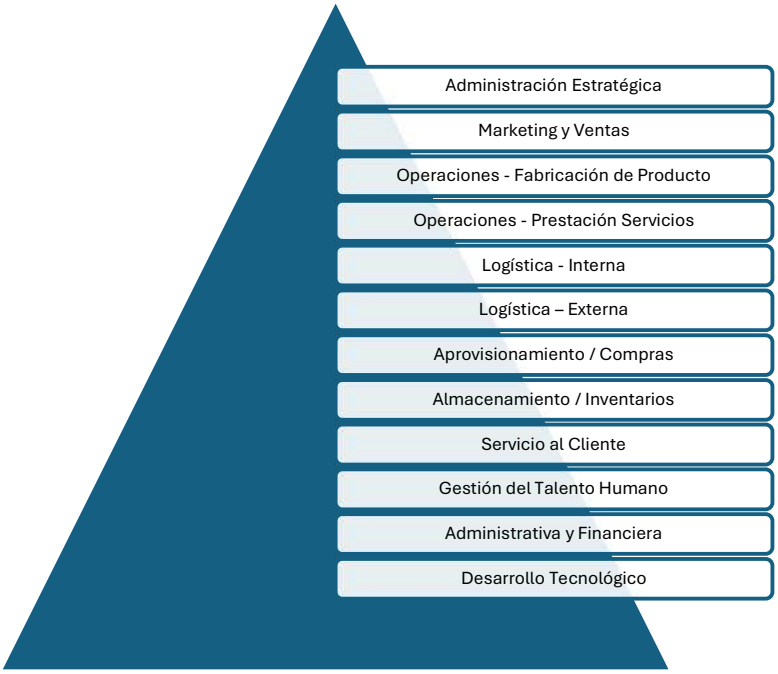


Figura 4. Eslabones de la cadena de valor

Para cada uno de los tres eslabones de la cadena de valor siguiendo la escala que se describe en la Tabla 6, el empresario responde preguntas acerca de dicho eslabón.

Escala de valoración

Tabla 6. Primera escala de valoración de la sección 5

Escala	Descripción
"1 – Muy bajo / Inexistente	• La práctica no existe o es completamente informal. • No se utiliza ninguna herramienta o proceso en el tema evaluado
2 – Bajo / Inicial	• Existe algún esfuerzo aislado o básico, pero no está estructurado. • Se usa Excel u otra herramienta de manera muy básica. • Los datos no son confiables ni sistemáticos
3 – Medio / En desarrollo	• Hay procesos definidos en algunos casos, pero no en toda la organización. • Uso intermedio de herramientas en informática y algún experimento en sistemas de información. • Las herramientas en informática apoyan decisiones operativas, pero no siempre estratégicas.
4 – Alto / Avanzado	• Procesos de datos definidos y aplicados en varias áreas. • Uso regular de herramientas en informática (ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES), RPA - ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA DE PROCESOS), Workflow, Apps, etc.). • Procesos automatizados y actualizados con frecuencia, se mide el impacto en KPIs.
5 – Muy alto / Óptimo	• Uso intensivo de sistemas de información en la empresa.

	• Uso integrado de IA y Analítica, con automatización en la mayoría de procesos. • Análisis predictivo, prospectivo, sistemas automatizan procesos de forma confiable. • La Inteligencia Artificial es parte fundamental de la estrategia y de todas las decisiones de la empresa"

Escala de valoración

PREGUNTAS / responda cada pregunta de la Tabla 7, en el marco de los eslabones de la cadena de valor priorizados por la empresa. Se responde por cada uno de los eslabones seleccionados y considerando la escala anterior.

Tabla 7. Lista de preguntas de la sección 5

LISTA DE PREGUNTAS
1. ¿La alta dirección ha formalizado la decisión de operar en horarios no convencionales como parte de su estrategia para aumentar productividad o ingresos?
2. ¿La empresa cuenta con un presupuesto documentado para cubrir los costos laborales, tecnológicos y logísticos asociados a la operación 24/7?
3. ¿El proceso de liquidación de nómina para personal nocturno (recargos, dominicales, festivos) está automatizado mediante software o sistema especializado?
4. ¿La empresa tiene protocolos y autorizaciones validados por el Ministerio del Trabajo para la gestión de horas extras y turnos nocturnos?
5. ¿Se ha elaborado un análisis de rentabilidad o punto de equilibrio que permita determinar la viabilidad financiera de operar en horarios no convencionales?
6. ¿La gestión de turnos, asignación de personal y control de asistencia en operación nocturna se realiza mediante herramientas digitales o software especializado?
7. ¿La administración de beneficios extralegales para personal nocturno (transporte, alimentación, bonificaciones) se gestiona de forma digital o automatizada?
8. ¿El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo contempla evaluaciones y controles específicos para los riesgos del trabajo nocturno?
9. ¿Existe un plan de formación anual que incluya temas específicos para personal que labora en horarios no convencionales (seguridad, bienestar, productividad)?
10. ¿Los procesos productivos o de servicio están documentados y estandarizados para garantizar igual desempeño en los turnos diurnos y nocturnos?
11. ¿La empresa cuenta con sistemas tecnológicos de seguridad activos durante la noche (CCTV, control de acceso, sensores o alarmas conectadas)?
12. ¿Existe un plan de mantenimiento preventivo o correctivo que contemple actividades programadas en horario nocturno con evidencia de cumplimiento?
13. ¿La empresa aplica herramientas de mejora continua (Lean, Kaizen, Six Sigma) para optimizar procesos o reducir desperdicios en la operación nocturna?
14. ¿La atención al cliente nocturno está soportada por canales automatizados (chatbots, IVR, autoservicio digital) con métricas de desempeño (SLA)?
15. ¿Existen estrategias de marketing digital diferenciadas para captar y retener clientes que consumen o interactúan en horarios nocturnos?
16. ¿Los clientes pueden realizar compras o solicitudes de manera autónoma y completa durante horarios nocturnos mediante plataformas digitales?
17. ¿La empresa mide y reporta indicadores específicos para la operación nocturna (productividad, tiempos de respuesta, costos energéticos, ventas)?
18. ¿Se utilizan herramientas o sistemas para monitorear en tiempo real la trazabilidad de operaciones, inventarios o despachos en horarios nocturnos?

19. ¿Las decisiones estratégicas sobre la operación 24/7 se sustentan en el análisis de datos generados por los procesos nocturnos?
20. ¿La empresa utiliza plataformas digitales o redes sectoriales para establecer alianzas y sinergias con otras organizaciones que operan en horarios nocturnos?
21. Describa los sistemas o aplicaciones que usa en la administración de turnos.
22. Mencione y Describa las herramientas de mejora continua que actualmente usa para la optimización de sus procesos.

Al final el empresario dispone de un campo abierto donde podrá expresar cualquier otro elemento adicional que considere valioso de cara al desarrollo del ejercicio.

4.2. Respuesta a preguntas dadas por el algoritmo

En este apartado se puede observar las respuestas dadas por el algoritmo para trabajar en el taller de sensibilización.

4.2.1. Profundizar en el diagnóstico más allá de las preguntas SI/NO

Las preguntas tipo SI/NO se encuentran en la sección del diagnóstico orientada a identificar la presencia de prácticas estructurales en la empresa, como estrategia, estructura, gobierno, metodología, procesos, disponibilidad tecnológica y gestión del conocimiento. Cada aspecto tiene el mismo nivel de importancia y se cuantifica porcentualmente para evidenciar su grado de implementación. La lógica de cálculo se detalla en el algoritmo de análisis y en el documento general del proceso que vive el empresario.

4.2.2. Diagnóstico multinivel para enriquecer la complejidad informativa El instrumento divide el análisis en varios niveles

- Nivel de madurez indicado por el empresario, con cinco niveles que van desde un nivel básico de procesos y herramientas hasta la capacidad de actuar estratégicamente.
- Presencia de aspectos estructurales como estrategia, procesos, tecnología y conocimiento.
- Disponibilidad de fuentes de información estructurada en la empresa.
- Identificación de eslabones clave de la cadena de valor a intervenir en el programa de fortalecimiento.

4.2.3. Uso de variables cuantitativas en el diagnóstico.

El instrumento sí incorpora variables cuantitativas para establecer niveles de madurez.

- Se evalúan 11 aspectos estructurales, y se calcula el porcentaje de presencia en la empresa.

- Se indagan 11 fuentes de datos disponibles, desde hojas de cálculo hasta sistemas estructurados, y se calcula su presencia porcentual.
- Se identifican tres eslabones clave de la cadena de valor por empresa, y se evalúan mediante 17 preguntas que permiten entender su viabilidad para ser intervenidos.

4.2.4. Mejorar las ayudas gráficas del diagnóstico

Se emplean cuatro tipos de gráficos para mostrar los resultados del diagnóstico los cuales se describen en la Figura 5.

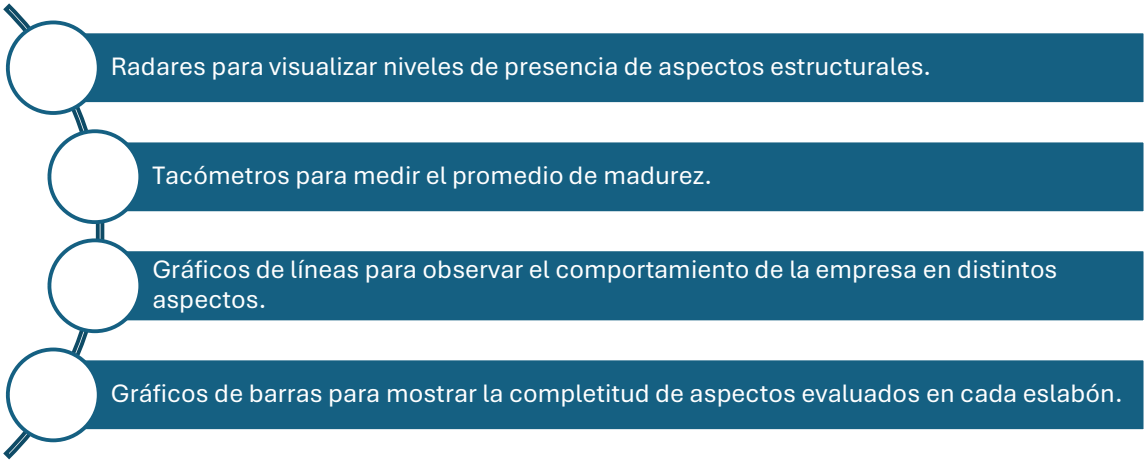


Figura 5. Gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico

En la Figura 6, se puede ver el ejemplo de los gráficos que se nombraron en la Figura 5.

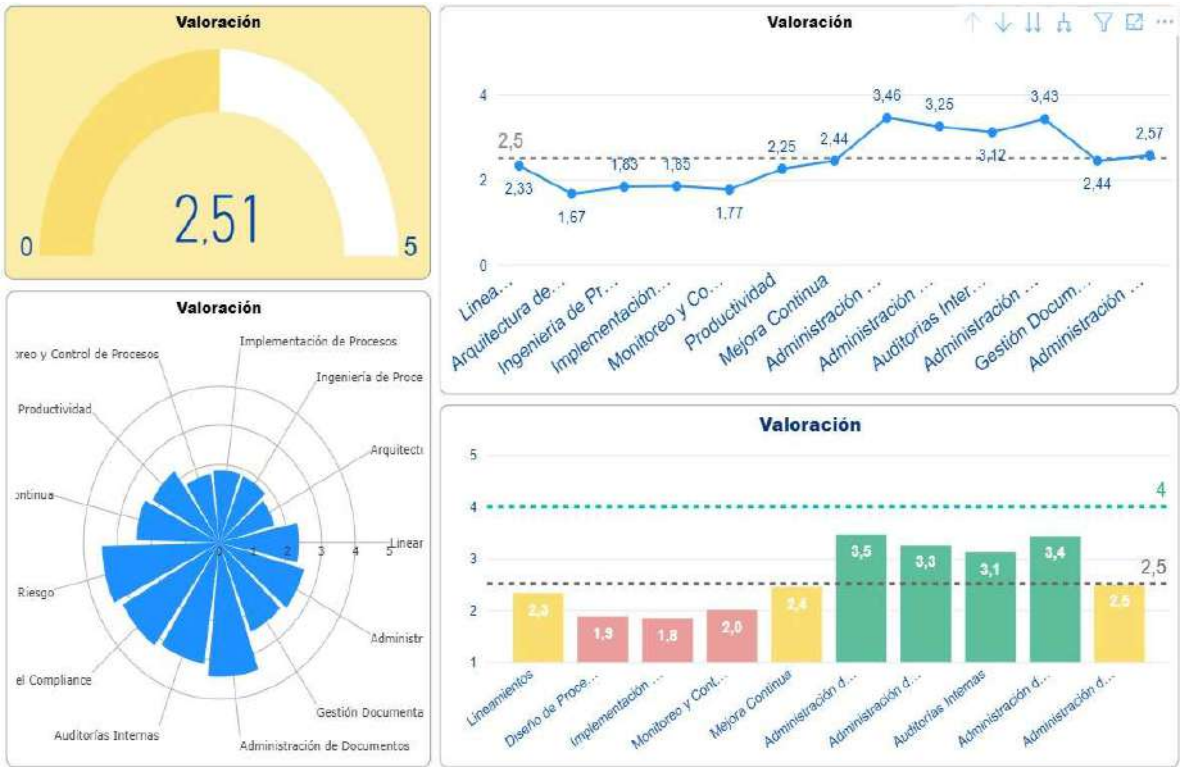


Figura 6. Ejemplo de los gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico

4.2.5. Ponderación y combinación de resultados con el DIME El algoritmo realiza una cuantificación uniforme de los aspectos evaluados, sin ponderaciones diferenciadas.

- Se calcula la presencia porcentual de los 11 aspectos estructurales.
- Se calcula la presencia porcentual de las 11 fuentes de datos.
- Se suman los puntos obtenidos en las 17 preguntas aplicadas a los eslabones priorizados.
- La información del DIME se utiliza como base para comprender el estado inicial de la empresa en variables como producto, liderazgo, ventas, contabilidad e innovación.

4.3. Archivo Excel

En el documento de Excel se puede ver la ruta de los productos 4 y 6, mostrando las herramientas, malla que se utilizarán para realizar el diagnóstico de las empresas a partir de la cadena de valor de Michael Porter y los mecanismos que utilizarán para la recolección de la información.

CONSORCIOS CIP-BOGOTÁ-HNC
FYGP + AOC+ U. PILOTO + INDOAMERICANA
CONTRATO 1059 de 2025
SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE BOGOTÁ SDDE

ALGORITMO DE ANÁLISIS

REGRESO A TABLA DE CONTENIDO

Generalidades del Algoritmo de Análisis

Este documento contiene la metodología de cálculo que permite evaluar el grado de madurez en el uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 en la empresa evaluada. Dicho Algoritmo parte de la base inicialmente suministrada por la SDE - DIME acerca de aspectos esenciales en la empresa tales como desarrollo productivo, liderazgo, mercadeo y ventas, contabilidad e innovación y profundiza en el nivel de madurez en el uso sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 con un instrumento de diagnóstico específico. Así las cosas se muestra a continuación:

Parte 1. Resumen de la información de Diagnóstico SDE-DIME suministrada
Parte 2. Explicación detallada de la metodología de cálculo de madurez en el uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 en la empresa
Parte 3. Conclusiones y recomendaciones para la empresa de acuerdo con el nivel de madurez obtenido considerando ambas fuentes de datos

Parte 1. Información base diagnóstico SDE-DIME acerca del nivel de madurez de la empresa

Considerando la información base suministrada por la SDE en el marco de la convocatoria en relación con el estado de madurez de cada empresa, se presenta a continuación el resumen de los principales resultados encontrados para la empresa objeto de diagnóstico.

(*) Durante la sesión de intBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación de resultados del diagnóstico el consultor asignado realizará las anotaciones que considere pertinentes de cara a entender los resultados del DIME y su relación con en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa

Etapa*	Consulta:[Base_empresas_AD]

ITEM DE VALORACIÓN	VALOR
B_DESARROLLO_PROD	Consulta:[Base_empresas_AD]
C_LIDERAZGO	Consulta:[Base_empresas_AD]
D_MERCADO_VENTAS	Consulta:[Base_empresas_AD]
E_CONTABILIDAD	Consulta:[Base_empresas_AD]
F_INNOVACION	Consulta:[Base_empresas_AD]

Gráfico de Resultados

[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]

Parte 2. Nivel de madurez general en aspectos en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa

Considerando las respuestas entregadas por el empresario en el instrumento de diagnóstico en las secciones 4 y 5, se podrá evaluar el nivel de madurez en el uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 en la empresa. En este apartado se muestran las bases de cálculo usadas para calcular este nivel de madurez tanto a nivel general como a nivel de cada uno de los eslabónes priorizados por la empresa para ser intervenidos durante las etapas de asistencia técnica.

Aspectos Generales a ser evaluados por el empresario

En esta subsección de muestra la metodología para calcular el nivel de madurez analítico considerando aspectos generales de la práctica en la empresa

Nivel de uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 Indicado por Empresario	Consulta:[Base_Datos_DX]	Potenciales hallazgos para la empresa según el Nivel de madurez elegido	Consulta:[Base_Datos_DX]

			SI/NO según la empresa	Observaciones Consultor
Aspectos de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Estrategia	¿Ha establecido la organización declaraciones estratégicas alrededor de las tecnologías en informática en la empresa? Ej. Visión, declaración de capacidades, objetivos estratégicos, estrategias, plan táctico de proyectos de implementación? etc..	Consulta:[Base_Datos_DX]	(*) Durante visita de reconocimiento de resultados del Diagnóstico el consultor en campo realizará las observaciones considerando las respuestas de la empresa
	Estructura y Gobierno	¿La empresa ha designado de manera formal a persona (s) responsables de la implementar tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		¿Se cuenta con un protocolo para tomar decisiones alrededor de la incorporación de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Metodología y Procesos	Se han definido principios, normas o lineamientos que orienten la gestión de los procesos y la productividad en la empresa, garantizando consistencia y continuidad operativa.	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		La empresa aplica metodologías o marcos de trabajo que promueven la mejora continua, la coordinación entre turnos y la entrega ágil de resultados (por ejemplo, Lean, Kaizen, Agile, Gestión por Procesos).	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Se han establecido estándares para la ejecución, documentación y seguimiento de los procesos, asegurando uniformidad en la operación independientemente del horario o equipo responsable.	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Existen procesos definidos para revisar, mejorar e implementar nuevas prácticas o herramientas que optimicen la productividad y la eficiencia operativa 24x7.	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Se cuenta con indicadores claros que permiten medir la efectividad y el desempeño de los procesos, así como su impacto en la productividad general de la organización.	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Presencia aspectos esenciales de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Tecnologías en Informática	¿Se dispone de paquetes en informática tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) y/o sistemas de Gestión Electrónica de Documentos en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		¿Se dispone de paquetes en informática para automatización de procesos tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) Chatbots y/o sistemas de Gestión Contenido electrónico (ECM - Enterprise Content Management (Gestión de Contenido Empresarial)) en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Gestión del Conocimiento	¿Se dispone de planes y/o programas de entrenamiento para las personas en herramientas, metodologías y prácticas para incorporar sistemas de información para mejorar la productividad de la empresa 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Consulta:[Base_Datos_DX] *(*) Este valor suma la cantidad de respuestas establece porcentualmente (%) la cantidad de respuestas "SI" indicadas por el empresario en el formato de diagnóstico.*	**Recomendaciones el Consultor** *(*) Durante visita de reconocimiento de resultados del Diagnóstico el consultor en campo realizará las recomendaciones considerando las respuestas de la empresa*		

Fuentes de Datos y Tecnologías de soporte a sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Uso de tecnologías en informática en el día a día	Describa en detalle en que procesos y para qué se usan herramientas en informática tales como:BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio),		**Observaciones Consultor**
		Consulta:[Base_Datos_DX]		
	Ofimática Tradicional Indique cuales de los siguientes paquetes ofimáticos usa en su día a día para el soporte en tareas cotidianas en la operación	**Solución Ofimática**	**Marque SI/NO según aplique**	
		Office 365	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		G Suite	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Dropbox, One Drive y similares	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Página WEB tipo CMS o similares	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Sistemas de Información Estructurados. Indique de cuales sistemas de información actualmente dispone la empresa para soportar su operación y/o la prestación de servicios a sus cliente	**Sistema de Información**	**Marque SI/NO según aplique**	*(*) Durante visita de reconocimiento de resultados del Diagnóstico el consultor en campo realizará las observaciones considerando las respuestas de la empresa*
		BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) -	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) - Customer Relationship Management	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		GD – Gestor Documental	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		WF - Sistemas de Flujos de Trabajo	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Desarrollos de Software a la medida	Consulta:[Base_Datos_DX]	
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Indique las marcas de los sistemas de información usados e indique las tecnologías usadas para los sistemas de información marcado cómo "otros" en la respuesta anterior"	Consulta:[Base_Datos_DX]		
Madurez a nivel de sistemas de información para soportar la mejora de la productividad 24x7	Consulta:[Base_Datos_DX] *(*) Este valor suma la cantidad de respuestas establece porcentualmente (%) la cantidad de respuestas "SI" indicadas por el empresario en el formato de diagnóstico.*	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)		**Recomendaciones el Consultor** *(*) Durante visita de reconocimiento de resultados del Diagnóstico el consultor en campo realizará las recomendaciones considerando las respuestas de la empresa.*

Madurez de los claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento

En esta subsección de muestra la metodología para calcular el nivel de madurez analítico considerando aquellos eslabónes de la cadena de valor priorizados por la empresa para ser intervenidos con el uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7. Dicha clasificación se realiza a partir de la teoría de cadena de valor de Michaél Porter. Las respuestas entregadas por el empresario le permitirán ver al equipo de entrenamiento y asistencia técnica el nivel de madurez de la organización a nivel tecnológico, fuentes de información, herramientas y conocimientos base que se configuran como punto de partida para el programa de fortalecimiento que vivirá la empresa.
Nota. Como referencia pueden consultarse los eslabónes de la cadena de valor indicados por Michaél Porter en su teoría: https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/

eslabónes a ser seleccionados por el empresario según cadena de valor	Administración Estratégica Marketing y Ventas Operaciones - Fabricación de Producto Operaciones - Prestación Servicios	Logística - Interna Logística – Externa Aprovisionamiento / Compras Almacenamiento / Inventarios	Servicio al Cliente Gestión del Talento Humano Administrativa y Financiera Desarrollo Tecnológico

Metodología de Valoración	Considerando aquellos eslabónes de la cadena de valor priorizados por la empresa en el punto anterior anterior la empresa responde las preguntas que se mostrarán a continuación. Las mismas buscan establecer el nivel de madurez de la organización a nivel tecnológico, fuentes de información, herramientas y conocimientos base que se configuran como punto de partida para el programa de fortalecimiento que vivirá la empresa.

Escala de Valoración	1 – Muy bajo / Inexistente La práctica no existe o es completamente informal. No se utiliza ninguna herramienta o proceso en el tema evaluado. 2 – Bajo / Inicial Existe algún esfuerzo aislado o básico, pero no está estructurado. Se usa Excel u otra herramienta de manera muy básica. Los datos no son confiables ni sistemáticos. 3 – Medio / En desarrollo Hay procesos definidos en algunos casos, pero no en toda la organización. Uso intermedio de herramientas en informática y algún experimento en sistemas de información. Las herramientas en informática apoyan decisiones operativas, pero no siempre estratégicas.	4 – Alto / Avanzado Procesos de datos definidos y aplicados en varias áreas. Uso regular de herramientas en informática (BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes), RPA - Robotic Process Automation (Automatización Robótica de Procesos), WorkFlow, Apps, etc.) . Procesos automatizados y actualizados con frecuencia, se mide el impacto en KPIs. 5 – Muy alto / Óptimo Uso intensivo de sistemas de información en la empresa. Uso integrado de IA y Analítica, con automatización en la mayoría de procesos. Análisis predictivo, prospectivo, sistemas automatizan procesos de forma confiable. La Inteligencia Artificial es parte fundamental de la estrategia y de todas las decisiones de la empresa

Temas / Aspectos de Evaluación para cada uno de los eslabónes priorizados para ser intervenidos con tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7 indicados por la empresa			eslabón DE LA CADENA DE VALOR		
			ESLABÓN 1 PRIORIZADO	ESLABÓN 2 PRIORIZADO	ESLABÓN 3 PRIORIZADO
Tema	Aspecto	Pregunta	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]
Estrategia y Cultura Organizacional	Visión Estratégica	1. ¿La alta dirección ha formalizado la decisión de operar en horarios no convencionales como parte de su estrategia para aumentar productividad o ingresos?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Estrategia y Cultura Organizacional	Asignación de Recursos	2. ¿La empresa cuenta con un presupuesto documentado para cubrir los costos laborales, tecnológicos y logísticos asociados a la operación 24/7?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas	Liquidación de Nómina	3. ¿El proceso de liquidación de nómina para personal nocturno (recargos, dominicales, festivos) está automatizado mediante software o sistema especializado?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas	Permisos Legales	4. ¿La empresa tiene protocolos y autorizaciones validados por el Ministerio del Trabajo para la gestión de horas extras y turnos nocturnos?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas	Análisis de Costos	5. ¿Se ha elaborado un análisis de rentabilidad o punto de equilibrio que permita determinar la viabilidad financiera de operar en horarios no convencionales?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano	Herramientas Integradas	6. ¿La gestión de turnos, asignación de personal y control de asistencia en operación nocturna se realiza mediante herramientas digitales o software especializado?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano	Gestión de Beneficios	7. ¿La administración de beneficios extralegales para personal nocturno (transporte, alimentación, bonificaciones) se gestiona de forma digital o automatizada?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano	Sistema de Gestión SG-SST	8. ¿El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo contempla evaluaciones y controles específicos para los riesgos del trabajo nocturno?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano	Capacitación y Desarrollo	9. ¿Existe un plan de formación anual que incluya temas específicos para personal que labora en horarios no convencionales (seguridad, bienestar, productividad)?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones	Estandarización de Procesos	10. ¿Los procesos productivos o de servicio están documentados y estandarizados para garantizar igual desempeño en los turnos diurnos y nocturnos?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones	Seguridad Tecnológica	11. ¿La empresa cuenta con sistemas tecnológicos de seguridad activos durante la noche (CCTV, control de acceso, sensores o alarmas conectadas)?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones	Mantenimiento Preventivo	12. ¿Existe un plan de mantenimiento preventivo o correctivo que contemple actividades programadas en horario nocturno con evidencia de cumplimiento?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones	Mejora Continua	13. ¿La empresa aplica herramientas de mejora continua (Lean, Kaizen, Six Sigma) para optimizar procesos o reducir desperdicios en la operación nocturna?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente	Canales Automatizados	14. ¿La atención al cliente nocturna está soportada por canales automatizados (chatbots, IVR, autoservicio digital) con métricas de desempeño (SLA)?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente	Marketing Digital	15. ¿Existen estrategias de marketing digital diferenciadas para captar y retener clientes que consumen o interactúan en horarios nocturnos?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente	E-commerce 24/7	16. ¿Los clientes pueden realizar compras o solicitudes de manera autónoma y completa durante horarios nocturnos mediante plataformas digitales?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones	KPIs Diferenciados	17. ¿La empresa mide y reporta indicadores específicos para la operación nocturna (productividad, tiempos de respuesta, costos energéticos, ventas)?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones	Trazabilidad en Tiempo Real	18. ¿Se utilizan herramientas o sistemas para monitorear en tiempo real la trazabilidad de operaciones, inventarios o despachos en horarios nocturnos?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones	Decisiones Basadas en Datos	19. ¿Las decisiones estratégicas sobre la operación 24/7 se sustentan en el análisis de datos generados por los procesos nocturnos?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Ecosistema y Alianzas	Plataformas Digitales B2B	20. ¿La empresa utiliza plataformas digitales o redes eslabóniales para establecer alianzas y sinergias con otras organizaciones que operan en horarios nocturnos?	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Resultados por temática de evaluación en el uso de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7 en la empresa

eslabón PRIORIZADO 1	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]	Gráfico de Resultados
TEMA	VALOR	
Estrategia y Cultura Organizac	Consulta:[Base_Datos_DX]	[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digita	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX] *(*) Este valor suma la cantidad de puntos acumulados en todas las respuestas del instrumento y establece porcentualmente (%) el resultado considerando la cantidad de puntos posibles a ser obtenidos por la empresa.*	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)		**Observaciones y Recomendaciones el Consultor** *(*) Durante visita de reconocimiento de resultados del Diagnóstico el consultor en campo realizará las recomendaciones considerando las respuestas de la empresa.*

eslabón PRIORIZADO 2	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]	Gráfico de Resultados
TEMA	VALOR	
Estrategia y Cultura Organizac	Consulta:[Base_Datos_DX]	[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digita	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX] *(*) Este valor suma la cantidad de puntos acumulados en todas las respuestas del instrumento y establece porcentualmente (%) el resultado considerando la cantidad de puntos posibles a ser obtenidos por la empresa.*	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)		**Observaciones y Recomendaciones el Consultor** *(*) Durante visita de reconocimiento de resultados del Diagnóstico el consultor en campo realizará las recomendaciones considerando las respuestas de la empresa.*

eslabón PRIORIZADO 3	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]	**Gráfico de Resultados**
TEMA	**VALOR**	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
Estrategia y Cultura Organizac	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digita	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX] *(*) Este valor suma la cantidad de puntos acumulados en todas las respuestas del instrumento y establece porcentualmente (%) el resultado considerando la cantidad de puntos posibles a ser obtenidos por la empresa.*	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)		**Observaciones y Recomendaciones el Consultor** *(*) Durante visita de reconocimiento de resultados del Diagnóstico el consultor en campo realizará las recomendaciones considerando las respuestas de la empresa.*

Parte 3. Conclusiones y recomendaciones para la empresa de acuerdo con el nivel de madurez obtenido considerando ambas fuentes de datos

Fortalezas	1. 2. 3. *(*) Considerando los resultados del DIME, los aspectos de evaluación general en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa y las áreas de prioridades establecidas, el consultor describe las 3 principales fortalezas con las que cuenta la empresa para el desarrollo del programa de fortalecimiento*	**Oportunidades de mejora**	1. 2. 3. *(*) Considerando los resultados del DIME, los aspectos de evaluación general en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 y las áreas de prioridades establecidas, el consultor describe las 3 principales oportunidades de mejora con las que cuenta la empresa para el desarrollo del programa de fortalecimiento*
Conclusiones	1. 2. 3. *(*) Considerando los resultados del DIME, los aspectos de evaluación general en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa y las áreas de prioridades establecidas, el consultor describe las 3 principales conclusiones de cara al desarrollo del programa de fortalecimiento*	**Recomendaciones**	1. 2. 3. *(*) Considerando los resultados del DIME, los aspectos de evaluación general en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa y las áreas de prioridades establecidas, el consultor describe las 3 principales Recomendaciones de cara al desarrollo del programa de fortalecimiento*

Producto 5. Metodología Transferencia de Conocimiento y Asistencia Técnica – Línea Productividad en Horarios No Convencionales (HNC)

Proyecto Productividad en Horarios No Convencionales - HNC

Contrato 1059 de 2025

Consorcio CIP Bogotá HNC

Prestación de los servicios para fortalecer empresas de alto impacto de Bogotá, en temáticas relacionadas con ciencia, tecnología e innovación y los lineamientos establecidos por La SDDE - lote 4 Productividad en Horarios no Convencionales.

Bogotá D.C.
Octubre 10 de 2025

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN....3
2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE FORMACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA....4
2.1. Propósito y enfoque....4
2.2. Población y cobertura....4
2.3. Flujo por etapas....4
2.4. Evaluación del avance....6
2.5. Recursos técnicos y humanos para la operación....6
2.6. Relación entre nivel de madurez y profundidad del entrenamiento....8
2.7. Criterios de apropiación y certificación....9
2.8. Malla de la transferencia de conocimiento y de la asistencia técnica....10
2.9. Acompañamiento en las etapas de la formación....14
2.9.1. Transferencia de conocimiento (Básica e Intermedia)....14
2.9.2. Asistencia Técnica Avanzada (Implementación)....14
3. ANEXOS....16

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Población y cobertura del fortalecimiento empresarial....4
Figura 2. Etapas del fortalecimiento empresarial....6
Figura 3. Instrumentos de evaluación del avance....6
Figura 4. Recursos técnicos y humanos para la operación....7
Figura 5. Criterios de apropiación y certificación....9
Figura 6. Acompañamiento en los niveles básico y avanzado de la transferencia del conocimiento....14
Figura 7. Acompañamiento en la asistencia técnica o nivel avanzado....15

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Niveles de madurez del fortalecimiento empresarial....8
Tabla 2. Malla de transferencia del conocimiento y asistencia técnica fortalecimiento empresarial para el aumento de la productividad en horarios no convencionales....10

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como finalidad exponer, de manera clara, estructurada y contextualizada, la metodología y el diseño operativo del proceso de entrenamiento correspondiente a la Línea de Productividad en Horarios No Convencionales (HNC), una iniciativa estratégica liderada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) y ejecutada por el Consorcio CIP Bogotá, cuyo propósito central de buscar acciones que permitan aumentar la productividad de las empresas en horarios no convencionales a través del fortalecimiento empresarial a las organizaciones.

En respuesta a los desafíos que plantea la operación en franjas horarias extendidas o nocturnas, este proceso de formación busca fortalecer las capacidades técnicas, organizacionales y humanas de las empresas beneficiarias. Para ello, se promueve la adopción de herramientas, estrategias y conocimientos orientados a mejorar la eficiencia operativa, garantizar condiciones laborales seguras y fomentar prácticas sostenibles que se ajusten a las dinámicas propias de los horarios no convencionales.

Este documento se construye en alineación con los lineamientos establecidos por la SDDE en los Términos de Referencia del contrato, y tiene como objetivo detallar el enfoque metodológico que guiará la implementación del proceso de capacitación y asistencia técnica. Dicho enfoque contempla tres niveles de madurez —básico, intermedio y avanzado— que permiten adaptar los contenidos y estrategias a las necesidades específicas de cada empresa, reconociendo sus trayectorias, capacidades instaladas y oportunidades de mejora.

Más allá de una descripción técnica, este documento busca ofrecer una mirada comprensiva y humanizada del proceso, entendiendo que la productividad en horarios no convencionales no solo implica ajustes operativos, sino también transformaciones culturales, organizacionales y relacionales que requieren acompañamiento, diálogo y construcción conjunta.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE FORMACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

2.1. Propósito y enfoque

El entrenamiento en Productividad en Horarios No Convencionales (HNC) tiene como propósito preparar a las MiPymes para operar de forma productiva, segura y responsable en horarios nocturnos, dominicales o mixtos. El enfoque se centra en la gestión humana, logística, digitalización, marketing y sostenibilidad aplicadas a contextos 24/7, fomentando una economía nocturna sostenible y competitiva en la ciudad de Bogotá.

2.2. Población y cobertura

La población y cobertura para el fortalecimiento empresarial para aumentar la productividad en horarios no convencionales se puede apreciar en la Figura 1.

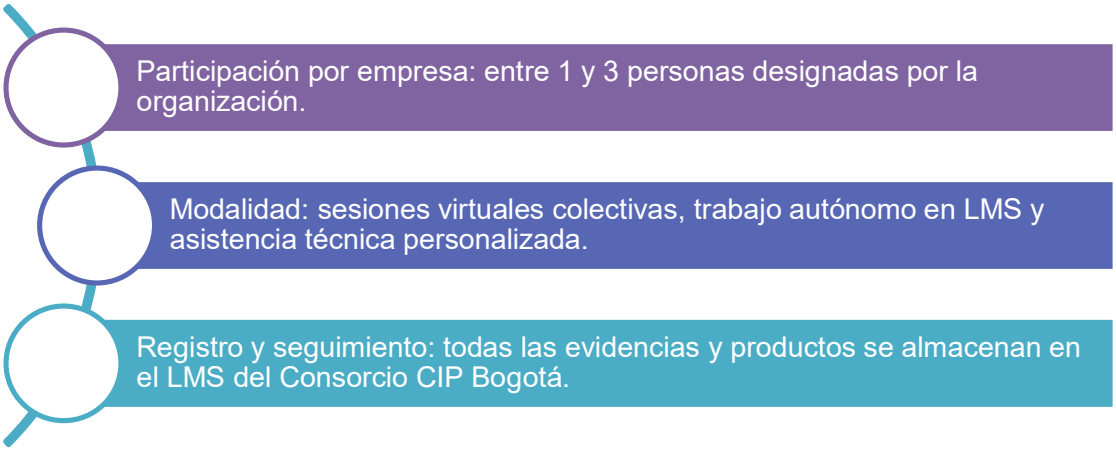


Figura 1. Población y cobertura del fortalecimiento empresarial

2.3. Flujo por etapas

La estructura metodológica del proceso de entrenamiento diseñado para la Línea de Productividad en Horarios No Convencionales (HNC), se desarrolla en cuatro etapas progresivas que responden al nivel de madurez de cada empresa beneficiaria. Este recorrido formativo combina espacios de diagnóstico, transferencia de conocimiento y asistencia técnica especializada, con el propósito de acompañar a las organizaciones en la adopción de prácticas productivas, seguras y sostenibles en contextos de operación nocturna o extendida. Desde el alistamiento inicial —que permite identificar oportunidades de mejora y construir un Plan de Gestión para la Productividad (PGAP)— hasta la implementación de soluciones funcionales mediante metodologías ágiles, cada etapa está cuidadosamente diseñada para articular contenidos pertinentes, herramientas aplicables y evidencias verificables. El enfoque se adapta a las necesidades específicas

de cada empresa, garantizando una experiencia formativa escalonada que inicia con un nivel básico obligatorio para todas las organizaciones, y que se profundiza en niveles intermedio y avanzado según su trayectoria, capacidades instaladas y disposición para la transformación. Este proceso no solo busca fortalecer el conocimiento técnico, sino también generar capacidades prácticas que contribuyan a la sostenibilidad del modelo nocturno en el marco del Programa Bogotá Productiva e Innovadora.

En la Figura 2, se hace la descripción de las etapas que se desarrollan para llevar a cabo el fortalecimiento empresarial.

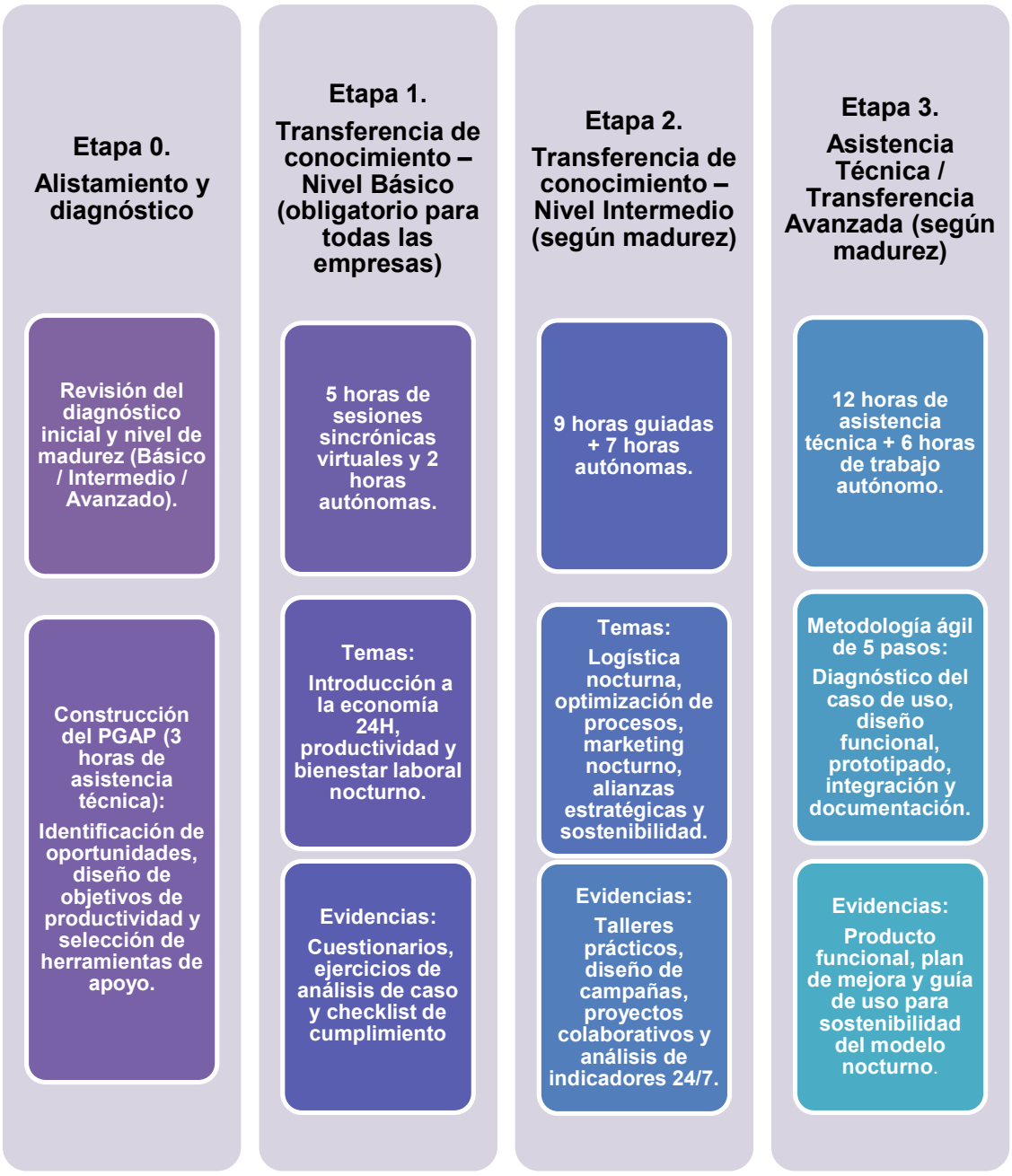


Figura 2. Etapas del fortalecimiento empresarial

2.4. Evaluación del avance

En el desarrollo de cada sesión, las personas participantes del proceso de fortalecimiento empresarial realizan la diligencia de un instrumento de evaluación alojado en la plataforma LMS. Esta actividad permite registrar de manera estructurada y trazable el nivel de comprensión y apropiación de los contenidos abordados, como se evidencia en la Figura 3.

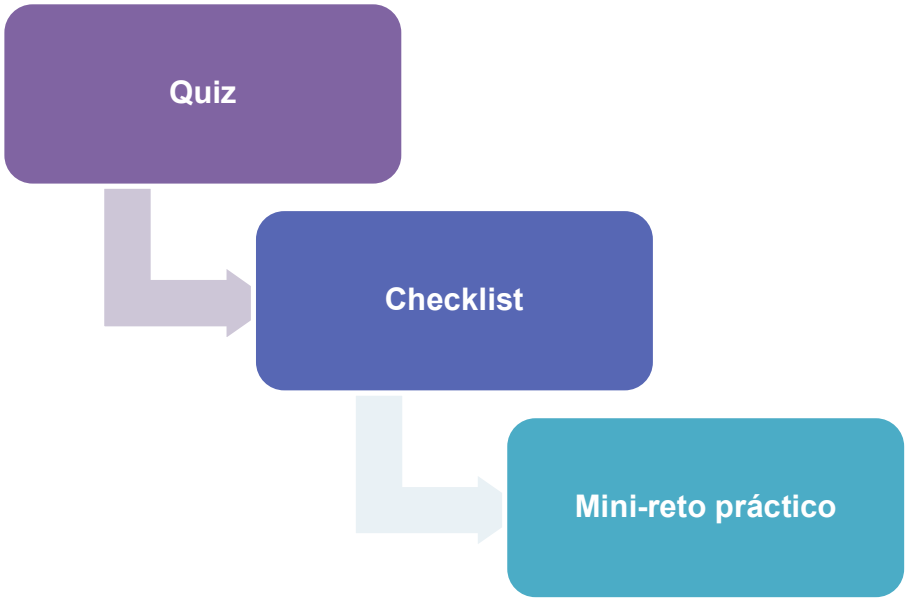


Figura 3. Instrumentos de evaluación del avance

Los instrumentos presentados en la Figura 3 constituyen elementos clave para valorar el progreso de las empresas en términos de comprensión conceptual, aplicación práctica y apropiación significativa del conocimiento transferido.

2.5. Recursos técnicos y humanos para la operación

Los recursos operativos empleados en el desarrollo de las distintas etapas del proceso de fortalecimiento empresarial orientado al incremento de la productividad en horarios no convencionales se encuentran detallados en la Figura 4. Estos recursos han sido seleccionados estratégicamente para facilitar la implementación metodológica, garantizar la trazabilidad de las acciones y asegurar la pertinencia técnica de cada componente formativo.

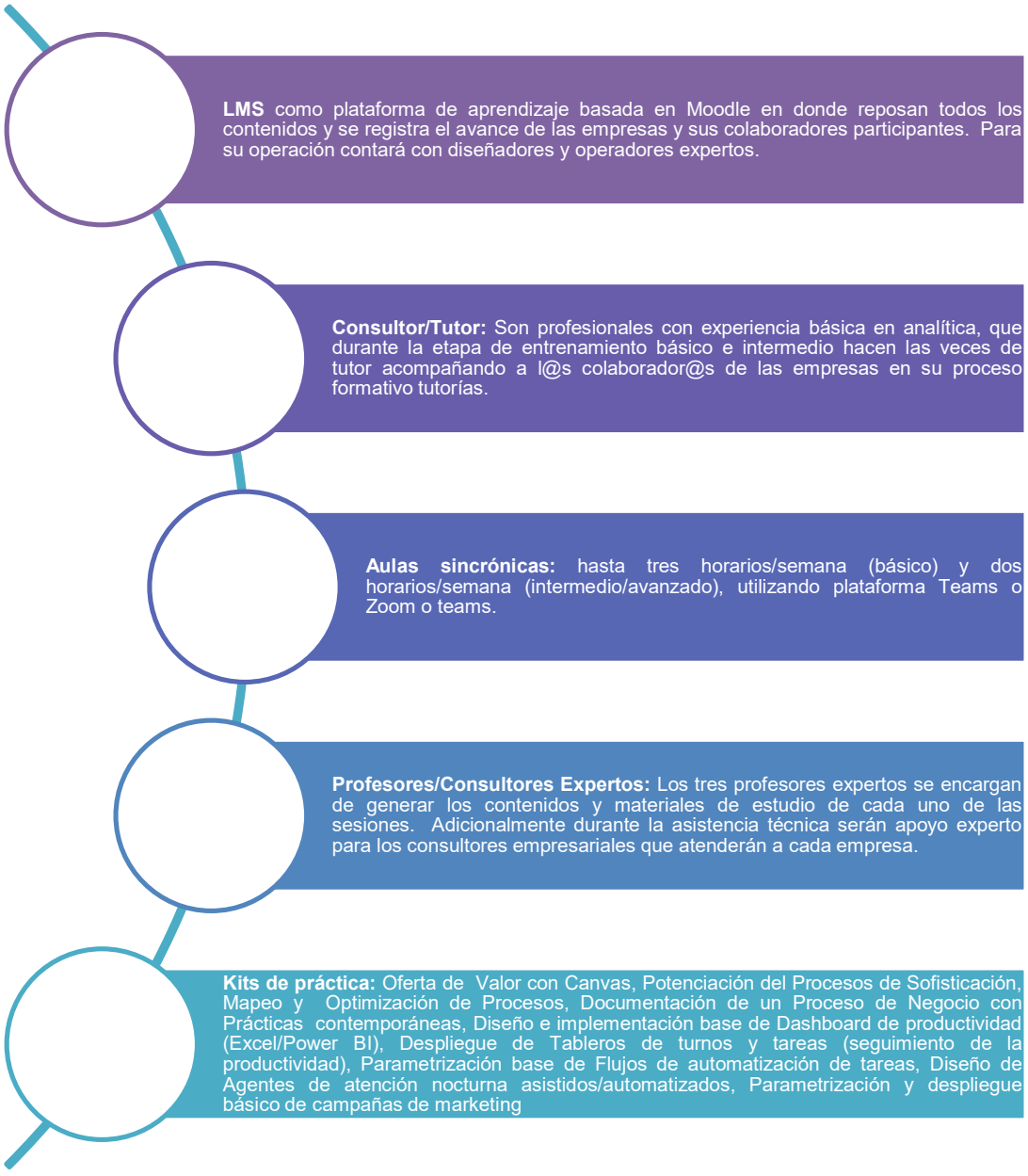


Figura 4. Recursos técnicos y humanos para la operación

Durante la asistencia técnica el Consultor/Tutor mostrado en la Figura 4, es quien acompaña a las empresas en su proceso de trabajo con herramientas, con el apoyo del profesor/consultor experto cuando se requiera. Son también los encargados de realizar la segunda medición del índice de productividad y el informe de cumplimiento del PGAP

para la implementación de al menos una de las acciones contempladas en el anexo técnico.

2.6. Relación entre nivel de madurez y profundidad del entrenamiento

La estructura del proceso de entrenamiento en la Línea de Productividad en Horarios No Convencionales (HNC) ha sido diseñada para responder de manera diferenciada a las necesidades, capacidades y trayectorias de las empresas beneficiarias, según su nivel de madurez organizacional. Esta relación entre madurez y profundidad del entrenamiento permite garantizar una experiencia formativa pertinente, escalonada y progresiva, que articula sesiones colectivas, espacios guiados, trabajo autónomo y asistencia técnica especializada. Independientemente del nivel, todas las empresas participan en el entrenamiento básico, mientras que los componentes intermedios y avanzados se activan según el diagnóstico inicial.

Las evidencias generadas en cada fase —desde cuestionarios y planes de productividad hasta prototipos funcionales y guías de sostenibilidad— permiten verificar el grado de apropiación del conocimiento y la capacidad de implementación de soluciones adaptadas a la operación nocturna o extendida.

En la tabla 2, se muestran los niveles de madurez del entrenamiento los componentes que llevan cada uno de estos niveles

Tabla 1. Niveles de madurez del fortalecimiento empresarial

Nivel de Madurez	Entrenamiento Básico	Entrenamiento Intermedio	Asistencia Técnica Avanzada	Horas Autónomas	Evidencias
Básico	5h sesiones colectivas	9h guiadas	12h asistencia técnica	7h autónomas	Quiz y plan de productividad nocturna
Intermedio	5h sesiones colectivas	9h guiadas	12h asistencia técnica	7h autónomas	Taller de mejora de procesos nocturnos
Avanzado	5h sesiones colectivas	9h guiadas	12h asistencia técnica	7h autónomas	Prototipo funcional y guía de sostenibilidad 24/7

Las empresas seleccionan los módulos intermedios de acuerdo con su brecha identificada (logística nocturna, digitalización, marketing o sostenibilidad).

2.7. Criterios de apropiación y certificación

En este apartado, se pueden observar los criterios de apropiación y certificación utilizados durante el fortalecimiento empresarial.

La apropiación efectiva del proceso de entrenamiento se valida mediante criterios claros de participación y cumplimiento los cuales se pueden apreciar en la Figura 5.

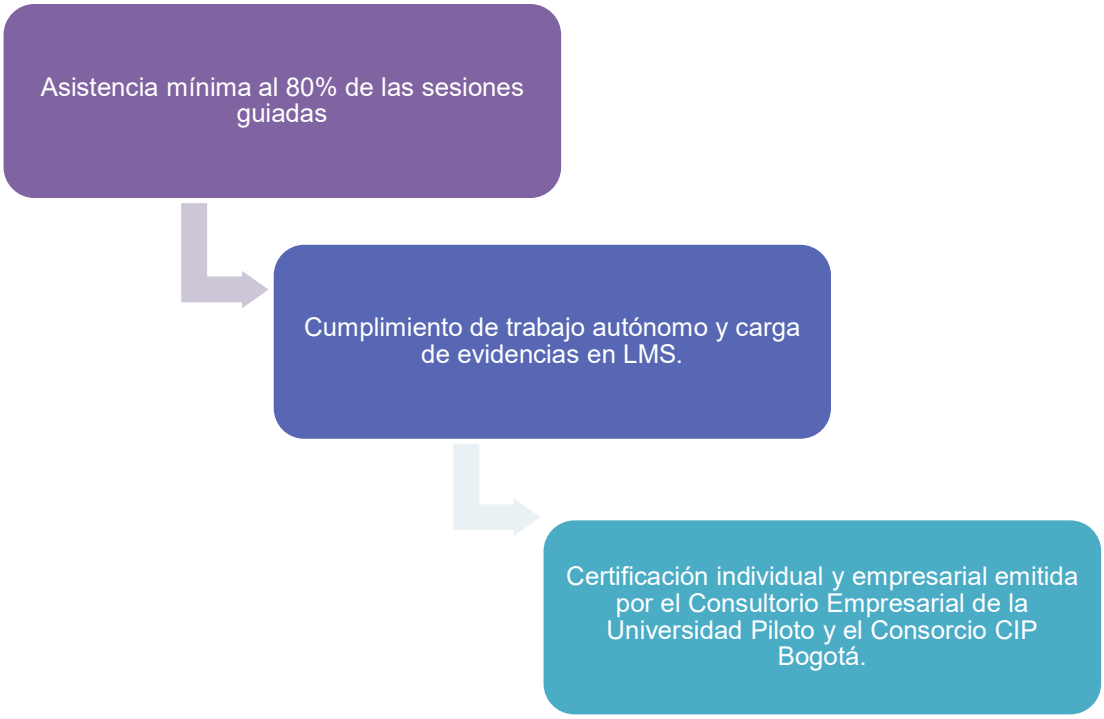


Figura 5. Criterios de apropiación y certificación

2.8. Malla de la transferencia de conocimiento y de la asistencia técnica

La malla estructurada para el proceso de fortalecimiento empresarial sintetiza de manera clara y ordenada los módulos que conforman la Línea de Productividad en Horarios No Convencionales (HNC). En ella se detallan los objetivos formativos, la duración de cada componente y los criterios de evaluación asociados, lo cual permite visualizar el alcance metodológico del entrenamiento, como se evidencia en la Tabla 2.

El contenido temático en los niveles intermedios (franja verde) y avanzado (franja morada) se debe ajustar de acuerdo con los resultados del diagnóstico de cadena de valor, es decir para el nivel intermedio de la malla propuesta para la temática, las empresas beneficiarias del fortalecimiento únicamente vera la temática que deba fortalecer para aumentar su productividad en horarios no convencionales.

Tabla 2. Malla de transferencia del conocimiento y asistencia técnica fortalecimiento empresarial para el aumento de la productividad en horarios no convencionales

Niveles	Nombre Formación	Objetivo	Público Recomendado	Módulo	Temas	Duración (Hrs)	Evaluación	Recursos de aprendizaje	Programación / Horarios
ENTRENAMIENTO BÁSICO	Introducción a la Productividad Nocturna	Comprender las características, beneficios y retos de la operación empresarial en horarios no convencionales.	Empresas de todos los niveles de madurez (Básico)	1	• Introducción al concepto de economía 24H y su impacto en la competitividad urbana. • Identificación de sectores con potencial de operación nocturna en Bogotá (logística, manufactura, servicios, turismo, cultura, salud, tecnología). • Modelos de negocio escalables en horarios extendidos. • Gestión de riesgos y beneficios: productividad, rotación, seguridad, reputación. • Introducción al uso de tecnologías para el mejoramiento de la competitividad en horarios no convencionales.	2,5	• Cuestionario diagnóstico y/o ejercicio de análisis de caso	• Presentación en PowerPoint. • Presentación introductorio “Ciudades 24H: Experiencias globales”. • Documento PDF de lectura guiada.	Asistencia libre en tres (3) horarios por semana.
	Estrategias y Desafíos de la Operación Nocturna	Identificar retos, regulaciones y estrategias de bienestar en la operación empresarial nocturna.	Empresas de todos los niveles de madurez (Básico)	2	• Regulaciones laborales aplicables en Colombia (recargos, salud, seguridad). • Diseño de turnos flexibles y modelos híbridos. • Protocolos de seguridad industrial y transporte en horario nocturno. • Planificación operativa y comunicación efectiva en equipos nocturnos.	2,5	• Estudio de caso y/o checklist de cumplimiento normativo	• Presentación conferencia OIT sobre trabajo nocturno. • Guía PDF de normativas laborales vigentes. • Ejercicio práctico en plantilla Excel.	Asistencia libre en tres (3) horarios por semana.

					• Comunicación interna efectiva en esquemas rotativos. • Plan de bienestar laboral y gestión de fatiga. • Introducción al uso de tecnologías para el monitoreo, gestión de riesgos y automatización de tareas para operaciones nocturnas.				
ENTRENAMIENTO INTERMEDIO	Logística Nocturna y Cadena de Suministro 24H	Entrenar al participante en la planificación logística y gestión eficiente de abastecimiento en horarios extendidos.	Empresas Nivel Intermedio	3	• Diseño de cadenas de valor adaptadas a la operación extendida. • Planificación de la demanda y control de inventarios nocturnos. • Logística urbana: última milla, movilidad, seguridad y eficiencia energética. • Casos de éxito: operación nocturna en retail, manufactura y transporte. Uso de tecnologías aplicadas.	4,5	• Taller de planificación de rutas nocturnas	• Presentación demostrativo: “Logística 24 horas” (MIT). • Plantilla Excel para optimización de rutas. • Presentación PDF.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
	Optimización de Procesos Nocturnos	Desarrollar habilidades para detectar y eliminar ineficiencias en turnos nocturnos mediante Lean y digitalización.	Empresas Nivel Intermedio	4	• Medición de indicadores de productividad • Identificación de cuellos de botella. • Identificación de desperdicios (Lean) en turnos nocturnos. • Herramientas de mejora continua y control visual adaptadas al trabajo 24/7. • Automatización de tareas repetitivas con herramientas de bajo costo	4,5	• Ejercicio de diagnóstico y/o simulación de mejora	• Presentación: “Lean Manufacturing aplicado a productividad”. • Plantilla Excel de mapeo de procesos. • Guía paso a paso (PDF).	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
	Marketing y Experiencia Nocturna del Cliente	Aplicar estrategias de marketing y atención en horarios extendidos basadas en comportamiento del consumidor nocturno.	Empresas Nivel Intermedio	5	• Psicología del consumidor nocturno y patrones de compra. • Estrategias de comunicación omnicanal y atención continua (chatbots, mensajería, IA conversacional). • Branding emocional en la economía nocturna. • Medición de satisfacción y reputación digital 24/7. • Campañas con storytelling.	4,5	• Diseño de Campañas con storytelling	• Presentación: “Marketing y comportamiento del consumidor nocturno”. • Guía práctica de diseño de campañas. • Repositorio de casos de éxito.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.

	Turismo Nocturno y Alianzas Estratégicas	Fomentar la creación de redes empresariales y alianzas para potenciar el turismo y servicios nocturnos.	Empresas Nivel Intermedio	6	• Ecosistema del turismo nocturno y su impacto en la economía urbana (casos globales y modelo Bogotá 24H). • Diseño de experiencias nocturnas seguras y diferenciadas: rutas gastronómicas, culturales y de servicios. • Factores clave de éxito: seguridad, transporte, iluminación, hospitalidad y convivencia. • Construcción de alianzas estratégicas entre hoteles, restaurantes, transporte, cultura y seguridad. Modelos de co-marketing.	4,5	• Proyecto grupal: propuesta de alianza productiva nocturna	• Presentación “Ciudades 24H: Londres, Nueva York, Bogotá”. • Plantilla de alianzas estratégicas. • Material de branding en PDF.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
	Transformación Digital en la Noche	Integrar herramientas tecnológicas para digitalizar procesos y mantener operaciones 24/7 eficientes y seguras.	Empresas Nivel Intermedio	7	• Digitalización de operaciones: sensorización, monitoreo y control remoto. • Herramientas de inteligencia artificial accesibles para MiPymes (predicción de demanda, atención al cliente, mantenimiento preventivo). • Ciberseguridad en entornos nocturnos y remotos. • Integración de herramientas low-code / no-code para productividad continua.	4,5	• Prueba práctica con simulador de proceso digitalizado	• Presentación: “Digitalización y productividad 24/7”. • Tutorial de software básico de monitoreo. • Lectura técnica en PDF.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
	Innovación y Sostenibilidad Nocturna	Promover modelos sostenibles e innovadores para operaciones en horarios no convencionales.	Empresas Nivel Intermedio	8	• Estrategias de sostenibilidad energética: iluminación inteligente, eficiencia y movilidad verde. • Gestión ambiental en horarios extendidos: reciclaje, reducción de residuos y economía circular. • Seguridad integral nocturna: protocolos físicos, digitales y de bienestar laboral. • Medición del impacto sostenible: indicadores económicos, sociales y ambientales.	4,5	• Rúbrica de innovación y/o evaluación ambiental	• Presentación “Sostenibilidad y operación nocturna”. • Documento guía de buenas prácticas. • Plantilla de autoevaluación.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
	Entrenamiento Autónomo en conocimiento	Profundizar los conocimientos adquiridos durante el entrenamiento básico e intermedio	Todas las empresas	9	Todas las temáticas vistas	7	Actividad tipo Quiz	* Lecturas * Vínculos a conferencias y paneles	Disponible permanentemente en LMS

ENTRENAMIENTO AVANZADO	Asistencia Técnica Presencial	Identificar, junto con el equipo empresarial, oportunidades estratégicas y operativas de mejora en productividad bajo esquemas de horario extendido o no convencional y revisar, ajustar y elegir la acción que se va a implementar	Todas las empresas	10	Reconocimiento del proceso actual en horario extendido. Aplicación de herramientas como: · Flujo de Valor (VSM)· Canvas de Horarios No Convencionales Mapeo de oportunidades y restricciones normativas, logísticas y regulatorias Revisión, ajuste e implementación de una de las acciones descritas en el PGAP	1,5	N/A	"Plantilla de flujo de valor	Según disponibilidad compartida entre consultor y empresa
	Asistencia Técnica Virtual sincrónica	Guiar a la empresa en el rediseño y prueba de procesos críticos para operar en horarios no convencionales, incorporando elementos de logística, bienestar laboral, atención nocturna, digitalización y diferenciación de experiencia.	Todas las empresas	11	Aplicación de herramientas como: · Flujo de Valor (VSM)· Canvas de Horarios No Convencionales	10,5	Evaluación al cierre del proceso, basada en: Nivel de implementación del rediseño· Coherencia entre acciones y objetivos del caso· Alineación con estándares de la línea HNC	Canvas adaptado a HNC	Según programación conjunta entre empresa y consultor
	Asistencia Técnica Virtual Asincrónica	Permitir el avance autónomo de la empresa en tareas clave para implementar, validar o documentar las acciones propuestas durante el acompañamiento.	Todas las empresas	12	Mapeo de oportunidades y restricciones normativas, logísticas y regulatorias"	6	Evaluación integrada al cierre de la asistencia técnica: · Calidad de entregable final· Nivel de evidencia recolectada· Aporte a la mejora continua del proceso	Guía de preguntas detonantes	Flexibilidad según avance interno de la empresa, con fechas acordadas para validación final

2.9. Acompañamiento en las etapas de la formación

En este apartado, se muestra el acompañamiento realizado a las empresas durante las etapas de transferencia del conocimiento y asistencia técnica del fortalecimiento a las empresas para aumentar la productividad en horarios no convencionales.

2.9.1. Transferencia de conocimiento (Básica e Intermedia)

En la Figura 6, se muestra cómo se van a manejar los acompañamientos durante los primeros niveles de la transferencia de conocimiento y el acompañamiento y control por parte del operador del contrato a las empresas.

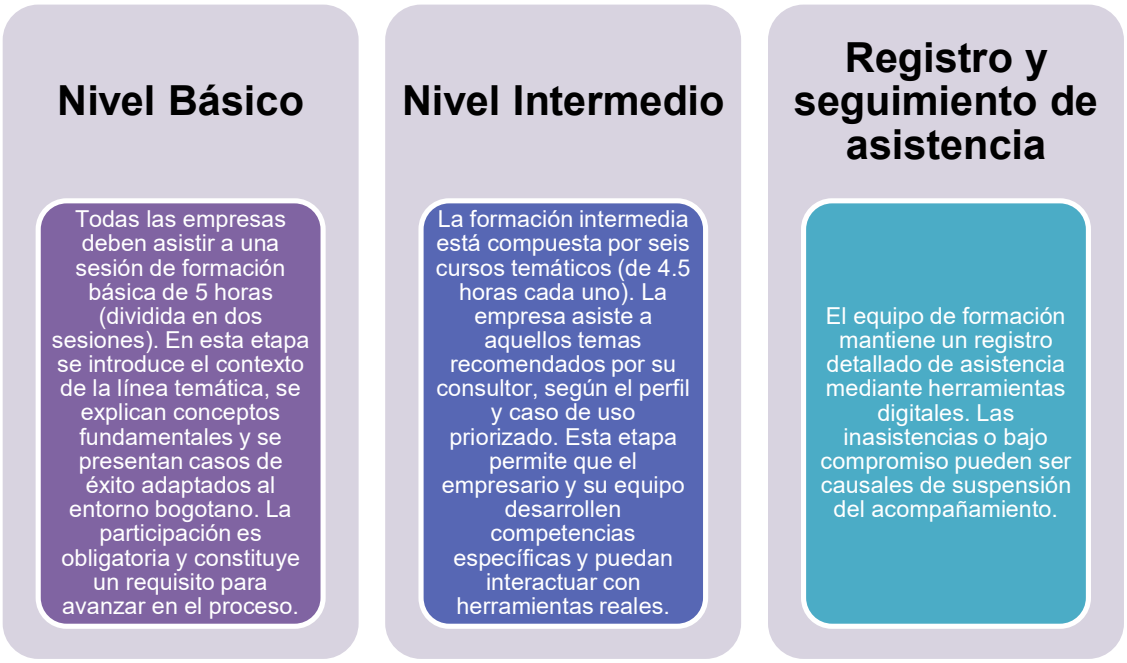


Figura 6. Acompañamiento en los niveles básico y avanzado de la transferencia del conocimiento

2.9.2. Asistencia Técnica Avanzada (Implementación)

En la asistencia técnica es de vital importancia el acompañamiento que se realice en la empresa, debido que se encuentra enfocado a la implementación de la acción que debe desarrollar la empresa que participa en el fortalecimiento.

En la Figura 7, se muestra las etapas del acompañamiento por parte del equipo del contratista durante la asistencia técnica a las empresas que participan en el fortalecimiento empresarial.

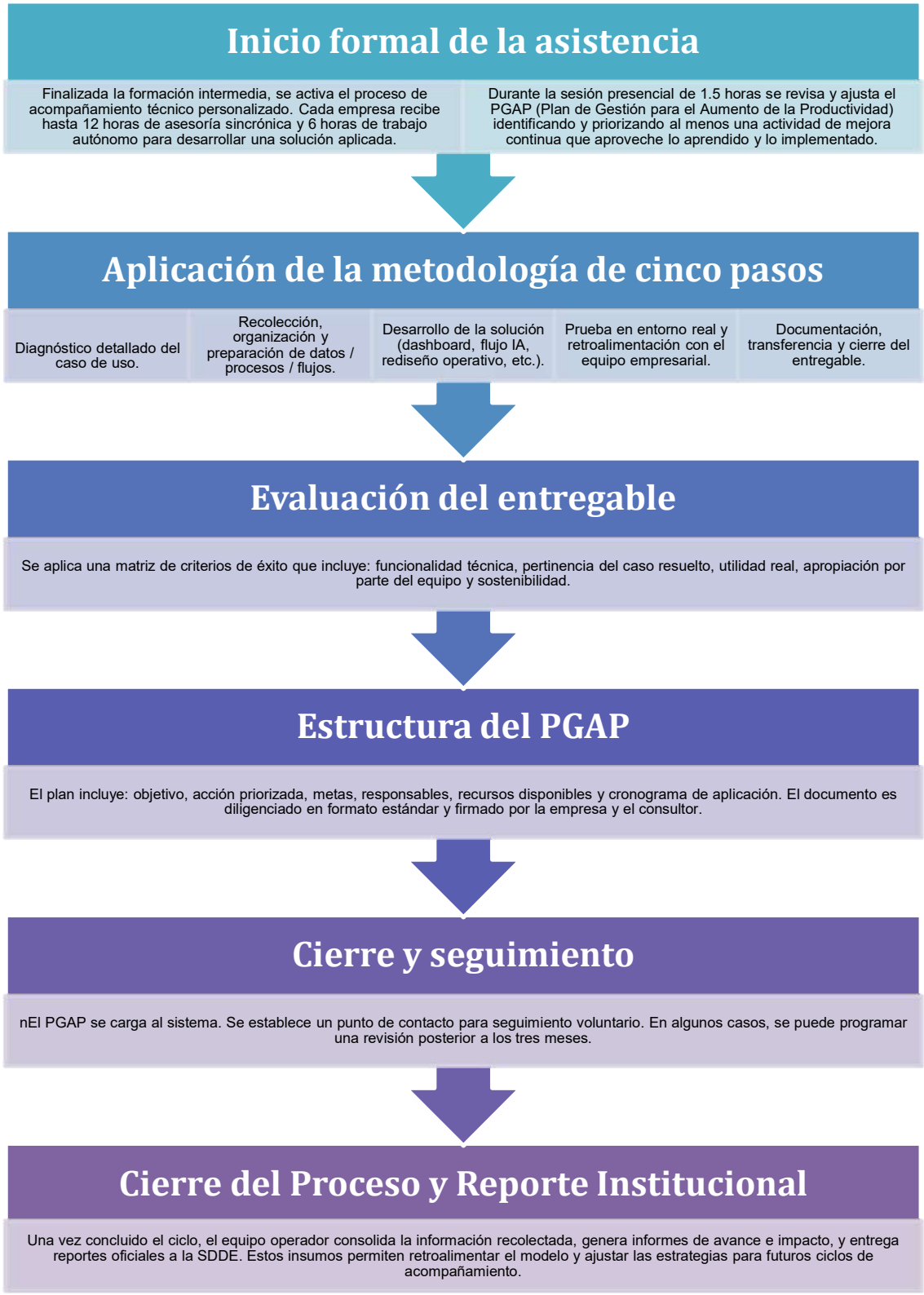


Figura 7. Acompañamiento en la asistencia técnica o nivel avanzado

3. ANEXOS

Como complemento al desarrollo metodológico del proceso de entrenamiento para el fortalecimiento empresarial para aumentar la productividad en horarios no convencionales, se incluyen las fichas metodológicas que detallan los componentes formativos en los niveles básico, intermedio y avanzado.

Estos documentos permiten visualizar con mayor precisión la estructura pedagógica y operativa de cada fase, facilitando su aplicación coherente y trazable en función del nivel de madurez de las empresas beneficiarias.

Como parte del componente técnico del producto 5, se desarrollarán tres fichas metodológicas que serán entregadas en calidad de anexos. Cada una de ellas corresponde a una fase específica del proceso de entrenamiento y se presenta a continuación para facilitar su consulta y aplicación.

Anexo 1. Ficha Metodológica – Transferencia de conocimiento Básica
Anexo 2. Ficha Metodológica – Transferencia de Conocimiento Intermedia, de acuerdo con los resultados del diagnóstico esta temática varia.
Anexo 3. Ficha Metodológica – Asistencia Técnica (Avanzada), de acuerdo con los resultados del diagnóstico esta temática varia.

	"FICHA METODOLÓGICA"			
Código	Dependencia Generadora: **Programa Bogotá Productiva e Innovadora (BPI)**	Versión:	Página **1** de **1**	F. Vigencia:

CRITERIO 1: Identificación					
***Programa**: Fortalecimiento Empresarial*					
Temática: *Ciencia, Tecnología e Innovación – Línea: Horarios No Convencionales*					
***Nivel*:** Básico					
Duración (Horas):	*5*	***Horas de trabajo autónomo***	***0***	***Horas de asistencia técnica***	***0***
Requisito de ingreso (DIME): (*Este requisito será definido por la SDDE)*					

CRITERIO 2: Descripción del nivel

Reali*zar una descripción del nivel*

El nivel básico introduce los principios fundamentales de la productividad en horarios no convencionales, permitiendo que los empresarios reconozcan las oportunidades, beneficios y condiciones necesarias para operar de manera eficiente, segura y rentable en jornadas extendidas (nocturnas, dominicales o mixtas).
El curso ofrece una comprensión práctica de los factores estratégicos, humanos, tecnológicos y normativos que influyen en la operación nocturna, con énfasis en la identificación de brechas y en la adopción de buenas prácticas aplicables a su realidad empresarial.

Describa los objetivos o propósitos *de fortalecimiento del nivel:*

- Comprender el concepto de *productividad en horarios no convencionales* y su impacto en la competitividad.
- Identificar oportunidades y riesgos asociados a la operación 24/7.
- Reconocer herramientas básicas para gestionar turnos, medir eficiencia y mantener la calidad de servicio.
- Incorporar buenas prácticas de gestión del talento, seguridad y bienestar laboral nocturno.

Justificación:

En un contexto urbano como Bogotá, donde emergen sectores con potencial de operación nocturna (logística, servicios, turismo, manufactura ligera y comercio), las MiPymes deben fortalecer sus capacidades para extender horarios de operación sin comprometer productividad, bienestar ni rentabilidad.
Este nivel brinda los conocimientos esenciales para comprender el modelo de economía nocturna, identificar brechas internas y sentar las bases de transformación que serán desarrolladas en niveles intermedio y avanzado.

***CRITERIO 3.* Metodología**

El módulo se desarrolla con una metodología **teórico-práctica y participativa**, que combina explicación conceptual, talleres aplicados y ejercicios de autoevaluación.

- **Introducción:** Presentación de concepto de productividad en horarios no convencionales, beneficios empresariales y tendencias globales.
- **Taller práctico:** Uso básico de herramientas de automatización de apoyo a la productividad.
- **Trabajo autónomo:** Ejercicios individuales con plantillas predefinidas.
- **Retroalimentación grupal:** Discusión de resultados, identificación de errores y aprendizajes.

CRITERIO 4. Contenido programático

Presentar de manera organizada los contenidos que desarrollarán en el nivel y las intensidades horarias que se han previsto para ellos

Nombre Formación	Objetivo	Público Recomendado	Módulo	Temas	Duración (Hr)	Evaluación	Recursos de aprendizaje	Programación / Horarios
Introducción a la Productividad Nocturna	Comprender las características, beneficios y retos de la operación empresarial en horarios no convencionales.	Empresas de todos los niveles de madurez (Básico)	1	• Introducción al concepto de economía 24H y su impacto en la competitividad urbana. • Identificación de sectores con potencial de operación nocturna en Bogotá (logística, manufactura, servicios, turismo, cultura, salud, tecnología). • Modelos de negocio escalables en horarios extendidos. • Gestión de riesgos y beneficios: productividad, rotación, seguridad, reputación. • Introducción al uso de tecnologías para el mejoramiento de la competitividad en horarios no convencionales.	2,5	• Cuestionario diagnóstico y/o ejercicio de análisis de caso	• Presentación en PowerPoint. • Presentación introductorio “Ciudades 24H: Experiencias globales”. • Documento PDF de lectura guiada.	Asistencia libre en tres (3) horarios por semana.
Estrategias y Desafíos de la Operación Nocturna	Identificar retos, regulaciones y estrategias de bienestar en la operación empresarial nocturna.	Empresas de todos los niveles de madurez (Básico)	2	• Regulaciones laborales aplicables en Colombia (recargos, salud, seguridad). • Diseño de turnos flexibles y modelos híbridos. • Protocolos de seguridad industrial y transporte en horario nocturno. • Planificación operativa y comunicación efectiva en equipos nocturnos. • Comunicación interna efectiva en esquemas rotativos. • Plan de bienestar laboral y gestión de fatiga. • Introducción al uso de tecnologías para el monitoreo, gestión de riesgos y automatización de tareas para operaciones nocturnas.	2,5	• Estudio de caso y/o checklist de cumplimiento normativo	• Presentación conferencia OIT sobre trabajo nocturno. • Guía PDF de normativas laborales vigentes. • Ejercicio práctico en plantilla Excel.	Asistencia libre en tres (3) horarios por semana.

***Desarrollo el concepto teórico (comprensión) del nivel**: explicación técnica del concepto con datos que justifiquen su importancia según el contenido propuesto:*

¿Qué es la Productividad en Horarios No Convencionales (HNC)?

Es la capacidad de una empresa para mantener o aumentar su eficiencia operativa al extender sus horarios de trabajo más allá del estándar diurno, garantizando simultáneamente bienestar laboral, cumplimiento normativo y rentabilidad económica.

Relación con la productividad empresarial.

Elementos clave de la productividad 24/7:

- ***Gestión humana:** organización de turnos, seguridad y salud en el trabajo.*
- ***Procesos:** estandarización, medición de desempeño, control de calidad.*
- ***Tecnología:** herramientas simples de control horario, tableros de desempeño y comunicación en línea.*
- ***Entorno:** seguridad, movilidad, sostenibilidad energética y alianzas locales.*

1. Economía 24H y Competitividad Urbana

Introducción al concepto de economía 24 horas y su impacto en la productividad de las MiPymes. Identificación de sectores con potencial nocturno en Bogotá y análisis de modelos de negocio escalables en horarios extendidos.

2. Gestión de Riesgos y Beneficios

Reconocimiento de riesgos asociados al trabajo nocturno (fatiga, rotación, seguridad) y de los beneficios económicos y operativos que ofrece una operación 24/7. Aplicación de medidas preventivas para mantener productividad y reputación.

3. Regulación Laboral y Bienestar

Revisión de las normativas colombianas sobre trabajo nocturno, recargos y seguridad laboral. Diseño de turnos flexibles y programas de bienestar que garanticen cumplimiento legal, salud y equilibrio personal-laboral.

4. Planificación Operativa y Comunicación

Metodologías para planear operaciones nocturnas eficientes, asegurar continuidad entre turnos y fortalecer la comunicación interna mediante herramientas digitales simples (Excel, Trello, Planner).

5. Tecnologías para la Productividad Nocturna

Uso básico de herramientas digitales para monitoreo, control y automatización de tareas. Elaboración de tableros de productividad y flujos simples que mejoran el seguimiento y la toma de decisiones en operaciones extendidas.

CRITERIO 5. Evaluación

Desarrollo del cuestionario del nivel para garantizar la apropiación del conocimiento del empresario
Tenga en cuenta las siguientes sugerencias:

- *Estructura y formato: El cuestionario incluye una combinación de opción múltiple, verdadero/falso, escala Likert y casos prácticos.; Las respuestas correctas están claramente indicadas entre paréntesis.*
- *Contenido y relevancia: Cada cuestionario debe tener preguntas fáciles, intermedias y difíciles acorde con el nivel. El contenido del cuestionario cubre los conceptos clave del nivel.*
- *Calidad: Las preguntas de opción múltiple tienen una respuesta correcta clara, una opción similar pero incorrecta y dos claramente incorrectas.; Las preguntas están formuladas de forma clara, sin ambigüedades ni interpretaciones múltiples. Las opciones de respuesta tienen una longitud similar para evitar pistas no intencionales.*
- *Criterio de evaluación y resultados: El cuestionario permite evaluar el cambio en el conocimiento antes y después del nivel. Existe un equilibrio entre la evaluación teórica y la aplicación práctica.*

Cuestionario de evaluación:

1. **¿Cuál es el principal objetivo de operar en horarios no convencionales?**
   a) Reducir personal.
   b) Incrementar la capacidad productiva y aprovechar nuevos mercados. ✅
   c) Eliminar costos de mantenimiento.
   d) Ninguna de las anteriores.
2. **¿Qué aspecto es fundamental para garantizar el bienestar del personal nocturno?**
   a) Aumentar la carga laboral.
   b) Establecer pausas, rotación y transporte seguro. ✅
   c) Reducir los descansos.
   d) No aplicar controles.
3. **Verdadero o falso: “Operar en horario nocturno no requiere ajustes en los procesos de seguridad y salud en el trabajo.”** ❌
4. **Mencione una herramienta digital que pueda apoyar la planificación o seguimiento de turnos. *(Respuesta abierta: Excel, Planner, Trello, etc.)***
5. **Caso práctico: Identifique una tarea de su empresa que podría realizarse en horario nocturno y explique qué beneficio aportaría.**

Retos para trabajo autónomo:

- *Completar la autoevaluación del artefacto IP1 con la información de su empresa.*
- *Elaborar una propuesta de acción simple para mejorar la productividad nocturna.*
- *Identificar una herramienta digital que podría implementar para control o monitoreo.*

CRITERIO 6. **Entregable** ***del empresario para la AT***
Defina el entregable que saldrá de la asistencia técnica realizada
Un **mini plan de productividad** que incluya: 1. Tres brechas u oportunidades identificadas. 2. Una propuesta de acción concreta para implementar en los próximos 30 días. 3. Herramienta digital sugerida para hacer seguimiento (Excel, Trello, Power BI).
CRITERIO 7. Bibliografía
Relacionar documentos, links, libros en relación con el contenido del curso
SDDE (2025). Productividad en Horarios No Convencionales – Lineamientos de Fortalecimiento Empresarial. *OIT (2023). Guía de Buenas Prácticas para el Trabajo Nocturno.* *Harvard Business Review (2024). Productivity and Shift Work.* *Microsoft Learn (2024). Introducción a Power BI y Excel para pequeñas empresas.* *BID (2024). Estrategias para la Economía Nocturna en América Latina.*

Firma de la persona que formula la metodología		**Firma de aprobación del Supervisor de la SDDE:**	
Nombre y apellidos:	***David Ortiz Serna***	**Nombre y apellidos:**	

Fecha de presentación:	**DD**	**MM**	**AA**	
	20	***10***	***2025***	

	“FICHA METODOLÓGICA”			
Código	Dependencia Generadora: **Programa Bogotá Productiva e Innovadora (BPI)**	Versión:	Página **1** de **1**	F. Vigencia:

CRITERIO 1: Identificación					
Programa: Fortalecimiento Empresarial					
Temática: Ciencia, Tecnología e Innovación – Línea: Horarios no Convencionales					
Nivel: Intermedio					
Duración (Horas):	9	**Horas de trabajo autónomo**	**7**	**Horas de asistencia técnica**	**0**
Requisito de ingreso (DIME): (Este requisito será definido por la SDDE)					

CRITERIO 2: Descripción del nivel

Realizar una descripción del nivel

Profundiza en **implementación**: diseño de turnos, **optimización logística**, **digitalización 24/7**, **marketing nocturno**, turismo/alianzas y **gestión de riesgos**. Culmina con un **PGAP** (plan de gestión de aumento de productividad) ajustado a operación nocturna.

Describa los objetivos o propósitos de fortalecimiento del nivel:

- Diseñar esquemas de turnos y bienestar para operación nocturna segura.
- Optimizar cadena logística (almacenamiento, rutas, última milla).
- Aplicar Lean + digitalización (monitoreo 24/7, automatización básica).
- Implementar marketing/soporte 24/7 (segmentación, chatbots).
- Formular alianzas territoriales (turismo/economía nocturna) con enfoque en seguridad.
- Definir KPIs y PGAP con metas a 90 días.

Justificación:

Garantiza captura de beneficios (capacidad instalada, costos logísticos, niveles de servicio) **con control de riesgos** laborales y urbanos.

CRITERIO 3. Metodología

- **Transferencia técnica** por módulo (norma, logística, procesos, marketing, alianzas).
- **Talleres prácticos con plantillas:** rutas, turnos, matriz de riesgos, guion de chatbot.
- **Trabajo autónomo** orientado a construir el **PGAP nocturno.**
- **Mentoría 1:1** para ajustar indicadores y viabilidad operativa.

CRITERIO 4. Contenido programático

Presentar de manera organizada los contenidos que desarrollarán en el nivel y las intensidades horarias que se han previsto para ellos

Nota: En esta ficha se encuentran todas las temáticas que serán desarrolladas en los fortalecimientos empresariales, pero cabe aclarar que las empresas únicamente van a recibir las temáticas de acuerdo con los resultados del diagnóstico de acuerdo con las horas sincrónicas y autónomas que se deban ejecutar, es decir no todas las temáticas que ven en la ficha.

Nombre Formación	Objetivo	Público Recomendado	Mód	Temas	Dur (Hr)	Evaluación	Recursos de aprendizaje	Programación / Horarios
Logística Nocturna y Cadena de Suministro 24H	Entrenar al participante en la planificación logística y gestión eficiente de abastecimiento en horarios extendidos.	Empresas Nivel Intermedio	3	• Diseño de cadenas de valor adaptadas a la operación extendida. • Planificación de la demanda y control de inventarios nocturnos. • Logística urbana: última milla, movilidad, seguridad y eficiencia energética. • Casos de éxito: operación nocturna en retail, manufactura y transporte. Uso de tecnologías aplicadas.	4,5	• Taller de planificación de rutas nocturnas	• Presentación demostrativo: “Logística 24 horas” (MIT). • Plantilla Excel para optimización de rutas. • Presentación PDF.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
Optimización de Procesos Nocturnos	Desarrollar habilidades para detectar y eliminar ineficiencias en turnos nocturnos mediante Lean y digitalización.	Empresas Nivel Intermedio	4	• Medición de indicadores de productividad • Identificación de cuellos de botella. • Identificación de desperdicios (Lean) en turnos nocturnos. • Herramientas de mejora continua y control visual adaptadas al trabajo 24/7. • Automatización de tareas repetitivas con herramientas de bajo costo	4,5	• Ejercicio de diagnóstico y/o simulación de mejora	• Presentación: “Lean Manufacturing aplicado a productividad”. • Plantilla Excel de mapeo de procesos. • Guía paso a paso (PDF).	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
Marketing y Experiencia Nocturna del Cliente	Aplicar estrategias de marketing y atención en horarios extendidos basadas en comportamiento del consumidor nocturno.	Empresas Nivel Intermedio	5	• Psicología del consumidor nocturno y patrones de compra. • Estrategias de comunicación omnicanal y atención continua (chatbots, mensajería, IA conversacional). • Branding emocional en la economía nocturna. • Medición de satisfacción y reputación digital 24/7. • Campañas con storytelling.	4,5	• Diseño de Campañas con storytelling	• Presentación: “Marketing y comportamiento del consumidor nocturno”. • Guía práctica de diseño de campañas. • Repositorio de casos de éxito.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
Turismo Nocturno y Alianzas Estratégicas	Fomentar la creación de redes empresariales y alianzas para potenciar el turismo y servicios nocturnos.	Empresas Nivel Intermedio	6	• Ecosistema del turismo nocturno y su impacto en la economía urbana (casos globales y modelo Bogotá 24H). • Diseño de experiencias nocturnas seguras y diferenciadas: rutas gastronómicas, culturales y de servicios. • Factores clave de éxito: seguridad, transporte, iluminación, hospitalidad y convivencia. • Construcción de alianzas estratégicas entre hoteles, restaurantes, transporte, cultura y seguridad. Modelos de co-marketing.	4,5	• Proyecto grupal: propuesta de alianza productiva nocturna	• Presentación “Ciudades 24H: Londres, Nueva York, Bogotá”. • Plantilla de alianzas estratégicas. • Material de branding en PDF.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
Transformación Digital en la Noche	Integrar herramientas tecnológicas para digitalizar procesos y mantener operaciones 24/7 eficientes y seguras.	Empresas Nivel Intermedio	7	• Digitalización de operaciones: sensorización, monitoreo y control remoto. • Herramientas de inteligencia artificial accesibles para MiPymes (predicción de demanda, atención al cliente, mantenimiento preventivo). • Ciberseguridad en entornos nocturnos y remotos. • Integración de herramientas low-code / no-code para productividad continua.	4,5	• Prueba práctica con simulador de proceso digitalizado	• Presentación: “Digitalización y productividad 24/7”. • Tutorial de software básico de monitoreo. • Lectura técnica en PDF.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
Innovación y Sostenibilidad Nocturna	Promover modelos sostenibles e innovadores para operaciones en horarios no convencionales.	Empresas Nivel Intermedio	8	• Estrategias de sostenibilidad energética: iluminación inteligente, eficiencia y movilidad verde. • Gestión ambiental en horarios extendidos: reciclaje, reducción de residuos y economía circular. • Seguridad integral nocturna: protocolos físicos, digitales y de bienestar laboral. • Medición del impacto sostenible: indicadores económicos, sociales y ambientales.	4,5	• Rúbrica de innovación y/o evaluación ambiental	• Presentación “Sostenibilidad y operación nocturna”. • Documento guía de buenas prácticas. • Plantilla de autoevaluación.	Asistencia libre en dos (2) horarios por semana.
Entrenamiento Autónomo en conocimiento	Profundizar los conocimientos adquiridos durante el entrenamiento básico e intermedio	Todas las empresas	9	Todas las temáticas vistas	7	Actividad tipo Quiz	* Lecturas * Vínculos a conferencias y paneles	Disponible permanentemente en LMS

***Desarrollo el concepto teórico (comprensión) del nivel**: explicación técnica del concepto con datos que justifiquen su importancia según el contenido propuesto:*

*En el nivel intermedio, la Inteligencia Artificial se aborda desde su dimensión **aplicada y funcional** dentro del ecosistema empresarial. Se enfatiza el uso de **machine learning** (aprendizaje automático), **procesamiento del lenguaje natural (NLP)** y **automatización inteligente** para analizar grandes volúmenes de datos y tomar decisiones basadas en evidencia.*

*A nivel técnico, el machine learning permite construir modelos predictivos que **aprenden de los datos históricos** para anticipar resultados futuros (por ejemplo, predicción de demanda, comportamiento de clientes o mantenimiento preventivo).*

*Los avances en plataformas no-code/low-code (como **Teachable Machine, Azure AI Studio o Google AutoML**) democratizan el acceso a la IA, permitiendo que incluso empresas sin desarrolladores implementen soluciones inteligentes sin requerir programación.*

1. ***Operación nocturna segura y regulada***

Aplicación de normativas laborales, SST y buenas prácticas para estructurar esquemas de turnos eficientes, con foco en salud, pausas, transporte y mitigación de riesgos psicosociales.

2. ***Logística 24H y cadena extendida***

Optimización de almacenamiento, rutas y entregas nocturnas para mejorar tiempos de ciclo y reducir congestión. Uso de herramientas digitales para trazabilidad y control de indicadores logísticos.

3. Digitalización y optimización de procesos

Introducción a metodologías Lean y automatización básica (Power Automate, Trello, Excel). Implementación de tableros 24/7 que faciliten la toma de decisiones y el seguimiento de desempeño operativo.

4. Marketing y experiencia del cliente nocturno

Diseño de campañas y atención digital permanente mediante segmentación por horario, chatbots o flujos de autoservicio. Medición de satisfacción y engagement del consumidor 24/7.

5. Alianzas y gobernanza territorial

Promoción de la colaboración entre actores empresariales, logísticos y de seguridad para fortalecer la economía nocturna local. Diseño de rutas seguras y encadenamientos productivos entre sectores.

CRITERIO 5. Evaluación

Desarrollo del cuestionario del nivel para garantizar la apropiación del conocimiento del empresario
Tenga en cuenta las siguientes sugerencias:

- *Estructura y formato: El cuestionario incluye una combinación de opción múltiple, verdadero/falso, escala Likert y casos prácticos.; Las respuestas correctas están claramente indicadas entre paréntesis.*
- *Contenido y relevancia: Cada cuestionario debe tener preguntas fáciles, intermedias y difíciles acorde con el nivel. El contenido del cuestionario cubre los conceptos clave del nivel.*
- *Calidad: Las preguntas de opción múltiple tienen una respuesta correcta clara, una opción similar pero incorrecta y dos claramente incorrectas.; Las preguntas están formuladas de forma clara, sin ambigüedades ni interpretaciones múltiples. Las opciones de respuesta tienen una longitud similar para evitar pistas no intencionales.*
- *Criterio de evaluación y resultados: El cuestionario permite evaluar el cambio en el conocimiento antes y después del nivel. Existe un equilibrio entre la evaluación teórica y la aplicación práctica.*

Cuestionario de evaluación:

1. **Marque la ventaja más directa de transportar carga de 23:00–04:00.**
    a. **Mayor congestión**
    b. **Menores tiempos y mayor confiabilidad (Correcta)**
    c. **Menos seguridad por definición**
    d. **Peores ventanas de carga**
2. **V/F: Un sistema de turnos bien diseñado reduce fatiga y accidentes. (Verdadero)**
3. **¿Qué herramienta apoyaría mejor el control de inventario nocturno?**
    a. **Tablero con alertas 24/7 (Correcta)**
    b. **E-mail semanal**
    c. **Llamadas manuales**
    d. **Ninguno**
4. **Liste dos controles operativos clave para turismo nocturno seguro.**
5. **Caso: plantee 2 KPIs logísticos y 1 de servicio para evaluar su piloto nocturno 60–90 días.**

Retos para trabajo autónomo:

- *Matriz de riesgos nocturnos (top 5) con controles.*
- *Diseño de turnos (cobertura + pausas + transporte).*
- *Ruta piloto de última milla nocturna con indicador de cumplimiento.*
- *Boceto de guion de chatbot 24/7 (3 intenciones + respuesta y escalamiento).*

CRITERIO 6. **Entregable** *del empresario para la AT*

Defina el entregable que saldrá de la asistencia técnica realizada

NO aplica en esta etapa del entrenamiento

CRITERIO 7. Bibliografía

Relacionar documentos, links, libros en relación con el contenido del curso

- *OIT – Guías de trabajo nocturno, turnos y SST.*
- *BID – Distribución urbana y estrategias de última milla.*
- *OECD/WEF – Productividad urbana y economía nocturna.*
- *MIT CTL – Casos de logística 24/7 y KPIs operativos.*

Firma de la persona que formula la metodología		**Firma de aprobación del Supervisor de la SDDE:**	
Nombre y apellidos:	***David Ortiz Serna***	**Nombre y apellidos:**	

Fecha de presentación:	**DD**	**MM**	**AA**
	20	***10***	***2025***

	“FICHA METODOLÓGICA”			
Código	Dependencia Generadora: **Programa Bogotá Productiva e Innovadora (BPI)**	Versión:	Página **1** de **1**	F. Vigencia:

CRITERIO 1: Identificación					
Programa:	Fortalecimiento Empresarial				
Temática:	Ciencia, Tecnología e Innovación – Línea: Horarios No Convencionales				
Nivel:	Avanzado				
Duración (Horas):	0	**Horas de trabajo autónomo**	6	**Horas de asistencia técnica**	12
Requisito de ingreso (DIME): (Este requisito será definido por la SDDE)					

CRITERIO 2: Descripción del nivel

Realizar una descripción del nivel

El nivel avanzado se enfoca en la implementación práctica de soluciones tecnológicas que fortalezcan la productividad en horarios no convencionales. Cada empresa participante desarrolla un entregable funcional (producto mínimo viable) basado en una de las cinco herramientas nucleares del programa, con acompañamiento guiado y resultados verificables.

Describa los objetivos o propósitos de fortalecimiento del nivel:

- Aplicar una metodología ágil para diseñar, construir y validar una herramienta digital de productividad nocturna.
- Fortalecer competencias en el uso de herramientas de automatización, tableros y analítica para la gestión 24/7.
- Implementar un producto tecnológico funcional adaptado a la realidad de la empresa.
- Evaluar el impacto del entregable en términos de eficiencia, visibilidad o experiencia del cliente.

Justificación:

La implementación de soluciones digitales básicas (tableros, flujos, automatizaciones o agentes) permite a las MiPymes gestionar de forma más eficiente su operación nocturna, reduciendo errores, mejorando la trazabilidad y optimizando la toma de decisiones.

Este módulo busca democratizar el acceso a la tecnología mediante metodologías simples, plantillas reutilizables y acompañamiento práctico, asegurando la sostenibilidad del producto desarrollado.

CRITERIO 3. Metodología

La ejecución del módulo avanzado se realiza mediante una metodología ágil de cinco pasos, centrada en la **puesta en marcha de una solución IA funcional** dentro de la empresa participante. Esta estructura permite que el acompañamiento se adapte a distintos niveles de madurez tecnológica, priorizando la experimentación, el aprendizaje guiado y la implementación medible.

Metodología Base (5 Pasos):

1. **Diagnóstico del caso de uso**
   - Identificación de una problemática u oportunidad concreta en la operación empresarial.
   - Clasificación del enfoque: generación de insights, automatización o soporte.
   - Validación de viabilidad técnica (datos, herramientas, talento disponible).

2. **Preparación de datos o diseño funcional**
   - Recolección, limpieza y organización de los datos a utilizar.

- Definición de variables clave y condiciones operativas.
- Estructuración de una ficha técnica de producto.
- Boceto visual del flujo, tablero o proceso digital.

3. **Prototipado funcional de la solución**
   - Configuración guiada del prototipo (MVP) mediante plantillas preconfiguradas.
   - Uso de herramientas accesibles: Excel, Power BI, Trello, Power Automate, ChatGPT o Canva.
   - Prueba con datos reales o simulados de la empresa.

4. **Integración operativa / pruebas en entorno real**
   - Ejecución de la solución en un flujo real de la empresa (aunque sea controlado).
   - Ajuste fino de variables o flujos con retroalimentación del usuario.
   - Recolección de resultados (tiempo, precisión, funcionalidad, usabilidad).

5. **Documentación, transferencia y sostenibilidad**
   - Elaboración de guía de uso, mapeo de aprendizajes y posibles mejoras.
   - Identificación de responsables internos para seguimiento.
   - Definición de alertas o criterios mínimos de monitoreo o actualización del modelo.

CRITERIO 4. Contenido programático

Desarrollo el concepto teórico (comprensión) del nivel: *explicación técnica del concepto con datos que justifiquen su importancia según el contenido propuesto:*

Módulo	Temas	Duración (Hr)	Evaluación	Recursos de aprendizaje	Programación / Horarios
10	Reconocimeinto del proceso actual en horario extendido. Aplicación de herramientas como:· Flujo de Valor (VSM)· Canvas de Horarios No Convencionales Mapeo de oportunidades y restricciones normativas, logísticas y regulatorias Revisión, ajuste e implementación de una de las acciones descritas en el PGAP	1,5	N/A	Plantilla de flujo de valor Canvas adaptado a HNC Guía de preguntas detonantes Presentación de apoyo del consultor	Según disponibilidad compartida entre consultor y empresa
11	Rediseño de procesos y flujos extendidos Simulación de turnos y análisis de carga Definición de puntos de control e indicadores clave (KPIs nocturnos) Diseño de acciones de comunicación, marketing o digitalización para la franja horaria extendida	10,5	Evaluación al cierre del proceso, basada en:· Nivel de implementación del rediseño· Coherencia entre acciones y objetivos del caso· Alineación con estándares de la línea HNC	Matriz de rediseño de procesos Simulador de turnos Ejemplos de modelos 24/7 Casos inspiradores de ciudades nocturnas Guía de comunicación nocturna	Según programación conjunta entre empresa y consultor
12	Validación de flujos o simulaciones de operación nocturna Recolección de resultados (ventas, tiempos, atención) Ajustes al entregable (turnos, rutas, campañas, indicadores) Elaboración del documento síntesis del acompañamiento	6	Evaluación integrada al cierre de la asistencia técnica:· Calidad de entregable final· Nivel de evidencia recolectada· Aporte a la mejora continua del proceso	Recursos compartidos por el consultor (canal privado, nube o guía offline) Plantillas validadas durante la asistencia sincrónica Manual del entregable	Flexibilidad según avance interno de la empresa, con fechas acordadas para validación final

Contenido:	**Intensidad horaria sincrónica**	**Intensidad Horario Autónoma**
Diagnóstico del caso de uso	2	
Preparación de datos o diseño funcional	3	2
2Prototipado funcional de la solución	3	2
Integración operativa / pruebas en entorno real	2	2
Documentación, transferencia y sostenibilidad	2	
Totales	**12**	**6**

Cada empresa estructura su propio caso de uso, prototipa una solución, la pone en marcha en un entorno controlado y evalúa su utilidad y sostenibilidad. Esto fomenta un aprendizaje activo, situado y centrado en resultados.

1. **Diagnóstico del caso de uso**

Reunión inicial con la empresa para identificar problemas, necesidades u oportunidades donde una solución de IA pueda aportar valor. Se valida si se busca: a) generación de insights; b) automatización o soporte operativo. Se revisan fuentes de datos, herramientas disponibles, personal clave y nivel de madurez digital.

2. **Preparación de diseño funcional**

Se realiza exploración inicial de los datos disponibles, limpieza, integración y estructuración para su uso por modelos. En caso de no existir datos, se definen estructuras mínimas (plantillas, CRM, historiales, formularios, etc.). También se definen variables clave, etiquetas y diccionarios para IA generativa o chatbots.

3. **Prototipado funcional de la solución**

Según el enfoque, se procede con:
- Visualización de insights, analítica y automatización exploratoria.
- Entrenamiento / configuración de modelo, agentes IA o flujos automatizados.

El consultor crea un *modelo funcional* con datos reales o simulados, e itera con el usuario clave.

4. **Integración operativa / pruebas en entorno real**

La solución es conectada con los flujos reales de trabajo (hojas de Excel, correo, CRM, canal de atención, etc.). Se realizan pruebas de uso, tiempos de respuesta, precisión y retroalimentación de los usuarios. Se ajustan flujos, variables o flujos según necesidad.

5. **Documentación, transferencia y sostenibilidad**

El consultor entrega guía de uso básico, considera mecanismos de actualización o retraining, y capacita a quien operará o mantendrá la herramienta. Se definen alertas o métricas mínimas para detectar fallas (alucinaciones, respuestas erróneas, desactualización).

Comprensión esperada:

- Formular un entregable tecnológico alineado a la productividad en horarios no convencionales.
- Aplicar metodologías prácticas para construir y validar soluciones digitales.
- Usar herramientas accesibles para medir, automatizar o comunicar resultados.
- Transferir el conocimiento a su equipo y mantener la solución operativa.

Evidencia esperada:

- Producto digital funcional (dashboard, flujo, agente o campaña).
- Registro de impacto (mejora en tiempo, visibilidad o eficiencia).
- Guía de uso o plan de mantenimiento interno.

CRITERIO 5. Evaluación

Dimensión evaluada	Criterio de éxito	Fuente de verificación
Relevancia del caso de uso	El problema u oportunidad resuelto por la solución está claramente alineado con un proceso real de la empresa.	Formato de diagnóstico inicial firmado.
Viabilidad técnica	La empresa contó con los datos, herramientas y capacidades mínimas para aplicar la solución.	Matriz de alistamiento completada por consultor.
Funcionamiento operativo	La solución funciona (flujo, script o agente) y genera un resultado válido.	Pantallazos, scripts, outputs de prueba.

Impacto mínimo validado	Se identificó al menos un beneficio concreto (ahorro de tiempo, automatización, decisión optimizada, etc.).	Registro de impacto reportado por el usuario.
Transferencia y apropiación	La empresa recibió documentación y fue capacitada para mantener o escalar la solución.	Documento entregado + check de capacitación.

Retos para trabajo autónomo:

- *Formular un caso de uso con objetivos y datos disponibles.*
- *Construir o configurar un flujo de solución tecnológica y documentar resultados.*
- *Evaluar el impacto real o potencial en eficiencia, tiempo o calidad.*

CRITERIO 6. **Entregable** ***del empresario para la AT***

Defina el entregable que saldrá de la asistencia técnica realizada

Documento técnico que contenga:

- Descripción del caso de uso trabajado.
- Evidencia del prototipo de la solución implementado (pantallazo, flujo, código, etc.).
- Resultados observados o esperados (tiempo ahorrado, predicción lograda, automatización).
- Próximos pasos para mejorar o escalar la solución.

CRITERIO 7. Bibliografía

Relacionar documentos, links, libros en relación con el contenido del curso

- SDDE (2025). Productividad en Horarios No Convencionales – Lineamientos para el fortalecimiento empresarial.
- Gartner (2024). Digital Acceleration in Small and Medium Enterprises.
- Microsoft Learn (2024). Power Platform Fundamentals.
- OECD (2023). The Night-Time Economy: Innovation and Urban Competitiveness.
- WEF (2024). Digital Transformation for Productivity.
- Google Workspace (2024). Automate and Connect Workflows.

Firma de la persona que formula la metodología		**Firma de aprobación del Supervisor de la SDDE:**	
Nombre y apellidos:	***David Ortiz Serna***	**Nombre y apellidos:**	

Fecha de presentación:	**DD**	**MM**	**AA**
	20	***10***	***2025***

Producto 4 y 6. Metodología Diagnostico cadena de valor y Metodología del Instrumento de Recolección de Información de Diagnóstico. – Línea Productividad en Horarios No Convencionales (HNC)

Proyecto Productividad en Horarios No Convencionales - HNC

Contrato 1059 de 2025

Consorcio CIP Bogotá HNC

Prestación de los servicios para fortalecer empresas de alto impacto de Bogotá, en temáticas relacionadas con ciencia, tecnología e innovación y los lineamientos establecidos por La SDDE - lote 4 Productividad en Horarios no Convencionales.

Bogotá D.C.
Octubre 22 de 2025

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. Introducción 3

2. PRODUCTO 5. METODOLOGÍA CADENA DE VALOR 4

2.1. Marco conceptual 4

2.2. Algoritmo análisis 5

2.3. Taller de sensibilización 5

3. PRODUCTO 6. PROCESO DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN 7

3.1. Recolección información etapa de convocatoria y canales de comunicación 7

3.1.1. Recepción y cruce con base DIME 7

3.1.2. Registro de nuevas empresas 7

3.1.3. Validación de pertinencia 8

3.1.4. Asignación preliminar de línea de trabajo 8

3.2. Diagnóstico Específico (DX) y Generación de Informe 8

3.2.1. Diligenciamiento del Formulario DX: 8

3.2.2. Calificación automatizada: 8

3.2.3. Revisión por parte del consultor 8

3.2.4. Generación automática del informe DX 9

3.2.5. Envío del informe a la empresa: 9

3.3. Taller de Validación DX y Focalización del Caso de Uso 9

3.1.1. Agendamiento del taller DX 9

3.1.2. Desarrollo del taller DX 9

3.1.3. Activación de la ruta formativa 9

4. ANEXOS 10

4.1. Instructivo formulario DX 10

4.2. Respuesta a preguntas dadas por el algoritmo 17

4.2.1. Profundizar en el diagnóstico más allá de las preguntas SI/NO 17

4.2.2. Diagnóstico multinivel para enriquecer la complejidad informativa El instrumento divide el análisis en varios niveles 17

4.2.3. Uso de variables cuantitativas en el diagnóstico. 17

4.2.4. Mejorar las ayudas gráficas del diagnóstico 18

4.2.5. Ponderación y combinación de resultados con el DIME El algoritmo realiza una cuantificación uniforme de los aspectos evaluados, sin ponderaciones diferenciadas. 19

4.3. Archivo Excel 19

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cadena de valor de Michael Porter https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/ 4
Figura 2. Secciones del formato de diagnóstico 10
Figura 3. Información para diligenciar 11
Figura 4. Eslabones de la cadena de valor 15
Figura 5. Gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico 18
Figura 6. Ejemplo de los gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico 19

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Malla del taller de sensibilización 6
Tabla 2. Posibles riesgos que se pueden generar del taller de sensibilización 6
Tabla 3. información mostrada por el sistema de forma automática 11
Tabla 4. Información de quien diligencia el instrumento 11
Tabla 5. Aspectos a considerar de la empresa 13
Tabla 6. Primera escala de valoración de la sección 5 15
Tabla 7. Lista de preguntas de la sección 5 16

1. Introducción

El presente documento recoge la propuesta metodológica diseñada para implementar el diagnóstico empresarial y la recolección de la información necesaria en el marco del programa de fortalecimiento liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá (SDDE). Esta metodología, desarrollada por el consorcio CIP-BOGOTÁ-HNC, articula dos componentes clave: el enfoque de cadena de valor (Producto 4) y el instrumento de recolección de información (Producto 6), con el propósito de identificar oportunidades de mejora en productividad, especialmente en contextos de operación 24/7, donde la eficiencia, la adaptabilidad y el uso estratégico de tecnologías juegan un papel determinante.

La propuesta se fundamenta en una lógica de intervención progresiva, que permite caracterizar a las empresas desde múltiples dimensiones —estratégica, operativa, tecnológica y organizacional— mediante una secuencia de actividades que garantizan rigor técnico, trazabilidad institucional y pertinencia contextual. La estructura del diagnóstico se despliega en fases claramente definidas que combinan las Estrategias y Desafíos de la Operación Nocturna, Logística y Cadena de Suministro en Horarios No Convencionales, Optimización de Procesos y Digitalización, Marketing y Experiencia del Cliente en Horarios No Convencionales y Turismo Nocturno y Desarrollo de Alianzas Estratégicas con herramientas digitales, análisis automatizado y revisión experta, facilitando la captura de información crítica y la generación de conocimiento accionable, de acuerdo con el resultado del diagnóstico para cada empresa.

A través de formularios guiados, algoritmos de madurez tecnológica y talleres de intERP - Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación colaborativa, se evalúan aspectos clave como el uso de sistemas de información, la gestión del talento humano en horarios no convencionales, la integración de procesos digitales y la capacidad analítica para la toma de decisiones. Este enfoque permite priorizar eslabones específicos de la cadena de valor donde la intervención puede generar mayor impacto, alineando las necesidades reales de cada empresa con las capacidades del programa.

2. PRODUCTO 5. METODOLOGÍA CADENA DE VALOR

2.1. Marco conceptual

La cadena de valor, propuesta por Michael Porter, constituye una herramienta estratégica que permite comprender cómo cada actividad dentro de una empresa contribuye a la generación de valor y al fortalecimiento de su competitividad. Este enfoque parte de una visión sistémica de la organización, en la que las funciones no operan de forma aislada, sino que se articulan en un flujo continuo que va desde la adquisición de insumos hasta la entrega del producto o servicio final al cliente.

El modelo distingue entre actividades primarias —como logística, operaciones, marketing, ventas y servicio postventa— y actividades de apoyo —como infraestructura, gestión del talento humano, desarrollo tecnológico y compras—. Esta distinción no busca jerarquizar, sino visibilizar cómo cada componente puede ser optimizado para mejorar la eficiencia, reducir costos y aumentar el valor percibido por los clientes.

Aplicar este marco en el contexto del diagnóstico empresarial permite identificar con mayor precisión los eslabones internos donde una intervención técnica puede generar impactos significativos. En particular, dentro del programa de fortalecimiento liderado por la SDDE, se prioriza el análisis de estas actividades en función de su capacidad para operar en horarios no convencionales (24/7), incorporar tecnologías digitales y responder estratégicamente a las exigencias del entorno.

Más allá de ser una herramienta de análisis, la cadena de valor se convierte en un lenguaje común entre empresarios, consultores y equipos técnicos, facilitando la toma de decisiones informadas y la construcción de rutas de mejora sostenibles. Al centrar el diagnóstico en las áreas que realmente generan valor, se habilita la formulación de estrategias específicas que potencian la productividad, promueven la innovación y fortalecen la posición competitiva de las empresas en el mercado local y global.

En la Figura 1, se puede apreciar la estructura de la cadena de valor de Michael Porter.



Figura 1. Cadena de valor de Michael Porter
https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/

2.2. Algoritmo análisis

El presente documento complementa y profundiza el enfoque metodológico del diagnóstico empresarial aplicado en el marco del programa de fortalecimiento liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá. Su objetivo es clarificar cómo el instrumento de diagnóstico permite evaluar, de manera estructurada y cuantitativa, el nivel de madurez analítica de las empresas participantes. A través de preguntas tipo SI/NO, escalas de valoración y análisis por niveles, se indagan aspectos estratégicos, tecnológicos, operativos y culturales que configuran la capacidad de cada organización para incorporar herramientas de analítica en su cadena de valor.

El modelo no solo identifica brechas y oportunidades, sino que también ofrece una lectura integral que combina datos del DIME, indicadores gráficos y criterios técnicos para orientar la intervención en eslabones clave, asegurando pertinencia, trazabilidad y profundidad en el proceso de acompañamiento. El presente documento complementa y profundiza el enfoque metodológico del diagnóstico empresarial aplicado en el marco del programa de fortalecimiento liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá. Su objetivo es clarificar cómo el instrumento de diagnóstico permite evaluar, de manera estructurada y cuantitativa, el nivel de madurez analítica de las empresas participantes.

A través de preguntas tipo SI/NO, escalas de valoración y análisis por niveles, se indagan aspectos estratégicos, tecnológicos, operativos y culturales que configuran la capacidad de cada organización para incorporar herramientas de soporte a la mejora de la productividad en su cadena de valor. El modelo no solo identifica brechas y oportunidades, sino que también ofrece una lectura integral que combina datos del DIME, indicadores gráficos y criterios técnicos para orientar la intervención en eslabones clave, asegurando pertinencia, trazabilidad y profundidad en el proceso de acompañamiento.

Las preguntas tipo SI/NO se han incorporado estratégicamente en el instrumento con el propósito de facilitar el diligenciamiento por parte del empresario, evitando la sobrecarga cognitiva que podría generar un formulario compuesto exclusivamente por preguntas abiertas o de mayor complejidad. Esta estructura busca equilibrar la profundidad del diagnóstico con la experiencia del usuario, promoviendo respuestas ágiles sin comprometer la calidad de la información recolectada.

2.3. Taller de sensibilización

El taller de sensibilización se va a llevar a cabo con el contenido que se puede observar en la Tabla 1.

Tabla 1. Malla del taller de sensibilización

TIEMPO	ACTIVIDAD	OBJETIVO	TEMÁTICA CENTRAL	
0:00 – 0:10	**Introducción estratégica**	Contextualizar el concepto de valor en la empresa	¿Qué es "valor" y cómo se genera?	Exposición con ejemplos
0:10 – 0:25	**Modelo de Porter: estructura y propósito**	Explicar las actividades primarias y de apoyo	Arquitectura de la cadena de valor de Michael Porter	Presentación teórica con esquema visual
0:25 – 0:40	**Aplicaciones estratégicas del modelo**	Mostrar cómo se usa el modelo para diferenciarse o reducir costos	Ventaja competitiva y eficiencia operativa	Ejemplos de herramientas aplicadas a la empresa
0:40 – 0:55	**Riesgos en la cadena de valor**	Identificar vulnerabilidades en cada actividad	Riesgos operativos, tecnológicos y reputacionales	Exposición con matriz conceptual
0:55 – 1:00	**Cierre y reflexión**	Consolidar aprendizajes y abrir espacio para preguntas	Aplicación práctica futura	Se da una introducción para iniciar el taller
1:00 - 3:00	**Taller Sensibilización Consultor**	Analizar e intERP - Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retar los resultados del diagnóstico de madurez tecnológica de la empresa, identificando fortalezas y oportunidades en el uso de tecnologías informáticas como soporte a la operación en horarios no convencionales, así como otras prácticas para operar 24/7. Esto con de formular recomendaciones estratégicas que orienten su participación efectiva en las fases posteriores del programa de fortalecimiento liderado por la SDE.	* Parte 1. Reconocimiento general de la información de la empresa. * Parte 2. Entendimiento de la empresa y su modelo de negocio. * Parte 3. Información base diagnóstico SDE acerca del nivel de madurez de la empresa. El consultor realiza las anotaciones y precisiones que considere. * Parte 4. Se intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retan los resultados a nivel de madurez general en aspectos en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa. El consultor realiza observaciones y recomendaciones. * Parte 5. Se intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retan resultados acerca de los eslabones claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE. El consultor realiza observaciones y recomendaciones.	Formato de recolección de la información

Los posibles riesgos por empresa beneficiada frente al taller de sensibilización se pueden observar en la Tabla 2.

Tabla 2. Posibles riesgos que se pueden generar del taller de sensibilización

Tiempo	Actividad	Riesgos para la empresa beneficiaria
0:00 – 0:10	Introducción estratégica	• Falta de claridad sobre el concepto de valor y su aplicación en el modelo de negocio. • Subestimación del impacto que tiene cada actividad interna en la generación de valor.
0:10 – 0:25	Modelo de Porter: estructura y propósito	• Desconocimiento de las actividades primarias y de apoyo que configuran su cadena de valor. • Riesgo de no identificar correctamente las funciones críticas para la competitividad.

0:25 – 0:40	Aplicaciones estratégicas del modelo	• Dificultad para vincular el modelo a decisiones reales de eficiencia o diferenciación. • Riesgo de replicar estrategias sin adaptarlas al contexto local o eslabónial.
0:40 – 0:55	Riesgos en la cadena de valor	• Vulnerabilidades no identificadas en procesos clave (logística, operaciones, talento humano, etc.). • Riesgos tecnológicos por baja integración de sistemas. • Riesgos reputacionales por falta de trazabilidad o control en servicios críticos.
0:55 – 1:00	Cierre y reflexión	• Falta de apropiación de los conceptos abordados. • Riesgo de no traducir el aprendizaje en acciones concretas para fases posteriores.
1:00 – 3:00	Taller de sensibilización con el consultor	• Baja calidad o desactualización de la información suministrada por la empresa. • Subregistro de capacidades tecnológicas reales. • Riesgo de no identificar correctamente los eslabones de la cadena de valor que requieren intervención. • Falta de alineación entre diagnóstico técnico y visión estratégica del empresario. • Dificultad para intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retar los resultados del DIME y del DX de forma integrada. • Riesgo de formular recomendaciones poco viables si no se contextualiza adecuadamente el modelo de negocio.

3. PRODUCTO 6. PROCESO DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

3.1. Recolección información etapa de convocatoria y canales de comunicación

3.1.1. Recepción y cruce con base DIME

La Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE) remite al operador técnico del programa una base de datos consolidada de empresas potencialmente beneficiarias. Esta base incluye información proveniente del Diagnóstico de Índice de Madurez Empresarial (DIME), un instrumento diseñado para medir cinco dimensiones clave: estrategia, talento humano, procesos, digitalización y resultados. Además, incluye variables fundamentales como eslabón económico, ubicación geográfica, cantidad de empleados, información del representante legal, producto o servicio principal y antecedentes de participación en programas anteriores.

3.1.2. Registro de nuevas empresas

Una vez validada la información inicial, se habilita un formulario digital para que las empresas actualicen o confirmen sus datos. En este formulario, la empresa manifiesta su interés en participar, acepta las condiciones de la convocatoria y firma digitalmente su vinculación al programa. Este paso garantiza trazabilidad legal y compromiso institucional.

3.1.3. Validación de pertinencia

El equipo técnico realiza una revisión detallada de cada empresa para verificar que cumpla con los criterios de selección establecidos por la SDDE. Entre estos criterios están: operar dentro del territorio de Bogotá, tener un perfil productivo alineado con las líneas de intervención, contar con interés y disponibilidad para participar activamente en el proceso de fortalecimiento, y no presentar restricciones contractuales o legales.

3.1.4. Asignación preliminar de línea de trabajo

Basándose en los resultados del DIME, el sistema realiza una primera sugerencia sobre la línea temática más adecuada para cada empresa. Esta asignación no es definitiva, sino una orientación inicial que se podrá ajustar posteriormente con base en el diagnóstico específico (DX) y la validación del consultor.

3.2. Diagnóstico Específico (DX) y Generación de Informe

3.2.1. Diligenciamiento del Formulario DX:

Esta fase corresponde al primer acercamiento técnico con la empresa. El orientador asignado acompaña al empresario o representante para diligenciar un formulario digital específico de diagnóstico extendido (DX). Este formulario recopila información crítica en temas como: cadena de valor, uso de herramientas tecnológicas, gestión de datos, prácticas analíticas o de inteligencia artificial, operación en horarios no convencionales, estructura de talento humano, cultura digital, y disponibilidad de información para toma de decisiones.

3.2.2. Calificación automatizada:

Una vez completado el formulario, el sistema procesa las respuestas mediante un algoritmo de puntuación que traduce la información en un conjunto de indicadores visuales y numéricos. Se genera un radar de madurez que permite visualizar fortalezas y debilidades en los subdimensiones. La calificación no busca ser exhaustiva, sino orientar la intervención desde una lectura rápida y funcional.

3.2.3. Revisión por parte del consultor

Posteriormente, el consultor asignado a la empresa analiza el resultado del DX. Añade comentarios en cada dimensión, sugiere posibles focos de intervención y prioriza eslabones o procesos internos de la empresa que puedan beneficiarse con mayor urgencia. Esta fase es clave para contextualizar los resultados y complementar el análisis automatizado con conocimiento experto.

3.2.4. Generación automática del informe DX

El sistema integra los resultados del DIME, el DX y los comentarios del consultor en un solo informe. Este documento incluye: radar temático de madurez, recomendaciones de formación, sugerencias de herramientas a aplicar, eslabón o línea sugerida, y brechas a cerrar. Todo se presenta en formato PDF y se almacena en el sistema.

3.2.5. Envío del informe a la empresa:

El informe se remite vía correo electrónico al empresario, junto con una carta de bienvenida, el nombre y datos de contacto del consultor asignado, y la agenda de trabajo inicial. Este paso marca el inicio formal del proceso de acompañamiento.

3.3. Taller de Validación DX y Focalización del Caso de Uso

3.1.1. Agendamiento del taller DX

El consultor contacta a la empresa para agendar un taller de validación del diagnóstico. Este taller puede ser virtual o presencial, dependiendo de la logística del programa y la disponibilidad de la empresa. La sesión debe realizarse en un espacio tranquilo, con al menos una persona decisora presente, idealmente acompañada por alguien del equipo operativo.

3.1.2. Desarrollo del taller DX

Durante la sesión, el consultor presenta el informe generado, revisa con el empresario cada dimensión, escucha aclaraciones o correcciones, y define conjuntamente un caso de uso concreto a trabajar. Este caso debe estar ligado a una necesidad real de la empresa y ser viable dentro del tiempo y los recursos del acompañamiento. Al final del taller se ajusta el nivel de madurez si es necesario y se actualiza el sistema con las decisiones tomadas.

3.1.3. Activación de la ruta formativa

Basado en el caso de uso priorizado, se activa la agenda de formación recomendada para la empresa. Esto incluye el calendario de sesiones básicas, intermedias y el cronograma tentativo para el inicio de la asistencia técnica avanzada.

4. ANEXOS

4.1. Instructivo formulario DX

4.1.1. Generalidades

A continuación, se describe en detalle el paso a paso que deberán seguir el empresario durante el diligenciamiento del formato de diagnóstico, el cual se encontrará disponible de forma digital. En un primer momento se explicará la estructura del documento y posteriormente se entregará el detalle del paso a paso que deberá seguir el empresario en cada una de las secciones del formato de diagnóstico

4.1.2. Estructura general del formato de diagnóstico

El formato de diagnóstico al interior contiene las siguientes secciones de registro de información como se puede observar en la Figura 2.

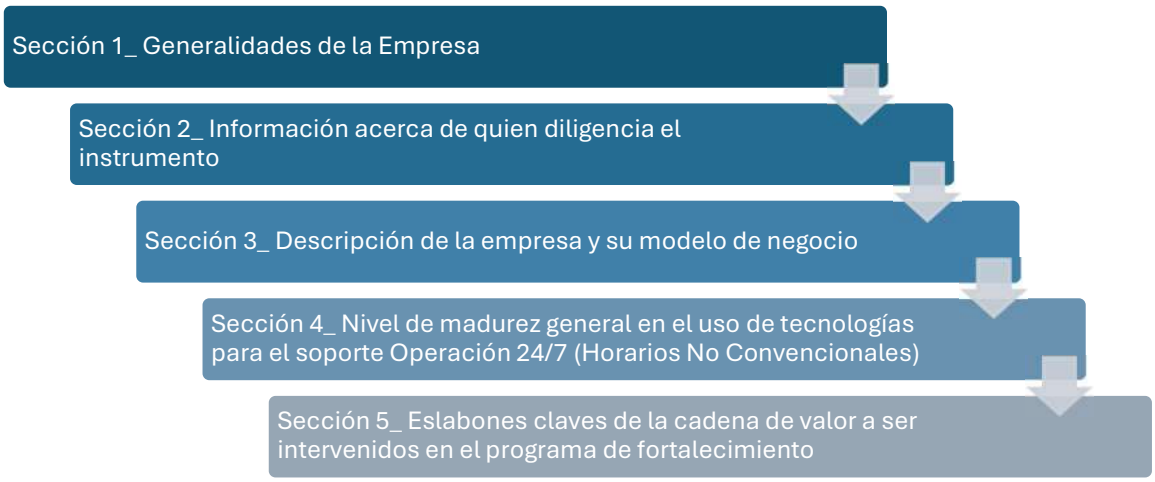


Figura 2. Secciones del formato de diagnóstico

4.1.3. Paso a paso en el registro de datos por parte del empresario en cada sección del formulario

A continuación, se explica en detalle por sección cada uno de los pasos que el empresario sigue para registrar los datos en el formulario de diagnóstico.

- **Sección 1_ Generalidades de la Empresa**

En esta sección el empresario diligencia la información de la Figura 3.



Figura 3. Información para diligenciar

El sistema de forma automática considerando la información del DIME suministrada por la secretaría le muestra la Tabla 3.

Tabla 3. información mostrada por el sistema de forma automática

INFORMACIÓN DEL DIME		
• RAZON_SOCIAL • ESLABÓN • CIIU • DESCRIPCION_CIIU • TIPO DE ORGANIZACION 2 • DIRECCION_UP • LOCALIDAD • DEPARTAMENTO_UP	• MUNICIPIO_UP • TAMAÑO • RUES_TIPO_ORG_CAT • CCB_NUMERO_EMPLEADOS • CCB_INGRESO_ACTIVIDAD_ORDINARIA • CCB_OTROS_INGRESOS • CCB_CANTIDAD_ESTABLECIMIENTOS • A11_PRIMER_NOMBRE	• A12_OTROS_NOMBRES • A13_PRIMER_APELLIDO • NÚMERO_MOVIL1_UP • EMAIL_UP • ROL_EMPRESA • TIPO_DOC_P • NUM_DOC_IDENTIFICACION_P • SEXO • Nivel Educación

- **Sección 2_ Información acerca de quien diligencia el instrumento**

El instrumento solicita los datos del rol / persona encargada de responder el formato de diagnóstico como se muestra en la Tabla 4.

Tabla 4. Información de quien diligencia el instrumento

INFORMACIÓN DEL DIME	
• PRIMER NOMBRE • SEGUNDO NOMBRE • PRIMER APELLIDO • SEGUNDO APELLIDO	• CARGO EN LA EMPRESA • EMAIL • CONTACTO (CEL, WhatsApp)

Esta información es registrada por el sistema en la base de datos de soporte al proyecto.

- **Sección 3_ Descripción de la empresa y su modelo de negocio**

En esta sección el empresario diligencia información de forma general de la cadena de valor, productos, servicios, clientes, fuentes de ingreso y costos que le permita al consultor más adelante entender el funcionamiento de la empresa.

El empresario registrar respuestas abiertas con respuestas de máximo 500 caracteres a las siguientes preguntas:

Describa al detalle la propuesta de valor de su empresa. Entiéndase esta cómo una declaración concisa que comunica los beneficios únicos que una empresa ofrece a sus clientes, explicando por qué deben elegir su producto o servicio sobre la competencia. Responde a preguntas clave como: ¿qué problema resuelves?, ¿cómo mejoras la vida de tus clientes y qué te hace diferente?

Describa en detalle los principales eslabones de clientes, eslabones de mercado y canales que usa para soportar la operación de la empresa

A continuación se encuentra el cuestionario de pregunta que se va a desarrollar:

1. ¿Describa Cuáles son los dos Principales Productos/Servicios de la empresa?
2. ¿De dónde provienen los principales ingresos de la compañía? ¿Cuáles son los principales costos de cara al soporte de la operación y/o la prestación del servicio en la empresa?

- **Sección 4_ Nivel de madurez general en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7 (Horarios No Convencionales)**

En esa sección la empresa registra información clave para poder medir el grado de madurez de la empresa en los temas relacionados a horarios no convencionales.

La empresa responde a las siguientes preguntas

Nivel de madurez en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7. La empresa marca la opción considerando el nivel de madurez en el que se encuentra la empresa. Opciones de respuesta por selección única:

Nivel 1. Nivel inicial/Ad-hoc: Las empresas utilizan tecnologías en informática de forma esporádica y descoordinada, a menudo con herramientas básicas como hojas de cálculo, correo electrónico tradicional, etc.

Nivel 2. Nivel en proceso/Administrado: Se implementan planes de tecnologías en informática en algunas áreas, hay una captura de datos digitalizada en soluciones tipo ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES). Se usa Power BI o similares de forma eventual.

Nivel 3. Nivel repetible/Definido: Los proyectos de tecnologías en informática se vuelven consistentes y repetibles, se han interconectado algunos sistemas tipo RPA - ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA DE PROCESOS), Chatbots y se realizan reportes automatizados. Sin embargo, puede haber una falta de estrategia clara en la implementación

Nivel 4. Nivel gestionado: Las iniciativas de tecnologías en informática se gestionan de forma integral y se integran en la estrategia empresarial. Hay una mayor claridad en las métricas y las decisiones se basan en datos

Nivel 5. Nivel optimizado/Estratégico: Las tecnologías en informática se utilizan para optimizar y mejorar continuamente los procesos en toda la organización. Las empresas la integran en su estrategia de negocio, miden el ROI y la usan para obtener una ventaja competitiva.

Aspectos de dimensiones y de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7. La empresa responde por selección única considerando la presencia de los aspectos en la empresa expuestos en la Tabla 5.

Tabla 5. Aspectos a considerar de la empresa

Dimensión	Cuestionario
La Estrategia	¿Ha establecido la organización declaraciones estratégicas alrededor de las tecnologías en informática en la empresa? Ej. Visión, declaración de capacidades, objetivos estratégicos, estrategias, plan táctico de proyectos de implementación? etc..
Estructura y Gobierno	• ¿La empresa ha designado de manera formal a persona (s) responsables de la implementar tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7? • ¿Se cuenta con un protocolo para tomar decisiones alrededor de la incorporación de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?
Metodología y Procesos	• Se han definido principios, normas o lineamientos que orienten la gestión de los procesos y la productividad en la empresa, garantizando consistencia y continuidad operativa. • La empresa aplica metodologías o marcos de trabajo que promueven la mejora continua, la coordinación entre turnos y la entrega ágil de resultados (por ejemplo, Lean, Kaizen, Agile, Gestión por Procesos). • Se han establecido estándares para la ejecución, documentación y seguimiento de los procesos, asegurando uniformidad en la operación independientemente del horario o equipo responsable. • Existen procesos definidos para revisar, mejorar e implementar nuevas prácticas o herramientas que optimicen la productividad y la eficiencia operativa 24x7. • Se cuenta con indicadores claros que permiten medir la efectividad y el desempeño de los procesos, así como su impacto en la productividad general de la organización.
Tecnologías en Informática	• ¿Se dispone de paquetes en informática tipo ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES

	CON CLIENTES) y/o sistemas de Gestión Electrónica de Documentos en su empresa? • ¿Se dispone de paquetes en informática para automatización de procesos tipo ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), BPMS - BUSINESS PROCESS MANAGEMENT SUITE (SISTEMA/SUITE DE GESTIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO) Chatbots y/o sistemas de Gestión Contenido electrónico (ECM - ENTERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES)RISE CONTENT MANAGEMENT (GESTIÓN DE CONTENIDO EMPRESARIAL)) en su empresa?
Gestión del Conocimiento	• ¿Se dispone de planes y/o programas de entrenamiento para las personas en herramientas, metodologías y prácticas para incorporar sistemas de información para mejorar la productividad de la empresa 24x7? • Fuentes de Datos y Tecnologías de soporte a sistemas de información para mejorar la productividad 24x7. La empresa describe a través de selección única las características esenciales alrededor de uso de tecnologías en informática en la empresa
Uso de tecnologías en informática en el día a día	Ofimática Tradicional. Indique cuales de los siguientes paquetes ofimáticos usa en su día a día para el soporte en tareas cotidianas en la operación" • Office 365 • G Suite • Dropbox, One Drive y similares • Página WEB tipo CMS o similares • Otros
Sistemas de Información Estructurados	Sistemas de Información Estructurados. Indique de cuales sistemas de información actualmente dispone la empresa para soportar su operación y/o la prestación de servicios a sus clientes" • ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES) – EntERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)rise Resource Planning • CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES) - Customer Relationship Management • GD – Gestor Documental • WF - Sistemas de Flujos de Trabajo • Otros
Desarrollos de Software a la medida	Indique las marcas de los sistemas de información usados e indique las tecnologías usadas para los sistemas de información marcado cómo "otros" en la respuesta anterior"

- **Sección 5_ Eslabones claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento**

En esta sección selecciona aquellos eslabones de la cadena de valor de la empresa donde siente que las herramientas de productividad podrían crear un mayor valor de cara a mejorar la productividad 24x7 del negocio y por ende la competitividad de la organización en el mercado.

Los eslabones potenciales de seleccionar (selecciona 3 eslabones) de acuerdo con la teoría de la cadena de valor son las que se pueden observar en la Figura 4.

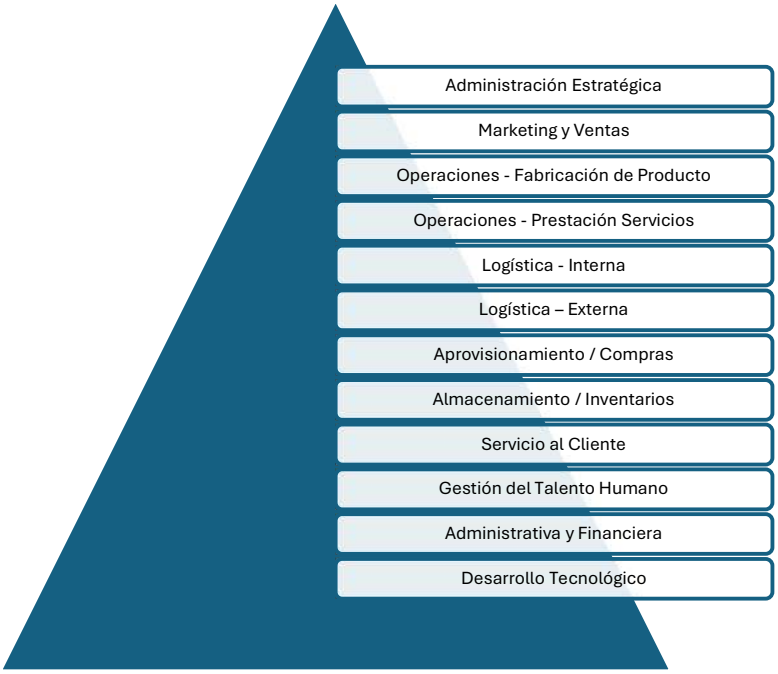


Figura 4. Eslabones de la cadena de valor

Para cada uno de los tres eslabones de la cadena de valor siguiendo la escala que se describe en la Tabla 6, el empresario responde preguntas acerca de dicho eslabón.

Escala de valoración

Tabla 6. Primera escala de valoración de la sección 5

Escala	Descripción
"1 – Muy bajo / Inexistente	• La práctica no existe o es completamente informal. • No se utiliza ninguna herramienta o proceso en el tema evaluado
2 – Bajo / Inicial	• Existe algún esfuerzo aislado o básico, pero no está estructurado. • Se usa Excel u otra herramienta de manera muy básica. • Los datos no son confiables ni sistemáticos
3 – Medio / En desarrollo	• Hay procesos definidos en algunos casos, pero no en toda la organización. • Uso intermedio de herramientas en informática y algún experimento en sistemas de información. • Las herramientas en informática apoyan decisiones operativas, pero no siempre estratégicas.
4 – Alto / Avanzado	• Procesos de datos definidos y aplicados en varias áreas. • Uso regular de herramientas en informática (ERP -ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES), CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES), RPA - ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA DE PROCESOS), Workflow, Apps, etc.). • Procesos automatizados y actualizados con frecuencia, se mide el impacto en KPIs.
5 – Muy alto / Óptimo	• Uso intensivo de sistemas de información en la empresa.

	• Uso integrado de IA y Analítica, con automatización en la mayoría de procesos. • Análisis predictivo, prospectivo, sistemas automatizan procesos de forma confiable. • La Inteligencia Artificial es parte fundamental de la estrategia y de todas las decisiones de la empresa"

Escala de valoración

PREGUNTAS / responda cada pregunta de la Tabla 7, en el marco de los eslabones de la cadena de valor priorizados por la empresa. Se responde por cada uno de los eslabones seleccionados y considerando la escala anterior.

Tabla 7. Lista de preguntas de la sección 5

LISTA DE PREGUNTAS
1. ¿La alta dirección ha formalizado la decisión de operar en horarios no convencionales como parte de su estrategia para aumentar productividad o ingresos?
2. ¿La empresa cuenta con un presupuesto documentado para cubrir los costos laborales, tecnológicos y logísticos asociados a la operación 24/7?
3. ¿El proceso de liquidación de nómina para personal nocturno (recargos, dominicales, festivos) está automatizado mediante software o sistema especializado?
4. ¿La empresa tiene protocolos y autorizaciones validados por el Ministerio del Trabajo para la gestión de horas extras y turnos nocturnos?
5. ¿Se ha elaborado un análisis de rentabilidad o punto de equilibrio que permita determinar la viabilidad financiera de operar en horarios no convencionales?
6. ¿La gestión de turnos, asignación de personal y control de asistencia en operación nocturna se realiza mediante herramientas digitales o software especializado?
7. ¿La administración de beneficios extralegales para personal nocturno (transporte, alimentación, bonificaciones) se gestiona de forma digital o automatizada?
8. ¿El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo contempla evaluaciones y controles específicos para los riesgos del trabajo nocturno?
9. ¿Existe un plan de formación anual que incluya temas específicos para personal que labora en horarios no convencionales (seguridad, bienestar, productividad)?
10. ¿Los procesos productivos o de servicio están documentados y estandarizados para garantizar igual desempeño en los turnos diurnos y nocturnos?
11. ¿La empresa cuenta con sistemas tecnológicos de seguridad activos durante la noche (CCTV, control de acceso, sensores o alarmas conectadas)?
12. ¿Existe un plan de mantenimiento preventivo o correctivo que contemple actividades programadas en horario nocturno con evidencia de cumplimiento?
13. ¿La empresa aplica herramientas de mejora continua (Lean, Kaizen, Six Sigma) para optimizar procesos o reducir desperdicios en la operación nocturna?
14. ¿La atención al cliente nocturno está soportada por canales automatizados (chatbots, IVR, autoservicio digital) con métricas de desempeño (SLA)?
15. ¿Existen estrategias de marketing digital diferenciadas para captar y retener clientes que consumen o interactúan en horarios nocturnos?
16. ¿Los clientes pueden realizar compras o solicitudes de manera autónoma y completa durante horarios nocturnos mediante plataformas digitales?
17. ¿La empresa mide y reporta indicadores específicos para la operación nocturna (productividad, tiempos de respuesta, costos energéticos, ventas)?
18. ¿Se utilizan herramientas o sistemas para monitorear en tiempo real la trazabilidad de operaciones, inventarios o despachos en horarios nocturnos?

19. ¿Las decisiones estratégicas sobre la operación 24/7 se sustentan en el análisis de datos generados por los procesos nocturnos?
20. ¿La empresa utiliza plataformas digitales o redes sectoriales para establecer alianzas y sinergias con otras organizaciones que operan en horarios nocturnos?
21. Describa los sistemas o aplicaciones que usa en la administración de turnos.
22. Mencione y Describa las herramientas de mejora continua que actualmente usa para la optimización de sus procesos.

Al final el empresario dispone de un campo abierto donde podrá expresar cualquier otro elemento adicional que considere valioso de cara al desarrollo del ejercicio.

4.2. Respuesta a preguntas dadas por el algoritmo

En este apartado se puede observar las respuestas dadas por el algoritmo para trabajar en el taller de sensibilización.

4.2.1. Profundizar en el diagnóstico más allá de las preguntas SI/NO

Las preguntas tipo SI/NO se encuentran en la sección del diagnóstico orientada a identificar la presencia de prácticas estructurales en la empresa, como estrategia, estructura, gobierno, metodología, procesos, disponibilidad tecnológica y gestión del conocimiento. Cada aspecto tiene el mismo nivel de importancia y se cuantifica porcentualmente para evidenciar su grado de implementación. La lógica de cálculo se detalla en el algoritmo de análisis y en el documento general del proceso que vive el empresario.

4.2.2. Diagnóstico multinivel para enriquecer la complejidad informativa El instrumento divide el análisis en varios niveles

- Nivel de madurez indicado por el empresario, con cinco niveles que van desde un nivel básico de procesos y herramientas hasta la capacidad de actuar estratégicamente.
- Presencia de aspectos estructurales como estrategia, procesos, tecnología y conocimiento.
- Disponibilidad de fuentes de información estructurada en la empresa.
- Identificación de eslabones clave de la cadena de valor a intervenir en el programa de fortalecimiento.

4.2.3. Uso de variables cuantitativas en el diagnóstico.

El instrumento sí incorpora variables cuantitativas para establecer niveles de madurez.

- Se evalúan 11 aspectos estructurales, y se calcula el porcentaje de presencia en la empresa.

- Se indagan 11 fuentes de datos disponibles, desde hojas de cálculo hasta sistemas estructurados, y se calcula su presencia porcentual.
- Se identifican tres eslabones clave de la cadena de valor por empresa, y se evalúan mediante 17 preguntas que permiten entender su viabilidad para ser intervenidos.

4.2.4. Mejorar las ayudas gráficas del diagnóstico

Se emplean cuatro tipos de gráficos para mostrar los resultados del diagnóstico los cuales se describen en la Figura 5.

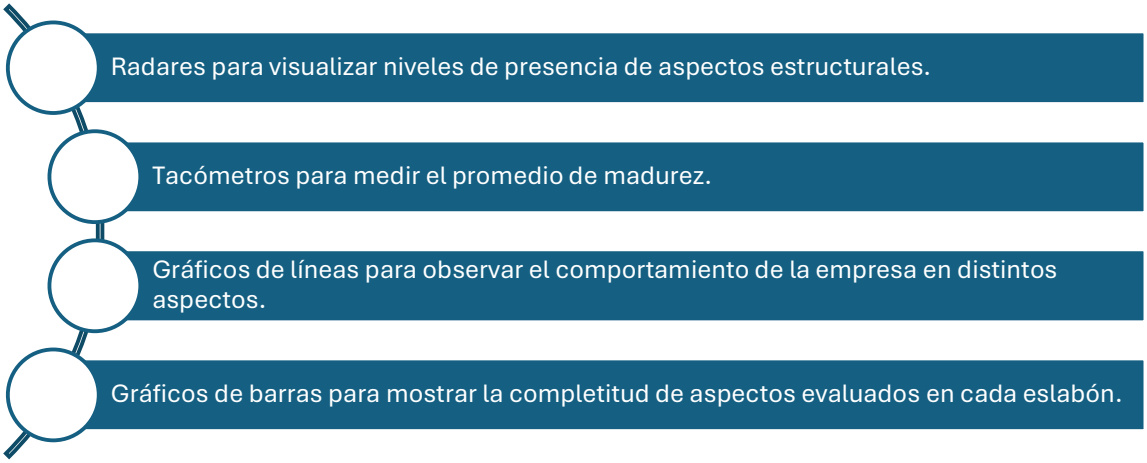


Figura 5. Gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico

En la Figura 6, se puede ver el ejemplo de los gráficos que se nombraron en la Figura 5.

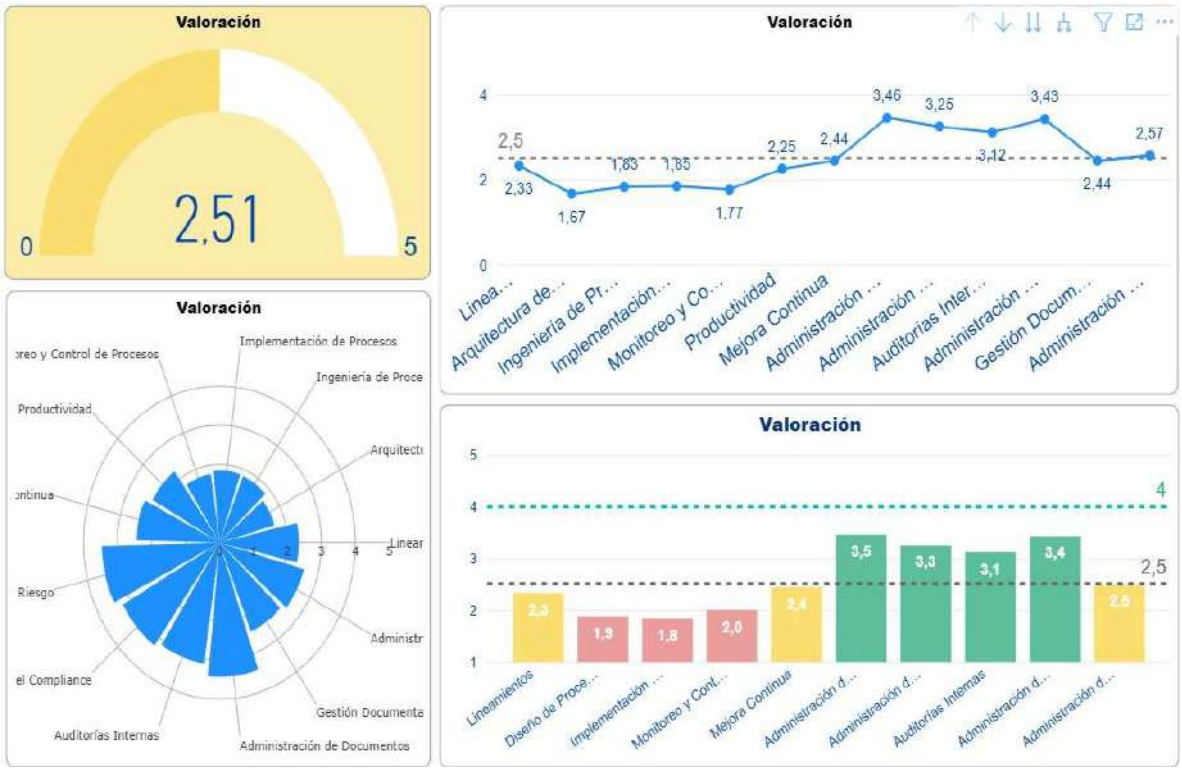


Figura 6. Ejemplo de los gráficos que se utilizarán para la intERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)retación de los resultados del diagnóstico

4.2.5. Ponderación y combinación de resultados con el DIME El algoritmo realiza una cuantificación uniforme de los aspectos evaluados, sin ponderaciones diferenciadas.

- Se calcula la presencia porcentual de los 11 aspectos estructurales.
- Se calcula la presencia porcentual de las 11 fuentes de datos.
- Se suman los puntos obtenidos en las 17 preguntas aplicadas a los eslabones priorizados.
- La información del DIME se utiliza como base para comprender el estado inicial de la empresa en variables como producto, liderazgo, ventas, contabilidad e innovación.

4.3. Archivo Excel

En el documento de Excel se puede ver la ruta de los productos 4 y 6, mostrando las herramientas, malla que se utilizarán para realizar el diagnóstico de las empresas a partir de la cadena de valor de Michael Porter y los mecanismos que utilizarán para la recolección de la información.

CONSORCIOS CIP-BOGOTÁ-HNC
FYGP + AOC+ U. PILOTO + INDOAMERICANA
CONTRATO 1059 de 2025
SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE BOGOTÁ SDDE

FORMATO DIAGNÓSTICO

REGRESO A TABLA DE CONTENIDO

Generalidades Instrumento

Este documento contiene la descripción en detalle del diagnóstico que será aplicado a cada una de las empresas beneficiarias. En una herramienta digital la empresa navegara en una wizard que lo guiará a través de diferentes secciones que permitirán medir el nivel de madurez de la empresa en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7 (Horarios No Convencionales). La estructura propuesta está diseñada para aumentar la productividad de las empresas participantes a través de la adopción de procesos y herramientas digitales que optimicen su operación 24/7. A continuación el resumen de cada una de las secciones:

Sección 1_ Generalidades de la Empresa
Sección 2_ Información acerca de quien diligencia el instrumento
Sección 3_ Descripción de la empresa y su modelo de negocio
Sección 4_ Nivel de madurez general en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7 (Horarios No Convencionales)
Sección 5_ eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento

Sección 1_ Generalidades de la Empresa

	Ingrese su NIT sin dígito de verificación
NIT	

A continuación se mostrará la información base de la cual dispone la SDE respecto a su empresa

DATOS GENERALES EMRPESA		INFO DE CONTACTO	
RAZON_SOCIAL	Consulta:[Base_empresas_AD]	A11_PRIMER_NOMBRE	Consulta:[Base_empresas_AD]
ESLABÓN	Consulta:[Base_empresas_AD]	A12_OTROS_NOMBRES	Consulta:[Base_empresas_AD]
CIIU	Consulta:[Base_empresas_AD]	A13_PRIMER_APELLIDO	Consulta:[Base_empresas_AD]
DESCRIPCION_CIIU	Consulta:[Base_empresas_AD]	NUMERO_MOVIL1_UP	Consulta:[Base_empresas_AD]
TIPO DE ORGANIACION 2	Consulta:[Base_empresas_AD]	EMAIL_UP	Consulta:[Base_empresas_AD]
DIRECCION_UP	Consulta:[Base_empresas_AD]	ROL_EMPRESA	Consulta:[Base_empresas_AD]
LOCALIDAD	Consulta:[Base_empresas_AD]	TIPO_DOC_P	Consulta:[Base_empresas_AD]
DEPARTAMENTO_UP	Consulta:[Base_empresas_AD]	NUM_DOC_IDENTIFICACION_P	Consulta:[Base_empresas_AD]
MUNICIPIO_UP	Consulta:[Base_empresas_AD]	SEXO	Consulta:[Base_empresas_AD]
TAMAÑO	Consulta:[Base_empresas_AD]	nivel Educación	Consulta:[Base_empresas_AD]
RUES_TIPO_ORG_CAT	Consulta:[Base_empresas_AD]		
CCB_NUMERO_EMPLEADOS	Consulta:[Base_empresas_AD]		
CCB_INGRESO_ACTIVIDAD_ORDINARIA	Consulta:[Base_empresas_AD]		
CCB_OTROS_INGRESOS	Consulta:[Base_empresas_AD]		
CCB_CANTIDAD_ESTABLECIMIENTOS	Consulta:[Base_empresas_AD]		

Sección 2_ Información acerca de quien diligencia el instrumento

Favor ingrese la información de la persona que diligencia el presente instrumento de diagnóstico.

Nota. Se recomienda que la persona que diligencia este instrumento tenga un conocimiento profundo de la empresa a nivel de su estrategia, modelo de negocio, procesos y estructura a nivel de personas. De igual forma la persona debe conocer la empresa a nivel de sistemas de información, datos e infraestructura tecnológica de soporte a la operación de la empresa y la prestación de servicios digitales para los clientes.

PRIMER NOMBRE		CARGO EN LA EMPRESA	
SEGUNDO NOMBRE		EMAIL	
PRIMER APELLIDO		CONTACTO (CEL, WhatsApp)	
SEGUNDO APELLIDO			

Sección 3_ Descripción de la empresa y su modelo de negocio

Por favor describa aquellos aspectos generales de la empresa que le faciliten al equipo de entrenamiento y asistencia técnica comprender de mejor manera lo que la empresa realiza

1. Describa al detalle la propuesta de valor de su empresa. Entiéndase esta cómo una declaración concisa que comunica los beneficios únicos que una empresa ofrece a sus clientes, explicando por qué deben elegir su producto o servicio sobre la competencia. Responde a preguntas clave como: ¿qué problema resuelves, cómo mejoras la vida de tus clientes y qué te hace diferente?	2. Describa en detalle los principales eslabónes de clientes, eslabónes de mercado y canales que usa para soportar la operación de la empresa
[Campo texto hasta 500 caracteres]	[Campo texto hasta 500 caracteres]

3. ¿ Describa Cuáles son los dos Principales Productos/Servicios de la empresa ?	4. ¿De donde provienen los principales ingresos de la compañía? ¿Cuáles son los principales costos de cara al soporte de la operación y/o la prestación del servicio en la empresa?
[Campo texto hasta 500 caracteres]	[Campo texto hasta 500 caracteres]

Sección 4_ Nivel de madurez general en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7 (Horarios No Convencionales)

En esta sección usted deberá ingresar la información que considere describe de mejor formas aquellos aspectos en el uso de tecnologías para el soporte Operación 24/7 que describen a su organización.

			Marque con X
Nivel de madurez de la productividad para el soporte Operación 24/7	Considerando la siguiente definición en Productividad en Horarios no Convencionales: "Mejorar sus capacidades empresariales e incrementar su productividad mediante la medicion de la productividad, metodologías de productividad en horarios no convencionales en sus procesos productivos". ¿En cual nivel considera usted en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 se encuentra su empresa?	Nivel 1. Nivel inicial/Ad-hoc: Los procesos son principalmente manuales y dependen del conocimiento individual. La operación se apoya en hojas de cálculo y comunicación informal, lo que genera duplicidades e inconsistencias. La gestión es reactiva, sin indicadores ni orientación clara al cliente, y el trabajo varía según la persona o el turno.	
		Nivel 2. La emperesa empieza a organizarse y se documentan parcialmente. Aunque aún existe dependencia de personas clave, se establecen rutinas básicas y se comienza a medir el desempeño mediante herramientas simples como Excel. La gestión busca cumplir con estándares mínimos de calidad y cumplimiento, pero sigue siendo más correctiva que preventiva.	
		Nivel 3. Los procesos están documentados y se ejecutan de forma consistente, con indicadores definidos y seguimiento estructurado. Se introducen herramientas digitales que automatizan tareas recurrentes y permiten una mejor trazabilidad entre turnos o equipos. La organización adopta una mentalidad de mejora continua y comienza a diseñar procesos pensando en el cliente.	
		Nivel 4. Los procesos están completamente integrados a sistemas digitales, con automatización inteligente y monitoreo en tiempo real. La operación entre diferentes horarios o ubicaciones es fluida, gracias a la interoperabilidad y a la gestión basada en datos. Se gestionan los procesos con enfoque preventivo, anticipando fallas o cuellos de botella.	
		Nivel 5. Nivel optimizado/Estratégico: La empresa opera con procesos inteligentes, altamente automatizados y asistidos por IA. Los flujos se adaptan en tiempo real a los cambios del entorno y de la demanda, sin importar el horario o ubicación del equipo. Se aplica pensamiento Lean y Design para optimizar la experiencia del cliente y del colaborador, con una cultura de innovación constante y aprendizaje continuo.	
			Marque SI/NO según aplique
Aspectos de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Estrategia	¿Ha establecido la organización declaraciones estratégicas alrededor de las tecnologías en informática en la empresa? Ej. Visión, declaración de capacidades, objetivos estratégicos, estrategias, plan táctico de proyectos de implementación? etc..	
	Estructura y Gobierno	¿La empresa ha designado de manera formal a persona (s) responsables de la implementar tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	
		¿Se cuenta con un protocolo para tomar decisiones alrededor de la incorporación de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	
	Metodología y Procesos	Se han definido principios, normas o lineamientos que orienten la gestión de los procesos y la productividad en la empresa, garantizando consistencia y continuidad operativa.	
		La empresa aplica metodologías o marcos de trabajo que promueven la mejora continua, la coordinación entre turnos y la entrega ágil de resultados (por ejemplo, Lean, Kaizen, Agile, Gestión por Procesos).	
		Se han establecido estándares para la ejecución, documentación y seguimiento de los procesos, asegurando uniformidad en la operación independientemente del horario o equipo responsable.	
		Existen procesos definidos para revisar, mejorar e implementar nuevas prácticas o herramientas que optimicen la productividad y la eficiencia operativa 24x7.	

		Se cuenta con indicadores claros que permiten medir la efectividad y el desempeño de los procesos, así como su impacto en la productividad general de la organización.	
	Tecnologías en Informática	¿Se dispone de paquetes en informática tipo ERP - Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales) -EntERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)rise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes), RPA - Robotic Process Automation (Automatización Robótica de Procesos) - Robotic Process Automation (Automatización	
		¿Se dispone de paquetes en informática para automatización de procesos tipo ERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales), BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de	
	Gestión del Conocimiento	¿Se dispone de planes y/o programas de entrenamiento para las personas en herramientas, metodologías y prácticas para incorporar sistemas de información para mejorar la productividad de la empresa 24x7?	

Fuentes de Datos y Tecnologías de soporte a sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Uso de tecnologías en informática en el día a día	Describa en detalle en que procesos y para que se usan herramientas en informática tales como: ERP - Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales) -EntERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)rise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes), RPA - Robotic Process Automation (Automatización Robótica de Procesos) - Robotic Process Automation (Automatización	
		[Campo texto hasta 500 caracteres]	
	Ofimática Tradicional Indique cuales de los siguientes paquetes ofimáticos usa en su día a día para el soporte en tareas cotidianas en la operación	**Solución Ofimática**	**Marque SI/NO según aplique**
		Office 365	
		G Suite	
		Dropbox, One Drive y similares	
		Página WEB tipo CMS o similares	
		Otros	
	Sistemas de Información Estructurados. Indique de cuales sistemas de información actualmente dispone la empresa para soportar su operación y/o la prestación de servicios a sus cliente	**Sistema de Información**	**Marque SI/NO según aplique**
		ERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales) - EntERP -Enterprise	
		CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) - Customer Relationship Management	
		GD – Gestor Documental	
		WF - Sistemas de Flujos de Trabajo	
		Desarrollos de Software a la medida	
		Otros	
	Indique las marcas de los sistemas de información usados e indique las tecnologías usadas para los sistemas de información marcado cómo "otros" en la respuesta anterior"	[Campo texto hasta 500 caracteres]	

Sección 5_ eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento

En esta sección debe seleccionar aquellos eslabónes de la cadena de valor de la empresa donde usted como empresario sienta que las tecnologías en informática podría crear un mayor valor de cara a mejorar la productividad 24x7 del negocio y por ende la competitividad de la organización en el mercado.

Nota. Como referencia pueden consultarse los eslabónes de la cadena de valor indicados por Michaél Porter en su teoría: https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/

De los siguientes eslabónes de la cadena de valor por favor indique los principales donde usted como empresario sienta que la IA podría crear un mayor valor para la empresa

Administración Estratégica		**Aprovisionamiento / Compras**	
Marketing y Ventas		**Almacenamiento / Inventarios**	
Operaciones - Fabricación de Producto		**Servicio al Cliente**	
Operaciones - Prestación Servicios		**Gestión del Talento Humano**	
Logística - Interna		**Administrativa y Financiera**	
Logística - Externa		**Desarrollo Tecnológico**	

¿Por qué considera usted que estos eslabónes son prioridad para ser intervenidos en la empresa?

[Campo texto hasta 500 caracteres]

Considerando aquellos eslabónes de la cadena de valor priorizados por la empresa en la sección anterior por favor responda las siguientes preguntas. Las mismas buscan establecer el nivel de madurez de la organización a nivel tecnológico, fuentes de información, herramientas y conocimientos base que se configuran como punto de partida para el programa de fortalecimiento que vivirá la empresa.

Escala de valoración

Para la respuesta a las preguntas, por favor tenga en cuenta la siguiente escala:

1 – Muy bajo / Inexistente La práctica no existe o es completamente informal. No se utiliza ninguna herramienta o proceso en el tema evaluado. 2 – Bajo / Inicial Existe algún esfuerzo aislado o básico, pero no está estructurado. Se usa Excel u otra herramienta de manera muy básica. Los datos no son confiables ni sistemáticos. 3 – Medio / En desarrollo Hay procesos definidos en algunos casos, pero no en toda la organización. Uso intermedio de herramientas en informática y algún experimento en sistemas de información. Las herramientas en informática apoyan decisiones operativas, pero no siempre estratégicas.	4 – Alto / Avanzado Procesos de datos definidos y aplicados en varias áreas. Uso regular de herramientas en informática (ERP -Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes), RPA - Robotic Process Automation (Automatización Robótica de Procesos), Workflow, Apps, etc.) . Procesos automatizados y actualizados con frecuencia, se mide el impacto en KPIs. 5 – Muy alto / Óptimo Uso intensivo de sistemas de información en la empresa. Uso integrado de IA y Analítica, con automatización en la mayoría de procesos. Análisis predictivo, prospectivo, sistemas automatizan procesos de forma confiable. La Inteligencia Artificial es parte fundamental de la estrategia y de todas las decisiones de la empresa

PREGUNTAS / responda cada pregunta en el marco de los eslabónes de la cadena de valor priorizados por la empresa	eslabón DE LA CADENA DE VALOR		
	ESLABÓN 1 PRIORIZADO	ESLABÓN 2 PRIORIZADO	ESLABÓN 3 PRIORIZADO
	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]	[CONSULTA_ESLABONES PRIORIZADOS]
1. ¿La alta dirección ha formalizado la decisión de operar en horarios no convencionales como parte de su estrategia para aumentar productividad o ingresos?			
2. ¿La empresa cuenta con un presupuesto documentado para cubrir los costos laborales, tecnológicos y logísticos asociados a la operación 24/7?			
3. ¿El proceso de liquidación de nómina para personal nocturno (recargos, dominicales, festivos) está automatizado mediante software o sistema especializado?			
4. ¿La empresa tiene protocolos y autorizaciones validados por el Ministerio del Trabajo para la gestión de horas extras y turnos nocturnos?			
5. ¿Se ha elaborado un análisis de rentabilidad o punto de equilibrio que permita determinar la viabilidad financiera de operar en horarios no convencionales?			
6. ¿La gestión de turnos, asignación de personal y control de asistencia en operación nocturna se realiza mediante herramientas digitales o software especializado?			
7. ¿La administración de beneficios extralegales para personal nocturno (transporte, alimentación, bonificaciones) se gestiona de forma digital o automatizada?			
8. ¿El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo contempla evaluaciones y controles específicos para los riesgos del trabajo nocturno?			
9. ¿Existe un plan de formación anual que incluya temas específicos para personal que labora en horarios no convencionales (seguridad, bienestar, productividad)?			
10. ¿Los procesos productivos o de servicio están documentados y estandarizados para garantizar igual desempeño en los turnos diurnos y nocturnos?			
11. ¿La empresa cuenta con sistemas tecnológicos de seguridad activos durante la noche (CCTV, control de acceso, sensores o alarmas conectadas)?			
12. ¿Existe un plan de mantenimiento preventivo o correctivo que contemple actividades programadas en horario nocturno con evidencia de cumplimiento?			
13. ¿La empresa aplica herramientas de mejora continua (Lean, Kaizen, Six Sigma) para optimizar procesos o reducir desperdicios en la operación nocturna?			
14. ¿La atención al cliente nocturna está soportada por canales automatizados (chatbots, IVR, autoservicio digital) con métricas de desempeño (SLA)?			
15. ¿Existen estrategias de marketing digital diferenciadas para captar y retener clientes que consumen o interactúan en horarios nocturnos?			
16. ¿Los clientes pueden realizar compras o solicitudes de manera autónoma y completa durante horarios nocturnos mediante plataformas digitales?			
17. ¿La empresa mide y reporta indicadores específicos para la operación nocturna (productividad, tiempos de respuesta, costos energéticos, ventas)?			
18. ¿Se utilizan herramientas o sistemas para monitorear en tiempo real la trazabilidad de operaciones, inventarios o despachos en horarios nocturnos?			

19. ¿Las decisiones estratégicas sobre la operación 24/7 se sustentan en el análisis de datos generados por los procesos nocturnos?			
20. ¿La empresa utiliza plataformas digitales o redes eslabóniales para establecer alianzas y sinergias con otras organizaciones que operan en horarios nocturnos?			

Describa los sistemas o aplicaciones que usa en la administración de turnos.

[Campo texto hasta 500 caracteres]

Mencione y Describa las herramientas de mejora continua que actualmente usa para la optimización de sus procesos.

[Campo texto hasta 500 caracteres]

INFORMACIÓN ADICIONAL. Por favor ingrese cualquier otro aspecto de la empresa que considere relevante de cara al diagnóstico del uso de tecnologías en informática para soportar la operación de la empresa en 24x7

[Campo texto hasta 500 caracteres]

CONSORCIOS CIP-BOGOTÁ-HNC
FYGP + AOC+ U. PILOTO + INDOAMERICANA
CONTRATO 1059 de 2025
SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE BOGOTÁ SDDE

IN 3. Plantilla de Informe de Dx (Posterior a visita Consultor)

REGRESO A TABLA DE CONTENIDO

Generalidades del Informe Diagnóstico

A continuación se describe en detalle el resultado del informe diagnóstico para la empresa. El mismo combina información relevante derivada de la información base entregada por la SDE en si Base de Datos y las respuestas entregadas por la empresa en relación con en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa. Este informe contiene:

- Informe Parte 1. Descripción general de aspectos de la empresa
- Informe Parte 2. Descripción de la empresa y su modelo de negocio
- Informe Parte 3. Información base diagnóstico SDE acerca del nivel de madurez de la empresa
- Informe Parte 4. Nivel de madurez general en aspectos en en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa
- Informe Parte 5. eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE

Informe Parte 1_ Generalidades de la Empresa

	NIT de la Empresa Evaluada
NIT	

DATOS GENERALES EMRPESA		INFO DE CONTACTO	
RAZON_SOCIAL	Consulta:[Base_Datos_DX]	A11_PRIMER_NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]
eslabón	Consulta:[Base_Datos_DX]	A12_OTROS_NOMBRES	Consulta:[Base_Datos_DX]
CIIU	Consulta:[Base_Datos_DX]	A13_PRIMER_APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]
DESCRIPCION_CIIU	Consulta:[Base_Datos_DX]	NUMERO_MOVIL1_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]
TIPO DE ORGANIACION 2	Consulta:[Base_Datos_DX]	EMAIL_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]
DIRECCION_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	ROL_EMPRESA	Consulta:[Base_Datos_DX]
LOCALIDAD	Consulta:[Base_Datos_DX]	TIPO_DOC_P	Consulta:[Base_Datos_DX]
DEPARTAMENTO_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	NUM_DOC_IDENTIFICACION_P	Consulta:[Base_Datos_DX]
MUNICIPIO_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	SEXO	Consulta:[Base_Datos_DX]
TAMAÑO	Consulta:[Base_Datos_DX]	nivel Educación	Consulta:[Base_Datos_DX]
RUES_TIPO_ORG_CAT	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_NUMERO_EMPLEADOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_INGRESO_ACTIVIDAD_ORDINARIA	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_OTROS_INGRESOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_CANTIDAD_ESTABLECIMIENTOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		

Información acerca de quien diligenció el instrumento de diagnóstico de la empresa

PRIMER NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]	CARGO EN LA EMPRESA	Consulta:[Base_Datos_DX]
SEGUNDO NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]	EMAIL	Consulta:[Base_Datos_DX]
PRIMER APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]	CONTACTO (CEL, WhatsApp)	Consulta:[Base_Datos_DX]
SEGUNDO APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]		

Informe Parte 2_ Descripción de la empresa y su modelo de negocio

En esta sección se describe en detalle la información suministrada por la empresa en relación con la descripción de la empresa y su modelo de negocio

1. Propuesta de Valor de la empresa	2. Principales eslabónes de clientes, eslabónes de mercado y canales que usa para soportar la operación de la empresa
Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

3. Principales Productos/Servicios de la empresa	4. Descripción de los ingresos y costos principales de la empresa
Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Informe Parte 3. Información base diagnóstico SDE-DIME acerca del nivel de madurez de la empresa

Considerando la información base suministrada por la SDE en el marco de la convocatoria en relación con el estado de madurez de cada empresa, se presenta a continuación el resumen de los principales resultados encontrados para la empresa objeto de diagnóstico

Etapa*	Consulta:[Base_empresas_AD]	Gráfico de Resultados
ITEM DE VALORACIÓN	VALOR	
B_DESARROLLO_PROD	Consulta:[Base_empresas_AD]	[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]
C_LIDERAZGO	Consulta:[Base_empresas_AD]	
D_MERCADO_VENTAS	Consulta:[Base_empresas_AD]	
E_CONTABILIDAD	Consulta:[Base_empresas_AD]	
F_INNOVACION	Consulta:[Base_empresas_AD]	

Notas Consultor durante la visita	Consulta:[Base_Datos_DX]

Informe Parte 4. Nivel de madurez general en aspectos en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa

Considerando la siguiente definición en Productividad en Horarios no Convencionales: "Mejorar sus capacidades empresariales e incrementar su productividad mediante la incorporación de herramientas, tecnologías y metodologías de productividad en horarios no convencionales en sus procesos productivos".

La empresa considera considera el siguiente nivel de madurez en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7:

Nivel de uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 Indicado por Empresario	Consulta:[Base_Datos_DX]	Potenciales hallazgos para la empresa según el Nivel de madurez elegido	Consulta:[Base_Datos_DX]

A continuación se muestran los aspectos indicados por la empresa respecto a su madurez en los aspectos esenciales de la práctica de IA relacionados con estrategia, estructura, gobierno, metodología, procesos, tecnologías y gestión del conocimiento

	Estrategia	¿Ha establecido la organización declaraciones estratégicas alrededor de las tecnologías en informática en la empresa? Ej. Visión, declaración de capacidades, objetivos estratégicos, estrategias, plan táctico de proyectos de implementación? etc..	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Estructura y Gobierno	¿La empresa ha designado de manera formal a persona (s) responsables de la implementar tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
		¿Se cuenta con un protocolo para tomar decisiones alrededor de la incorporación de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Metodología y Procesos	Se han definido principios, normas o lineamientos que orienten la gestión de los procesos y la productividad en la empresa, garantizando consistencia y continuidad operativa.	Consulta:[Base_Datos_DX]
		La empresa aplica metodologías o marcos de trabajo que promueven la mejora continua, la coordinación entre turnos y la entrega ágil de resultados (por ejemplo, Lean, Kaizen, Agile, Gestión por Procesos).	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Se han establecido estándares para la ejecución, documentación y seguimiento de los procesos, asegurando uniformidad en la operación independientemente del horario o equipo responsable.	Consulta:[Base_Datos_DX]

Aspectos de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7		Existen procesos definidos para revisar, mejorar e implementar nuevas prácticas o herramientas que optimicen la productividad y la eficiencia operativa 24x7.	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Se cuenta con indicadores claros que permiten medir la efectividad y el desempeño de los procesos, así como su impacto en la productividad general de la organización.	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Tecnologías en Informática	¿Se dispone de paquetes en informática tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) y/o sistemas de Gestión Electrónica de Documentos en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]
		¿Se dispone de paquetes en informática para automatización de procesos tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) Chatbots y/o sistemas de Gestión Contenido electrónico (ECM - Enterprise Content Management (Gestión de Contenido Empresarial)) en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Gestión del Conocimiento	¿Se dispone de planes y/o programas de entrenamiento para las personas en herramientas, metodologías y prácticas para incorporar sistemas de información para mejorar la productividad de la empresa 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
Presencia aspectos esenciales de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	**0,00%**	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)	

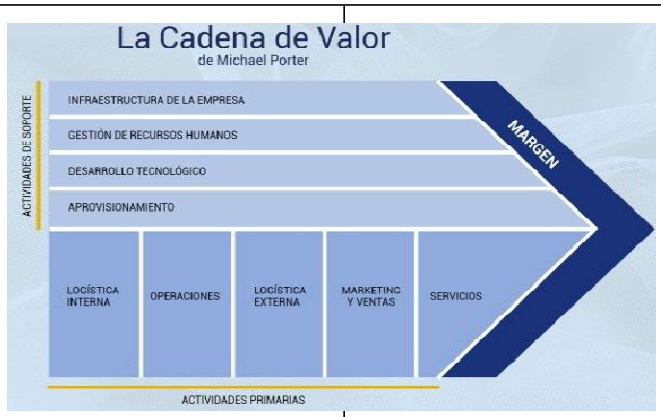
Observaciones Consultor	Consulta:[Base_Datos_DX]
Recomendaciones Consultor	Consulta:[Base_Datos_DX]

Fuentes de Datos y Tecnologías de soporte a sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Uso de tecnologías en informática en el día a día	Describa en detalle en que procesos y para qué se usan herramientas en informática tales como:BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer	
		Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Ofimática Tradicional Indique cuales de los siguientes paquetes ofimáticos usa en su día a día para el soporte en tareas cotidianas en la operación	**Solución Ofimática**	**Marque SI/NO según aplique**
		Office 365	Consulta:[Base_Datos_DX]
		G Suite	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Dropbox, One Drive y similares	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Página WEB tipo CMS o similares	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Sistemas de Información Estructurados. Indique de cuales sistemas de información actualmente dispone la empresa para soportar su operación y/o la prestación de servicios a sus cliente	**Sistema de Información**	**Marque SI/NO según aplique**
		BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) -	Consulta:[Base_Datos_DX]
		CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) - Customer Relationship Management	Consulta:[Base_Datos_DX]
		GD – Gestor Documental	Consulta:[Base_Datos_DX]
		WF - Sistemas de Flujos de Trabajo	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Desarrollos de Software a la medida	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Indique las marcas de los sistemas de información usados e indique las tecnologías usadas para los sistemas de información marcado cómo "otros" en la respuesta anterior"	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Madurez a nivel de sistemas de información para soportar la mejora de la productividad 24x7	**0,00%**	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)	
Observaciones Consultor	Consulta:[Base_Datos_DX]		

Recomendaciones Consultor	Consulta:[Base_Datos_DX]

Informe Parte 5. eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE

En esta sección el empresario realizó una priorización de los eslabónes claves de intervención usando herramientas en Informática para mejorar la productividad 24x7, considerando el marco de cadena de valor de Michaél Porter (Como referencia pueden consultarse los eslabónes de la cadena de valor indicados por Michaél Porter en su teoría: https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/



De los siguientes eslabónes de la cadena de valor por favor el empresario priorizó para ser intervenidos con tecnologías en informática los siguientes

Administración Estratégica	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Aprovisionamiento / Compras**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Marketing y Ventas	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Almacenamiento / Inventarios**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Operaciones - Fabricación de Producto	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Servicio al Cliente**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Operaciones - Prestación Servicios	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Gestión del Talento Humano**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Logística - Interna	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Administrativa y Financiera**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Logística - Externa	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Desarrollo Tecnológico**	Consulta:[Base_Datos_DX]

Adicionalmente el empresario justificó la elección de los eslabónes indicados de la siguiente forma:

Consulta:[Base_Datos_DX]

Considerando aquellos eslabónes de la cadena de valor priorizados por la empresa en la sección anterior el empresario calificó diferentes aspectos de acuerdo con el esquema de valoración descrito más adelante. Las respuestas entregadas por el empresario le permiten ver al equipo de entrenamiento y asistencia técnica el nivel de madurez de la organización a nivel tecnológico, fuentes de información, herramientas y conocimientos base que se configuran como punto de partida para el programa de fortalecimiento que vivirá la empresa.

Escala de valoración

Para la evaluación de cada uno de los eslabónes priorizados, el empresario usó el siguiente esquema de valoración

1 – Muy bajo / Inexistente
La práctica no existe o es completamente informal.
No se utiliza ninguna herramienta o proceso en el tema evaluado.

2 – Bajo / Inicial
Existe algún esfuerzo aislado o básico, pero no está estructurado.
Se usa Excel u otra herramienta de manera muy básica.
Los datos no son confiables ni sistemáticos.

3 – Medio / En desarrollo
Hay procesos definidos en algunos casos, pero no en toda la organización.
Uso intermedio de herramientas en informática y algún experimento en sistemas de información.
Las herramientas en informática apoyan decisiones operativas, pero no siempre estratégicas.

4 – Alto / Avanzado
Procesos de datos definidos y aplicados en varias áreas.
Uso regular de herramientas en informática (BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes), RPA - Robotic Process Automation (Automatización Robótica de Procesos), Workflow, Apps, etc.) .
Procesos automatizados y actualizados con frecuencia, se mide el impacto en KPIs.

5 – Muy alto / Óptimo
Uso intensivo de sistemas de información en la empresa.
Uso integrado de IA y Analítica, con automatización en la mayoría de procesos.
Análisis predictivo, prospectivo, sistemas automatizan procesos de forma confiable.
La Inteligencia Artificial es parte fundamental de la estrategia y de todas las decisiones de la empresa

Tema / Aspecto	**eslabón DE LA CADENA DE VALOR**		
	eslabón 1 PRIORIZADO	**eslabón 2 PRIORIZADO**	**eslabón 3 PRIORIZADO**
	[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]	**[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]**	**[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]**
Estrategia y Cultura Organizacional / Visión Estratégica	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Estrategia y Cultura Organizacional / Asignación de Recursos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Liquidación de Nómina	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Permisos Legales	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Análisis de Costos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Talento Humano / Herramientas Integradas	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Gestión de Beneficios	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Sistema de Gestión SG-SST	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Capacitación y Desarrollo	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Estandarización de Procesos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Seguridad Tecnológica	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Mantenimiento Preventivo	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Mejora Continua	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / Canales Automatizados	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / Marketing Digital	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / E-commerce 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / KPIs Diferenciados	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / Trazabilidad en Tiempo Real	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / Decisiones Basadas en Datos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Ecosistema y Alianzas / Plataformas Digitales B2B	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Resultados por temática de evaluación en el uso de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7 en la empresa

eslabón PRIORIZADO 1	[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]	Gráfico de Resultados
ITEM DE VALORACIÓN	VALOR	
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	Observaciones y Recomendaciones el Consultor

eslabón PRIORIZADO 2	Consulta:[Base_Datos_DX]	Gráfico de Resultados
ITEM DE VALORACIÓN	VALOR	
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	Observaciones y Recomendaciones el Consultor

eslabón PRIORIZADO 3	Consulta:[Base_Datos_DX]	Gráfico de Resultados
ITEM DE VALORACIÓN	VALOR	

Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Observaciones y Recomendaciones el Consultor** Consulta:[Base_Datos_DX]

Infromación ingresada por la empresa con relacion a los los sistemas o aplicaciones que usa en la administración de turnos.

Consulta:[Base_Datos_DX]

Infromación ingresada por la empresa con respecto a las herramientas de mejora continua que actualmente usa para la optimización de sus procesos.

Consulta:[Base_Datos_DX]

INFORMACIÓN ADICIONAL. Información ingresada por la empresa acerca de cualquier otro aspecto de la empresa que considere relevante de cara al diagnóstico en uso de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24 x 7

Consulta:[Base_Datos_DX]

Informe Parte 6. Observaciones y Recomendaciones Finales por parte del Consultor

Fortalezas	Consulta:[Base_Datos_DX]
Oportunidades de Mejora	Consulta:[Base_Datos_DX]

Hoja de ruta propuesta a partir de los hallazgos para implementar Tecnologías en Informática en áreas clave de la empresa

	Temáticas recomendades para la empresa	Respuestas	Observaciones por parte del Consultor
Recomendaciones a nivel de Formación en prácticas y tecnologías en horarios no convencionales	Logística Nocturna y Cadena de Suministro 24H	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Optimización de Procesos Nocturnos	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Marketing y Experiencia Nocturna del Cliente	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Turismo Nocturno y Alianzas Estratégicas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Transformación Digital en la Noche	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Innovación y Sostenibilidad Nocturna	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Uso de herramientas en Informática recomendadas

	Herramientas a Utilizar	Respuestas	Observaciones por parte del Consultor
Recomendaciones a nivel de uso de herramientas en horarios no convencionales	Oferta de Valor con Canvas	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Potenciación del Procesos de Sofisticación	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Mapeo y Optimización de Procesos	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Documentación de un Proceso de Negocio con Prácticas contemporaneas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Programación de cargue y descargue de mercancía en horarios no convencionales		
	Diseño e implementación base de Dashboard de productividad (Excel/Power BI)	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Despliegue de Tableros de turnos y tareas (seguimiento de la productividad)	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Parametrización base de Flujos de automatización de tareas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Diseño de Agentes de atención nocturna asistidos/automatizados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

	Parametrización y despliegue básico de campañas de marketing	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Conclusiones Finales	Consulta:[Base_Datos_DX]
Recomendaciones Finales	Consulta:[Base_Datos_DX]

REGRESO A TABLA DE CONTENIDO

CONSORCIOS CIP-BOGOTÁ-HNC
FYGP + AOC+ U. PILOTO + INDOAMERICANA
CONTRATO 1059 de 2025
SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE BOGOTÁ SDDE

Guía Taller SEnsibilización Consultor

Generalidades del Taller

Durante la visita del consultor, se realiza una intBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación de los resultados del Diagnóstico de la empresa, identificando fortalezas y oportunidades de la empresa de cara al fortalecimiento tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa. Al final se realizan las conclusiones y recomendaciones que le permitan a la empresa fluir con éxito en las etapas posteriores de formación y asistencia técnica. A continuación se deja la agenda a desarrollar por parte del consultor

- Parte 1. Reconocimiento general de la información de la empresa
- Parte 2. Entendimiento de la empresa y su modelo de negocio
- Parte 3. Información base diagnóstico SDE acerca del nivel de madurez de la empresa. El consultor realiza las anotaciones y precisiones que considere
- Parte 4. Se intBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retan los resultados a nivel de madurez general en aspectos en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa. El consultor realiza observaciones y recomendaciones
- Parte 5. Se intBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retan resultados acerca de los eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE. El consultor realiza observaciones y recomendaciones
- Parte 6. Conclusiones y Recomendaciones Finales. El consultor identifica fortalezas, oportunidades, conclusiones y recomendaciones de cara a la ejecución del programa de

Parte 1_ Generalidades de la Empresa

	NIT de la Empresa Evaluada	(*) El consultor Digita el NIT de la Empresa
NIT		

DATOS GENERALES EMRPESA		INFO DE CONTACTO	
RAZON_SOCIAL	Consulta:[Base_Datos_DX]	A11_PRIMER_NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]
eslabón	Consulta:[Base_Datos_DX]	A12_OTROS_NOMBRES	Consulta:[Base_Datos_DX]
CIIU	Consulta:[Base_Datos_DX]	A13_PRIMER_APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]
DESCRIPCION_CIIU	Consulta:[Base_Datos_DX]	NUMERO_MOVIL1_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]
TIPO DE ORGANIACION 2	Consulta:[Base_Datos_DX]	EMAIL_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]
DIRECCION_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	ROL_EMPRESA	Consulta:[Base_Datos_DX]
LOCALIDAD	Consulta:[Base_Datos_DX]	TIPO_DOC_P	Consulta:[Base_Datos_DX]
DEPARTAMENTO_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	NUM_DOC_IDENTIFICACION_P	Consulta:[Base_Datos_DX]
MUNICIPIO_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	SEXO	Consulta:[Base_Datos_DX]
TAMAÑO	Consulta:[Base_Datos_DX]	nivel Educación	Consulta:[Base_Datos_DX]
RUES_TIPO_ORG_CAT	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_NUMERO_EMPLEADOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_INGRESO_ACTIVIDAD_ORDINARIA	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_OTROS_INGRESOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_CANTIDAD_ESTABLECIMIENTOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		

Información acerca de quien diligenció el instrumento de diagnóstico de la empresa

PRIMER NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]	CARGO EN LA EMPRESA	Consulta:[Base_Datos_DX]
SEGUNDO NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]	EMAIL	Consulta:[Base_Datos_DX]
PRIMER APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]	CONTACTO (CEL, WhatsApp)	Consulta:[Base_Datos_DX]
SEGUNDO APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]		

Informe Parte 2_ Descripción de la empresa y su modelo de negocio

En esta sección se describe en detalle la información suministrada por la empresa en relación con la descripción de la empresa y su modelo de negocio

1. Propuesta de Valor de la empresa	2. Principales eslabónes de clientes, eslabónes de mercado y canales que usa para soportar la operación de la empresa

Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

3. Principales Productos/Servicios de la empresa	4. Descripción de los ingresos y costos principales de la empresa
Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Informe Parte 3. Información base diagnóstico SDE-DIME acerca del nivel de madurez de la empresa

Considerando la información base suministrada por la SDE en el marco de la convocatoria en relación con el estado de madurez de cada empresa, se presenta a continuación el resumen de los principales resultados encontrados para la empresa objeto de diagnóstico

Etapa*	Consulta:[Base_empresas_AD]	Gráfico de Resultados
ITEM DE VALORACIÓN	VALOR	
B_DESARROLLO_PROD	Consulta:[Base_empresas_AD]	[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]
C_LIDERAZGO	Consulta:[Base_empresas_AD]	
D_MERCADO_VENTAS	Consulta:[Base_empresas_AD]	
E_CONTABILIDAD	Consulta:[Base_empresas_AD]	
F_INNOVACION	Consulta:[Base_empresas_AD]	

Notas Consultor durante la visita	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]

Informe Parte 4. Nivel de madurez general en aspectos en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa

Considerando la siguiente definición en Productividad en Horarios no Convencionales: "Mejorar sus capacidades empresariales e incrementar su productividad mediante la incorporación de herramientas, tecnologías y metodologías de productividad en horarios no convencionales en sus procesos productivos".

La empresa considera considera el siguiente nivel de madurez en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7:

Nivel de uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 Indicado por Empresario	Consulta:[Base_Datos_DX]	Potenciales hallazgos para la empresa según el Nivel de madurez elegido	Consulta:[Base_Datos_DX]

A continuación se muestran los aspectos indicados por la empresa respecto a su madurez en los aspectos esenciales de la práctica de IA relacionados con estrategia, estructura, gobierno, metodología, procesos, tecnologías y gestión del conocimiento

	Estrategia	¿Ha establecido la organización declaraciones estratégicas alrededor de las tecnologías en informática en la empresa? Ej. Visión, declaración de capacidades, objetivos estratégicos, estrategias, plan táctico de proyectos de implementación? etc..	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Estructura y Gobierno	¿La empresa ha designado de manera formal a persona (s) responsables de la implementar tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
		¿Se cuenta con un protocolo para tomar decisiones alrededor de la incorporación de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Se han definido principios, normas o lineamientos que orienten la gestión de los procesos y la productividad en la empresa, garantizando consistencia y continuidad operativa.	Consulta:[Base_Datos_DX]

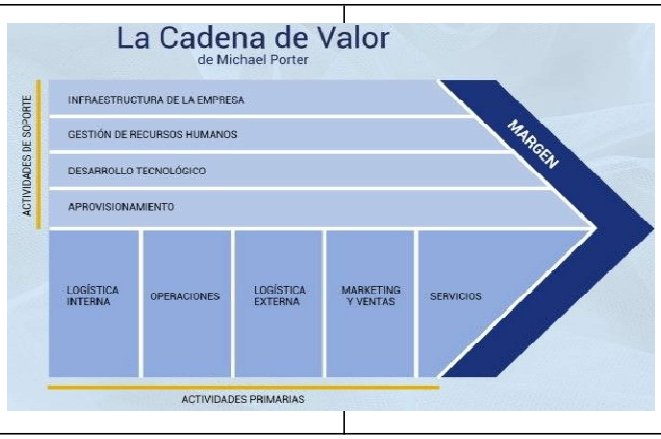
Aspectos de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Metodología y Procesos	La empresa aplica metodologías o marcos de trabajo que promueven la mejora continua, la coordinación entre turnos y la entrega ágil de resultados (por ejemplo, Lean, Kaizen, Agile, Gestión por Procesos).	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Se han establecido estándares para la ejecución, documentación y seguimiento de los procesos, asegurando uniformidad en la operación independientemente del horario o equipo responsable.	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Existen procesos definidos para revisar, mejorar e implementar nuevas prácticas o herramientas que optimicen la productividad y la eficiencia operativa 24x7.	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Se cuenta con indicadores claros que permiten medir la efectividad y el desempeño de los procesos, así como su impacto en la productividad general de la organización.	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Tecnologías en Informática	¿Se dispone de paquetes en informática tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) y/o sistemas de Gestión Electrónica de Documentos en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]
		¿Se dispone de paquetes en informática para automatización de procesos tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) Chatbots y/o sistemas de Gestión Contenido electrónico (ECM - Enterprise Content Management (Gestión de Contenido Empresarial)) en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Gestión del Conocimiento	¿Se dispone de planes y/o programas de entrenamiento para las personas en herramientas, metodologías y prácticas para incorporar sistemas de información para mejorar la productividad de la empresa 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
Presencia aspectos esenciales de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	**0,00%**	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)	
Observaciones Consultor	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]		
Recomendaciones Consultor	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]		

Fuentes de Datos y Tecnologías de soporte a sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Uso de tecnologías en informática en el día a día	Describa en detalle en que procesos y para qué se usan herramientas en informática tales como:BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer	
		Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Ofimática Tradicional Indique cuales de los siguientes paquetes ofimáticos usa en su día a día para el soporte en tareas cotidianas en la operación	**Solución Ofimática**	**Marque SI/NO según aplique**
		Office 365	Consulta:[Base_Datos_DX]
		G Suite	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Dropbox, One Drive y similares	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Página WEB tipo CMS o similares	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Sistemas de Información Estructurados. Indique de cuales sistemas de información actualmente dispone la empresa para soportar su operación y/o la prestación de servicios a sus cliente	**Sistema de Información**	**Marque SI/NO según aplique**
		BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) -	Consulta:[Base_Datos_DX]
		CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) - Customer Relationship Management	Consulta:[Base_Datos_DX]
		GD – Gestor Documental	Consulta:[Base_Datos_DX]
		WF - Sistemas de Flujos de Trabajo	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Desarrollos de Software a la medida	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Indique las marcas de los sistemas de información usados e indique las tecnologías usadas para los sistemas de información marcado cómo "otros" en la respuesta anterior"	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Madurez a nivel de sistemas de información para soportar la mejora de la productividad 24x7	**0,00%**	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)	
Observaciones Consultor	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]		
Recomendaciones Consultor	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]		

Informe Parte 5. eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE

En esta sección el empresario realizó una priorización de los eslabónes claves de intervención usando herramientas en Informática para mejorar la productividad 24x7, considerando el marco de cadena de valor de Michaél Porter (Como referencia pueden consultarse los eslabónes de la cadena de valor indicados por Michaél Porter en su teoría: https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/



De los siguientes eslabónes de la cadena de valor por favor el empresario priorizó para ser intervenidos con tecnologías en informática los siguientes

Administración Estratégica	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Aprovisionamiento / Compras**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Marketing y Ventas	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Almacenamiento / Inventarios**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Operaciones - Fabricación de Producto	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Servicio al Cliente**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Operaciones - Prestación Servicios	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Gestión del Talento Humano**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Logística - Interna	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Administrativa y Financiera**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Logística - Externa	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Desarrollo Tecnológico**	Consulta:[Base_Datos_DX]

Adicionalmente el empresario justificó la elección de los eslabónes indicados de la siguiente forma:

Consulta:[Base_Datos_DX]

Considerando aquellos eslabónes de la cadena de valor priorizados por la empresa en la sección anterior el empresario calificó diferentes aspectos de acuerdo con el esquema de valoración descrito más adelante. Las respuestas entregadas por el empresario le permiten ver al equipo de entrenamiento y asistencia técnica el nivel de madurez de la organización a nivel tecnológico, fuentes de información, herramientas y conocimientos base que se configuran como punto de partida para el programa de fortalecimiento que vivirá la empresa.

Escala de valoración Para la evaluación de cada uno de los eslabónes priorizados, el empresario usó el siguiente esquema de valoración

1 – Muy bajo / Inexistente
La práctica no existe o es completamente informal.
No se utiliza ninguna herramienta o proceso en el tema evaluado.

2 – Bajo / Inicial
Existe algún esfuerzo aislado o básico, pero no está estructurado.
Se usa Excel u otra herramienta de manera muy básica.
Los datos no son confiables ni sistemáticos.

3 – Medio / En desarrollo
Hay procesos definidos en algunos casos, pero no en toda la organización.
Uso intermedio de herramientas en informática y algún experimento en sistemas de información.
Las herramientas en informática apoyan decisiones operativas, pero no siempre estratégicas.

4 – Alto / Avanzado
Procesos de datos definidos y aplicados en varias áreas.
Uso regular de herramientas en informática (BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes), RPA - Robotic Process Automation (Automatización Robótica de Procesos), Workflow, Apps, etc.) .
Procesos automatizados y actualizados con frecuencia, se mide el impacto en KPIs.

5 – Muy alto / Óptimo
Uso intensivo de sistemas de información en la empresa.
Uso integrado de IA y Analítica, con automatización en la mayoría de procesos.
Análisis predictivo, prospectivo, sistemas automatizan procesos de forma confiable.
La Inteligencia Artificial es parte fundamental de la estrategia y de todas las decisiones de la empresa

Tema / Aspecto	**eslabón DE LA CADENA DE VALOR**		
	eslabón 1 PRIORIZADO	**eslabón 2 PRIORIZADO**	**eslabón 3 PRIORIZADO**
	[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]	**[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]**	**[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]**
Estrategia y Cultura Organizacional / Visión Estratégica	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Estrategia y Cultura Organizacional / Asignación de Recursos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Liquidación de Nómina	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Permisos Legales	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Análisis de Costos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Herramientas Integradas	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Gestión de Beneficios	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Sistema de Gestión SG-SST	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Capacitación y Desarrollo	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Estandarización de Procesos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Seguridad Tecnológica	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Mantenimiento Preventivo	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Mejora Continua	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / Canales Automatizados	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / Marketing Digital	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / E-commerce 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / KPIs Diferenciados	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / Trazabilidad en Tiempo Real	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / Decisiones Basadas en Datos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Ecosistema y Alianzas / Plataformas Digitales B2B	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Resumen de Resultados para cada eslabón priorizado

eslabón PRIORIZADO 1	[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]	**Gráfico de Resultados**
ITEM DE VALORACIÓN	**VALOR**	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Observaciones y Recomendaciones el Consultor** **(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]**

eslabón PRIORIZADO 2	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Gráfico de Resultados**
ITEM DE VALORACIÓN	**VALOR**	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Observaciones y Recomendaciones el Consultor** **(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]**

eslabón PRIORIZADO 3	Consulta:[Base_Datos_DX]	Gráfico de Resultados
ITEM DE VALORACIÓN	VALOR	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Observaciones y Recomendaciones el Consultor** **(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]**

Infromación ingresada por la empresa con relacion a los los sistemas o aplicaciones que usa en la administración de turnos.

Consulta:[Base_Datos_DX]

Infromación ingresada por la empresa con respecto a las herramientas de mejora continua que actualmente usa para la optimización de sus procesos.

Consulta:[Base_Datos_DX]

INFORMACIÓN ADICIONAL. Información ingresada por la empresa acerca de cualquier otro aspecto de la empresa que considere relevante de cara al diagnóstico en uso de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24 x 7

Consulta:[Base_Datos_DX]

Informe Parte 6. Observaciones y Recomendaciones Finales por parte del Consultor

Fortalezas	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]
Oportunidades de Mejora	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]

Hoja de ruta propuesta a partir de los hallazgos para implementar Tecnologías en Informática en áreas clave de la empresa

	Temáticas recomendades para la empresa	Marque con X	Observaciones por parte del Consultor
Recomendaciones a nivel de Formación en temas de tecnologías de información para mejorar la productividad 24x7	Logística Nocturna y Cadena de Suministro 24H		(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]
	Optimización de Procesos Nocturnos		
	Marketing y Experiencia Nocturna del Cliente		
	Turismo Nocturno y Alianzas Estratégicas		
	Transformación Digital en la Noche		
	Innovación y Sostenibilidad Nocturna		

Uso de herramientas en Informática recomendadas			
Recomendaciones a nivel de uso de herramientas analíticas en los eslabónes de la cadena de valor priorizados	**Herramientas a Utilizar**	**Marque con X**	**Observaciones por parte del Consultor**
	Oferta de Valor con Canvas		(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]
	Potenciación del Procesos de Sofisticación		
	Mapeo y Optimización de Procesos		
	Documentación de un Proceso de Negocio con Prácticas contemporaneas		
	Programación de cargue y descargue de mercancía en horarios no convencionales		
	Diseño e implementación base de Dashboard de productividad (Excel/Power BI)		
	Despliegue de Tableros de turnos y tareas (seguimiento de la productividad)		
	Parametrización base de Flujos de automatización de tareas		
	Diseño de Agentes de atención nocturna asistidos/automatizados		
	Parametrización y despliegue básico de campañas de marketing		

Conclusiones Finales	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]
Recomendaciones Finales	(*) Esta información es ingresada por el consultor durante la visita [Campo texto hasta 500 caracteres]

CONSORCIOS CIP-BOGOTÁ-HNC
FYGP + AOC+ U. PILOTO + INDOAMERICANA
CONTRATO 1059 de 2025
SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE BOGOTÁ SDDE

IN 3. Plantilla de Informe de Dx (Preliminar)

REGRESO A TABLA DE CONTENIDO

Generalidades del Informe Diagnóstico

A continuación se describe en detalle el resultado del informe diagnóstico para la empresa. El mismo combina información relevante derivada de la información base entregada por la SDE en si Base de Datos y las respuestas entregadas por la empresa en relación con en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa. Este informe contiene:

- Informe Parte 1. Descripción general de aspectos de la empresa
- Informe Parte 2. Descripción de la empresa y su modelo de negocio
- Informe Parte 3. Información base diagnóstico SDE acerca del nivel de madurez de la empresa
- Informe Parte 4. Nivel de madurez general en aspectos en en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa
- Informe Parte 5. eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE

Informe Parte 1_ Generalidades de la Empresa

	NIT de la Empresa Evaluada
NIT	

DATOS GENERALES EMRPESA		INFO DE CONTACTO	
RAZON_SOCIAL	Consulta:[Base_Datos_DX]	A11_PRIMER_NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]
eslabón	Consulta:[Base_Datos_DX]	A12_OTROS_NOMBRES	Consulta:[Base_Datos_DX]
CIIU	Consulta:[Base_Datos_DX]	A13_PRIMER_APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]
DESCRIPCION_CIIU	Consulta:[Base_Datos_DX]	NUMERO_MOVIL1_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]
TIPO DE ORGANIACION 2	Consulta:[Base_Datos_DX]	EMAIL_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]
DIRECCION_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	ROL_EMPRESA	Consulta:[Base_Datos_DX]
LOCALIDAD	Consulta:[Base_Datos_DX]	TIPO_DOC_P	Consulta:[Base_Datos_DX]
DEPARTAMENTO_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	NUM_DOC_IDENTIFICACION_P	Consulta:[Base_Datos_DX]
MUNICIPIO_UP	Consulta:[Base_Datos_DX]	SEXO	Consulta:[Base_Datos_DX]
TAMAÑO	Consulta:[Base_Datos_DX]	nivel Educación	Consulta:[Base_Datos_DX]
RUES_TIPO_ORG_CAT	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_NUMERO_EMPLEADOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_INGRESO_ACTIVIDAD_ORDINARIA	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_OTROS_INGRESOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		
CCB_CANTIDAD_ESTABLECIMIENTOS	Consulta:[Base_Datos_DX]		

Información acerca de quien diligenció el instrumento de diagnóstico de la empresa

PRIMER NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]	CARGO EN LA EMPRESA	Consulta:[Base_Datos_DX]
SEGUNDO NOMBRE	Consulta:[Base_Datos_DX]	EMAIL	Consulta:[Base_Datos_DX]
PRIMER APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]	CONTACTO (CEL, WhatsApp)	Consulta:[Base_Datos_DX]
SEGUNDO APELLIDO	Consulta:[Base_Datos_DX]		

Informe Parte 2_ Descripción de la empresa y su modelo de negocio

En esta sección se describe en detalle la información suministrada por la empresa en relación con la descripción de la empresa y su modelo de negocio

1. Propuesta de Valor de la empresa	2. Principales eslabónes de clientes, eslabónes de mercado y canales que usa para soportar la operación de la empresa
Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

3. Principales Productos/Servicios de la empresa	4. Descripción de los ingresos y costos principales de la empresa
Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Informe Parte 3. Información base diagnóstico SDE-DIME acerca del nivel de madurez de la empresa

Considerando la información base suministrada por la SDE en el marco de la convocatoria en relación con el estado de madurez de cada empresa, se presenta a continuación el resumen de los principales resultados encontrados para la empresa objeto de diagnóstico

Etapa*	Consulta:[Base_empresas_AD]	Gráfico de Resultados
ITEM DE VALORACIÓN	VALOR	
B_DESARROLLO_PROD	Consulta:[Base_empresas_AD]	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
C_LIDERAZGO	Consulta:[Base_empresas_AD]	
D_MERCADO_VENTAS	Consulta:[Base_empresas_AD]	
E_CONTABILIDAD	Consulta:[Base_empresas_AD]	
F_INNOVACION	Consulta:[Base_empresas_AD]	

Informe Parte 4. Nivel de madurez general en aspectos en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7 en la empresa

Considerando la siguiente definición en Productividad en Horarios no Convencionales: "Mejorar sus capacidades empresariales e incrementar su productividad mediante la incorporación de herramientas, tecnologías y metodologías de productividad en horarios no convencionales en sus procesos productivos".

La empresa considera considera el siguiente nivel de madurez en el uso de tecnologías en informática con soporte a la operación 24 x 7:

Nivel de uso de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7 Indicado por Empresario	Consulta:[Base_Datos_DX]	Potenciales hallazgos para la empresa según el Nivel de madurez elegido	Consulta:[Base_Datos_DX]

A continuación se muestran los aspectos indicados por la empresa respecto a su madurez en los aspectos esenciales de la práctica de IA relacionados con estrategia, estructura, gobierno, metodología, procesos, tecnologías y gestión del conocimiento

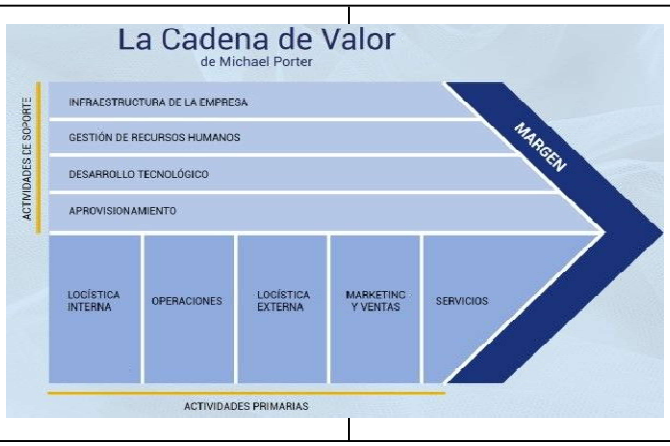
Aspectos de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Estrategia	¿Ha establecido la organización declaraciones estratégicas alrededor de las tecnologías en informática en la empresa? Ej. Visión, declaración de capacidades, objetivos estratégicos, estrategias, plan táctico de proyectos de implementación? etc..	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Estructura y Gobierno	¿La empresa ha designado de manera formal a persona (s) responsables de la implementar tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
		¿Se cuenta con un protocolo para tomar decisiones alrededor de la incorporación de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Metodología y Procesos	Se han definido principios, normas o lineamientos que orienten la gestión de los procesos y la productividad en la empresa, garantizando consistencia y continuidad operativa.	Consulta:[Base_Datos_DX]
		La empresa aplica metodologías o marcos de trabajo que promueven la mejora continua, la coordinación entre turnos y la entrega ágil de resultados (por ejemplo, Lean, Kaizen, Agile, Gestión por Procesos).	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Se han establecido estándares para la ejecución, documentación y seguimiento de los procesos, asegurando uniformidad en la operación independientemente del horario o equipo responsable.	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Existen procesos definidos para revisar, mejorar e implementar nuevas prácticas o herramientas que optimicen la productividad y la eficiencia operativa 24x7.	Consulta:[Base_Datos_DX]

		Se cuenta con indicadores claros que permiten medir la efectividad y el desempeño de los procesos, así como su impacto en la productividad general de la organización.	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Tecnologías en Informática	¿Se dispone de paquetes en informática tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) y/o sistemas de Gestión Electrónica de Documentos en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]
		¿Se dispone de paquetes en informática para automatización de procesos tipo BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) Chatbots y/o sistemas de Gestión Contenido electrónico (ECM - Enterprise Content Management (Gestión de Contenido Empresarial)) en su empresa?	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Gestión del Conocimiento	¿Se dispone de planes y/o programas de entrenamiento para las personas en herramientas, metodologías y prácticas para incorporar sistemas de información para mejorar la productividad de la empresa 24x7?	Consulta:[Base_Datos_DX]
Presencia aspectos esenciales de sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	**0,00%**	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)	

Fuentes de Datos y Tecnologías de soporte a sistemas de información para mejorar la productividad 24x7	Uso de tecnologías en informática en el día a día	Describa en detalle en que procesos y para qué se usan herramientas en informática tales como:BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer	
		Consulta:[Base_Datos_DX]	
	Ofimática Tradicional Indique cuales de los siguientes paquetes ofimáticos usa en su día a día para el soporte en tareas cotidianas en la operación	**Solución Ofimática**	**Marque SI/NO según aplique**
		Office 365	Consulta:[Base_Datos_DX]
		G Suite	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Dropbox, One Drive y similares	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Página WEB tipo CMS o similares	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Sistemas de Información Estructurados. Indique de cuales sistemas de información actualmente dispone la empresa para soportar su operación y/o la prestación de servicios a sus cliente	**Sistema de Información**	**Marque SI/NO según aplique**
		BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)	Consulta:[Base_Datos_DX]
		CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes) - Customer Relationship Management	Consulta:[Base_Datos_DX]
		GD – Gestor Documental	Consulta:[Base_Datos_DX]
		WF - Sistemas de Flujos de Trabajo	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Desarrollos de Software a la medida	Consulta:[Base_Datos_DX]
		Otros	Consulta:[Base_Datos_DX]
	Indique las marcas de los sistemas de información usados e indique las tecnologías usadas para los sistemas de información marcado cómo "otros" en la respuesta anterior"	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Madurez a nivel de sistemas de información para soportar la mejora de la productividad 24x7	**0,00%**	IntBPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio)retación del resultado (sugerido)	

Informe Parte 5. eslabónes claves de la cadena de valor a ser intervenidos en el programa de fortalecimiento de la SDE

En esta sección el empresario realizó una priorización de los eslabónes claves de intervención usando herramientas en Informática para mejorar la productividad 24x7, considerando el marco de cadena de valor de Michaél Porter (Como referencia pueden consultarse los eslabónes de la cadena de valor indicados por Michaél Porter en su teoría: https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/



De los siguientes eslabónes de la cadena de valor por favor el empresario priorizó para ser intervenidos con tecnologías en informática los siguientes

Administración Estratégica	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Aprovisionamiento / Compras**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Marketing y Ventas	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Almacenamiento / Inventarios**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Operaciones - Fabricación de Producto	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Servicio al Cliente**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Operaciones - Prestación Servicios	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Gestión del Talento Humano**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Logística - Interna	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Administrativa y Financiera**	Consulta:[Base_Datos_DX]
Logística - Externa	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Desarrollo Tecnológico**	Consulta:[Base_Datos_DX]

Adicionalmente el empresario justificó la elección de los eslabónes indicados de la siguiente forma:

Consulta:[Base_Datos_DX]

Considerando aquellos eslabónes de la cadena de valor priorizados por la empresa en la sección anterior el empresario calificó diferentes aspectos de acuerdo con el esquema de valoración descrito más adelante. Las respuestas entregadas por el empresario le permiten ver al equipo de entrenamiento y asistencia técnica el nivel de madurez de la organización a nivel tecnológico, fuentes de información, herramientas y conocimientos base que se configuran como punto de partida para el programa de fortalecimiento que vivirá la empresa.

Escala de valoración

Para la evaluación de cada uno de los eslabónes priorizados, el empresario usó el siguiente esquema de valoración

1 – Muy bajo / Inexistente
La práctica no existe o es completamente informal.
No se utiliza ninguna herramienta o proceso en el tema evaluado.

2 – Bajo / Inicial
Existe algún esfuerzo aislado o básico, pero no está estructurado.
Se usa Excel u otra herramienta de manera muy básica.
Los datos no son confiables ni sistemáticos.

3 – Medio / En desarrollo
Hay procesos definidos en algunos casos, pero no en toda la organización.
Uso intermedio de herramientas en informática y algún experimento en sistemas de información.
Las herramientas en informática apoyan decisiones operativas, pero no siempre estratégicas.

4 – Alto / Avanzado
Procesos de datos definidos y aplicados en varias áreas.
Uso regular de herramientas en informática (BPMS - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio) - Business Process Management Suite (Sistema/Suite de Gestión de Procesos de Negocio), CRM - Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes), RPA - Robotic Process Automation (Automatización Robótica de Procesos), Workflow, Apps, etc.) .
Procesos automatizados y actualizados con frecuencia, se mide el impacto en KPIs.

5 – Muy alto / Óptimo
Uso intensivo de sistemas de información en la empresa.
Uso integrado de IA y Analítica, con automatización en la mayoría de procesos.
Análisis predictivo, prospectivo, sistemas automatizan procesos de forma confiable.
La Inteligencia Artificial es parte fundamental de la estrategia y de todas las decisiones de la empresa

Tema / Aspecto	**eslabón DE LA CADENA DE VALOR**		
	eslabón 1 PRIORIZADO	**eslabón 2 PRIORIZADO**	**eslabón 3 PRIORIZADO**
	[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]	**[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]**	**[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]**
Estrategia y Cultura Organizacional / Visión Estratégica	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Estrategia y Cultura Organizacional / Asignación de Recursos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Liquidación de Nómina	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Permisos Legales	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Cumplimiento y Finanzas / Análisis de Costos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Herramientas Integradas	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Gestión de Beneficios	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Talento Humano / Sistema de Gestión SG-SST	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Talento Humano / Capacitación y Desarrollo	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Estandarización de Procesos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Seguridad Tecnológica	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Mantenimiento Preventivo	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Procesos y Operaciones / Mejora Continua	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / Canales Automatizados	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / Marketing Digital	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Experiencia del Cliente / E-commerce 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / KPIs Diferenciados	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / Trazabilidad en Tiempo Real	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Analítica y Toma de Decisiones / Decisiones Basadas en Datos	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]
Ecosistema y Alianzas / Plataformas Digitales B2B	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]	Consulta:[Base_Datos_DX]

Resultados por temática de evaluación en el uso de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24x7 en la empresa

eslabón PRIORIZADO 1	[CONSULTA_eslabónES PRIORIZADOS]	**Gráfico de Resultados**
ITEM DE VALORACIÓN	**VALOR**	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	

eslabón PRIORIZADO 2	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Gráfico de Resultados**
ITEM DE VALORACIÓN	**VALOR**	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]	

eslabón PRIORIZADO 3	Consulta:[Base_Datos_DX]	**Gráfico de Resultados**
ITEM DE VALORACIÓN	**VALOR**	**[GRAFICA RADAR x ITEM DE EVALUACIÓN]**
Estrategia y Cultura Organizacional	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Cumplimiento y Finanzas	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Talento Humano	Consulta:[Base_Datos_DX]	
Procesos y Operaciones	Consulta:[Base_Datos_DX]	

Procesos y Automatización	Consulta:[Base_Datos_DX]
Marketing y Ecosistema Digital 24/7	Consulta:[Base_Datos_DX]
Alianzas y Ecosistema	Consulta:[Base_Datos_DX]
Medición y Resultados	Consulta:[Base_Datos_DX]

Nivel de Madurez Tecnologías en Informática	Consulta:[Base_Datos_DX]

Infromación ingresada por la empresa con relacion a los los sistemas o aplicaciones que usa en la administración de turnos.

Consulta:[Base_Datos_DX]

Infromación ingresada por la empresa con respecto a las herramientas de mejora continua que actualmente usa para la optimización de sus procesos.

Consulta:[Base_Datos_DX]

INFORMACIÓN ADICIONAL. Información ingresada por la empresa acerca de cualquier otro aspecto de la empresa que considere relevante de cara al diagnóstico en uso de tecnologías en informática para mejorar la productividad 24 x 7

Consulta:[Base_Datos_DX]