SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

INFORME DE SUPERVISION No. 004
CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 1714351

1. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO

Contratista	Consuelo Montoya Londoño
Identificación	21.230.805
Fecha de suscripción del Contrato	23 de julio de 2020
Objeto	Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, para implementar desde el Centro de Industria y Servicios del Meta, las actividades relacionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad.
Plazo de Ejecución	Será hasta el 15 de diciembre de 2020
Fecha de Iniciación	23 de julio de 2020
Fecha de Finalización	15 de diciembre de 2020

2. ESTADO FINANCIERO DEL CONTRATO

Valor total del Contrato	$ 24.720.000
Valor Honorarios mensuales	A). Un (1) pago por valor de Un Millón Quinientos Cuarenta y Cinco Mil Pesos Mcte ($1.545.000) equivalente al mes de Julio de 2020. B). Cuatro (4) pagos de sumas iguales por valor de Cinco Millones Ciento Cincuenta Mil Pesos Mcte ($5.150.000), correspondiente a los meses de agosto, septiembre, octubre, noviembre de 2020. C). Un (1) pago por valor de Dos Millones Quinientos Setenta y Cinco Mil Pesos Mcte ($2.575.000), equivalente al mes de diciembre de 2020.
Valor Reversión	$ 0
Valor ejecutado (a la fecha de este informe)	$ 16.995.000
Valor faltante por ejecutar / Valor pendiente por pagar	$ 7.725.000
Valor Total por Ejecutar	$ $ 7.725.000

3. INFORMACION SOBRE AVANCE DEL CONTRATO

3.1 Servicios y/o Productos recibidos a satisfacción correspondientes al periodo del 01 al 31 de Octubre de 2020.

Las actividades desarrolladas por el contratista en el periodo descrito anteriormente, relacionadas con cada una de las obligaciones específicas establecidas en los estudios previos de la contratación se desagregan a continuación y así mismo se detallan las evidencias o soportes, con lo cual se verifica el cumplimiento a satisfacción de la obligación establecida:

OBLIGACIONES.

Obligación N°.1: Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Linea Programática "Extensionismo Tecnologico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
1. Se contactaron las 8 empresas: 1. Agrosolidaria San Marcos 2. Asociación de Profesionales la Sabana 3. Corporación Latín Dance 4. Concretos del Norte SAS 5. Re-ciclo SAS 6. Amh- Tecnovital SAS 7. Soluciones Integrales SAS 8. Inandina SAS El contacto se realiza mediante la herramienta Teams de Microsoft, correos electrónicos, llamadas y mensajes por grupo de Whatsapp. Se contactan las empresas, agendando con cada una de ellas la mayoría no puede en horas de la mañana, se trabajara 2 veces por semana, incluido sábados todo el día, según el tiempo y	Reunión por medio de Teams, correo electrónico, llamadas y mensajes por grupo de Whatsapp	Del 1 al 31 de Octubre de 2020

las horas establecidas de trabajo con cada una de las empresas. Se realiza el proceso de diagnóstico final a cada una de las s 8 empresas asignadas, y descritas anteriormente. La empresa Inandina SAS no continua por dar la oportunidad a otras empresas con necesidades digitales básicas, las que la empresa mencionada considera tener porque en el estado de madurez inicial dio TRANSFORMADOR DIGITAL y al hacer el diagnostico final queda en el mismo nivel, en espera se adiciona la Empresa El Llano y sus Hayacas, esta empresa inicia el día 28 de octubre se le practica el diagnóstico inicial, quedando en nivel de madurez digital Gestor Digital.		

Obligación N°.2: Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere Validar la continuidad de la empresa en otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**

Se dio cumplimiento a esta actividad acompañando a los empresarios e implementando las actividades planteadas en el plan de mejora e identificación de necesidades. Se realiza la aplicación del segundo diagnostico a las empresas y su estado de madurez se describe así: 1. **EMPRESAS ASOCIACION DE PROFESIONALES LA SABANA**: teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL**. 2. **EMPRESA AGROSOLIDARIA SAN MARCOS**: teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial en donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **GESTOR DIGITAL**. 3. **EMPRESA SOLUCIONES INTEGRALES SAS**: teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial en donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL** 4. **EMPRESA RE-CICLO SAS**: Teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial en donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL.** **5. EMPRESA AMH-TECNOVITAL SAS**: Teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial donde se ubica en una madurez digital PRINCIPIANTE DIGITAL, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL.**	Reuniones por Teams, captura de imágenes de la actividad.	Del 1 al 31 de Octubre de 2020

6. **EMPRESA CORPORACION LATIN DANCE** : Teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL**. 7. **EMPRESA CONCRETOS DEL NORTE:** Teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial en donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL**. 8. **EMPRESA INANDINA SAS** :Teniendo en cuenta la aplicación de diagnóstico inicial en donde se ubica en una madurez digital **TRANSFORMADOR DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL,** esta empresa no continua por encontrarse en un nivel de madurez acorde a sus necesidades y le da espacio a otra empresa con menos conocimientos en el proceso de digitalización y **la Empresa asignada fue : EL LLANO Y SUS HAYACAS,** la que se le hizo el diagnóstico inicial y queda en un nivel de madurez digital **de GESTOR DIGITAL.**		

Obligación N°.3: Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se mantiene comunicación con la Gestora Consultora Jessica Angarita, se realizan reuniones constantes para el desarrollo de las actividades diarias con el fin de realizar actividades y procesos de avance en la estrategia. Se realizaron 2 reuniones en donde tratan temas como desarrollo de informes finales para el primer ciclo de acompañamiento y la revisión de la ruta metodológica para el segundo ciclo de acompañamiento.	E-mail, video conferencias y mensajería instantánea	Del 01 al 31 de octubre de 2020

Obligación N°.4: Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del Programa.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se ha mantenido comunicación continua y permanente con los miembros del equipo de extensionista garantizado la comunicación efectiva para el cumplimiento del desarrollo de las actividades del programa.	Correo electrónico institucional.	Del 1 al 31 de Octubre de 2020
También, se ha proporcionado por parte del Líder de Sennova el material pedagógico para la interpretación de los documentos presentados.	Correo electrónico y base de datos Excel	Del 1 al 31 de Octubre de 2020

Obligación N°.5: Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación 6e implementación de plan de mejora en

Las empresas

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Asistimos a los encuentros de Extensionismo académico con todos los profesionales del país para realizar intercambio de conocimiento en varias líneas de la transformación digital.	Ms Teams, WhatsApp, email	Del 7 al 31 de octubre del 2020

Obligación N°.6: En el contexto de la estrategia #MiPymeSeTransforma "Empresas con Mentalidad TIC" cada Extensionista brindará dos ciclos (cada uno de 40 horas) de asistencia técnica virtual para la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y tendrá a su cargo 8 empresas en cualquier región, localidad o municipio asignados en el país.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se dio cumplimiento a la actividad acompañando a las empresas en el cierre primer ciclo para la estrategia MiPymes se transforma y el inicio del segundo ciclo a las siguientes empresas: 1. Agrosolidaria San Marcos 2. Re-ciclo SAS 3. Amh- Tecnovital SAS 4. Soluciones Integrales SAS 5. Asociación de Profesionales la Sabana 6. Concretos del Norte 7. Corporación Latín Dance) 8. Inandina SAS. No continua para el ciclo 2..	Llamadas por teams, , whatsapp business	Del 7 al 31 de octubre 2020

Obligación N°.7: Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se atiende a la solicitud del envío de correos e información suministrada por el grupo SENOVA y el marco de la estrategia de MiPymes se transforma.	correos electrónicos/ evidencias en la plataforma de Teams	Del 01 al 31 de octubre de 2020

Obligación N°.8: Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Se trabajó en sinergia y en retroalimentación con la gestora consultora y los dos (2) profesionales extensionistas, en los documentos administrativos, y tramites de ejecución en cada etapa de la ruta metodológica, a través de whatsapp, vía telefónica entre otros. Se realiza retroalimentación con cada uno de los empresarios sobre el trabajo realizado en la implementación de los procesos digitales. También se realiza revisión de la información enviada a cada uno de los empresarios con su respectiva aprobación.	correos electrónicos/ evidencias en la plataforma de Teams	Del 01 al 31 de octubre de 2020

Obligación N°.9: Garantizar el registro y/o envió oportuno de la información requerida por las diferentes instancias de la institución y a través de los medios o Canales indicados.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	N.A	N.A

Obligación N°.10: Mantener en estricta confidencialidad la información, contenida en documentos, datos, ideas de proyectos, sistemas, productos e información que le sea suministrada y a la cual obtenga acceso

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Mantener la información recibida almacenada en los sistemas de información dispuestos por la Entidad	Correos Electrónicos, carpetas de Drobox y One Drive	Del 01 al 31 de octubre de 2020

Obligación N°.11: Recibir, vigilar y salvaguardar los bienes e inventarios que le sean encomendados y que sean utilizados debidamente y racionalmente de conformidad a los fines que le han sido asignados

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	N.A	N.A

Obligación N°.12: Apoyar la supervisión de contratos relacionados con el proceso que sean designados por la subdirección

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre	N.A	N.A

Obligación N°.13: Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual, atendiendo los requerimientos que realice el supervisor, tendiente a una correcta Ejecución del mismo.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	**Evidencias o Soportes**	**Fecha**
Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual, atendiendo los requerimientos que realice el supervisor, tendiente a una correcta ejecución del mismo.	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación.	N/A

NOTA: El informe de ejecución del contratista junto con los soportes del caso se pueden verificar en la plataforma SECOP II, proceso de contratación No. **RM-PSP CISM-080**, así mismo los documentos físicos hacen parte de la carpeta de supervisión del contrato y del expediente contractual correspondiente.

4. NOVEDADES O SITUACIONES ANORMALES PRESENTADAS DURANTE EL DESARROLLO DEL CONTRATO

Durante el presente período no se han presentado novedades o situaciones anormales que afecten el desarrollo del contrato.

5. LLAMADAS DE ATENCIÓN AL CONTRATISTA

Durante el presente período no se han presentado llamados de atención al contratista.

6. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA RELACIONADAS CON EL PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL Y APORTES PARAFISCALES

Se verificó el cumplimiento de las obligaciones del contratista con los sistemas de Seguridad Social Integral en salud, pensiones y riesgos laborales, información que se puede constatar en la planilla **No. 9411816323** expedida por Aportes en línea correspondiente al mes Octubre de 2020

El presente informe se firma en Villavicencio a los **treinta y uno (31)** días del mes de **Octubre** de **2020.**

Atentamente,

Consuelo Montoya Londoño
CC 21.230.805
Contratista

Sandra Marcelina Rodriguez Andrade
Cargo: Profesional G03 Emprendimiento
Supervisor(a) del Contrato No. **CO1.PCCNTR- 1714351**

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio 31 de Ocutbre del 2020

Señor (a)
SANDRA MARCELINA RODRIGUEZ ANDRADE
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 1714351
Cargo Profesional G03 Emprendimiento
Dependencia Centro de Industria y Servicios del Meta.
Villavicencio, Meta

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Octubre del año 2020

Referencia: contrato: 1714351 del 2020

Consuelo Montoya Londoño identificada con la cédula de ciudadanía No. 21.230.805, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Industria y Servicios del Meta, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de septiembre.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para cada uno de los contratos la suma de Veinticuatro Millones Setecientos Veinte mil Pesos mcte ($24.720.000) COP . Esta suma será pagada por el SENA a cada contratista de la siguiente manera) Un pago por valor de Un Millon Quinientos Cuarenta y Cinco Mil pesos mcte ($1.545.000) equivalente al mes de julio 2020. B) Cuatro (4) pagos iguales por los meses de Agosto a Noviembre 2020 por valor de Cinco Millones Ciento Cincuenta Mil Pesos ($5.150.000) COP, cada uno o por fracción de mes. C) Un pago por valor de Dos Millones Quinientos Setenta y Cinco Mil Pesos mcte COP ($2.575.000) equivalente al mes de Diciembre 2020. La presente contratación esta amparada en el Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. 51720 de julio de 2020.

Plazo: 15 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, para implementar desde el Centro de Industria y Servicios del Meta, las actividades relacionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad.

CLÁUSULA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Contactar las empresas asignadasas por la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo ecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).	1. Se contactaron las 8empresas: 1. Agrosolidaria San Marcos 2. Asociacion de Profesionales la Sabana 3. Corporacion Latin Dacne 4. Concretos del Norte SAS 5. Re-ciclo SAS 6. Amh- Tecnovital SAS 7. Soluciones Integrales SAS 8. Inandina SAS El contacto se realiza mediante la herramienta Teams de Microsoft, correos electrónicos, llamadas y mensajes por grupo de Whatsapp. Se contactan las empresas, agendando con cada una de ellas la mayoría no puede en horas de la mañana, se trabajara 2 veces por semana, incluido sabados todo el dia, según el tiempo y las horas establecidas de trabajo con cada una de las empresas. Se realiza el proceso de diagnostico final a cada una de las s 8 empresas asignadas, y descritas anteriormente. La empresa Inandina SAS no continua por dar la oportunidad a otras empresas con necesidades digitales básicas, las que la empresa mencionada considera tener porque en el estado de madurez incial dio TRANSFORMADOR DIGITAL y al hacer el diagnostico final queda en el mismo nivel, en espera se adiciona la Empresa El Llano y sus Hayacas, esta empresa inicia el dia 28 de octubre se le practica el diagnostico inicial, quedando en nivel de madurez digital Gestor Digital.	. Reunión por medio de Teams, correo electrónico, llamadas y mensajes por grupo de WhatsApp

2	Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere Validar la continuidad de la empresa en otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua.	Se dio cumplimiento a esta actividad acompañando a los empresarios e implementando las actividades planteadas en el plan de mejora e identificación de necesidades. Se realiza la aplicación del segundo diagnostico a las empresas y su estado de madurez se describe asi: 1. **EMPRESAS ASOCIACION DE PROFESIONALES LA SABANA**: teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL**. 2. **EMPRESA AGROSOLIDARIA SAN MARCOS**: teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial en donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **GESTOR DIGITAL**. 3. **EMPRESA SOLUCIONES INTEGRALES SAS**: teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial en donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL** 4. **EMPRESA RE-CICLO SAS**: Teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial en donde se ubica en	Reuniones por Teams, captura de imagenes de la actividad de identificación de necesidades, El documento formato de intervención que hace parte de esta actividad se alojara en el repositorio virtual, tan pronto se brinde la directriz.

		una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL.** 5. **EMPRESA AMH-TECNOVITAL SAS**: Teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial donde se ubica en una madurez digital PRINCIPIANTE DIGITAL, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL.** 6. **EMPRESA CORPORACION LATIN DANCE** : Teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL**. 7. **EMPRESA CONCRETOS DEL NORTE:** Teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial en donde se ubica en una madurez digital **PRINCIPIANTE DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL**.	

		8. **EMPRESA INANDINA SAS** :Teniendo en cuenta la aplicación de diagnostico inicial en donde se ubica en una madurez digital **TRANSFORMADOR DIGITAL**, y según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de **TRANSFORMADOR DIGITAL,** esta empresa no continua por encontrarse en un nivel de madurez acorde a sus necesidades y le da espacio a otra empresa con menos conocimientos en el proceso de digitalización y **la Empresa asignada fue : EL LLANO Y SUS HAYACAS,** la que se le hizo el diagnostico inicial y queda en un nivel de madurez digital **de GESTOR DIGITAL.**	
3	Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.	Se mantiene comunicación con la Gestora Consultora Jessica Angarita, se realizan reuniones constantes para el desarrollo de las actividades diarias con el fin de realizar actividades y procesos de avance en la estrategia. Se realizaron 2 reuniones en donde tratan temas como desarrollo de informes finales para el primer ciclo de acompañamiento y la revisión de la ruta metodológica para el segundo ciclo de acompañamiento.	E-mail, video conferencias y mensajería instantánea
4	Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con	Se ha mantenido comunicación continua y permanente con los miembros del equipo de extensionista garantizado la comunicación efectiva para el cumplimiento del desarrollo de las actividades del programa.	Correo electrónico institucional.

	el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del Programa.	También, se ha proporcionado por parte del Líder de Sennova el material pedagógico para la interpretación de los documentos presentados.	
5	Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación 6e implementación de plan de mejora en las empresas	Asistimos a los encuentros de extensionismo académico con todos los profesionales del país para realizar intercambio de conocimiento en varias líneas de la transformación digital.	Ms Teams, WhatsApp, e-mail
6	En el contexto de la estrategia #MiPymesetransforma“ Empresas con Mentalidad TIC” cada Extensionista brindará dos ciclos (cada uno de 40 horas) de asistencia técnica virtual para la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y tendrá a su cargo 8 empresas en cualquier región, localidad o municipio asignados en el país.	Se dio cumplimiento a la actividad acompañando a las empresas en el cierre primer ciclo para la estrategia MiPymes se transforma y el inicio del segundo ciclo a las siguientes empresas: 1. Agrosolidaria San Marcos 2. Re-ciclo SAS 3. Amh- Tecnovital SAS 4. Soluciones Integrales SAS 5. Asociación de Profesionales la Sabana 6. Concretos del Norte 7. Corporación Latín Dance) 8. Inandina SAS. No continua para el ciclo 2.	Llamadas por teams, , whatsapp business
7	Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA.	Se atiende a la solicitud del envío de correos e información suministrada por el grupo SENOVA y el marco de la estrategia de MiPymes se transforma.	correos electrónicos/ evidencias en la plataforma de Teams
8	Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales	Se trabajó en sinergia y en retroalimentación con la gestora consultora y los dos (2) profesionales extensionistas, en los documentos administrativos, y tramites de ejecución en cada etapa de la ruta metodológica, a través de whatsapp, vía telefónica entre otros. Se realiza retroalimentación con cada uno de los empresario sobre el trabajo realizado en la implementación de los procesos digitales. También se realiza revisión de la información enviada a cada	correos electrónicos/ evidencias en la plataforma de Teams

		uno de los empresarios con su respectiva aprobación.	
9	Garantizar el registro y/o envio oportuno de la información requerida por las diferentes instancias de la institución y a través de los medios o canales indicados.	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	N/A
10	Mantener en estricta confidencialidad la información, contenida en documentos, datos, ideas de proyectos, sistemas, productos e información que le sea suministrada y a la cual obtenga acceso	Mantener la información recibida almacenada en los sistemas de información dispuestos por la Entidad	Correos Electrónicos, carpetas de Drobox y One Drive
11	Recibir, vigilar y salvaguardar los bienes e inventarios que le sean encomendados y que sean utilizados debidamente y racionalmente de conformidad a los fines que le han sido asignados	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	N/A
12	Apoyar la supervisión de contratos relacionados con el proceso que sean designados por la subdirección	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre	N/A
13	Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual, atendiendo los requerimientos que realice el supervisor, tendiente a una correcta ejecución del mismo.	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación.	N/A

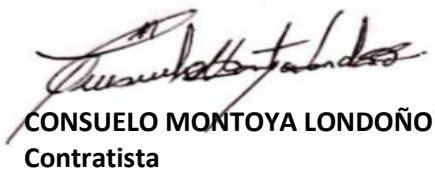
A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	N.A	N.A	N.A	N.A
2.	N.A	N.A	N.A	N.A

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9411816323 de la planilla, compensar – miplanilla.com periodo de septiembre. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Cordialmente,



CONSUELO MONTOYA LONDOÑO
Contratista
C.C. No. 21230805

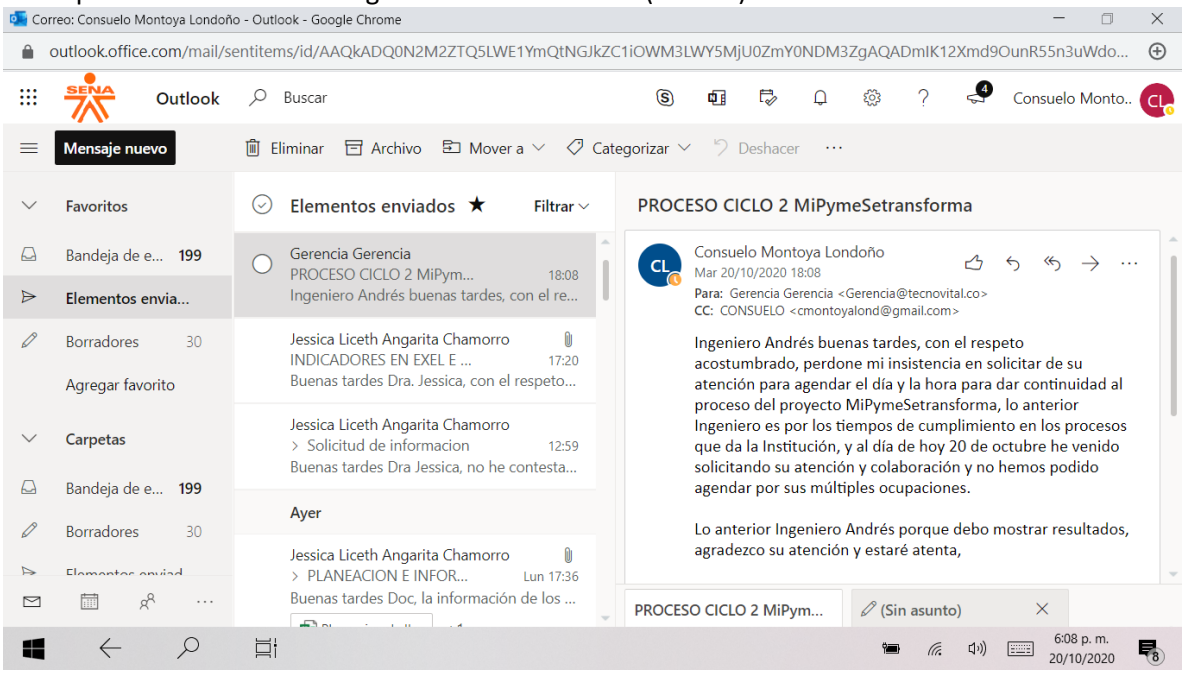
Recibí a satisfacción:

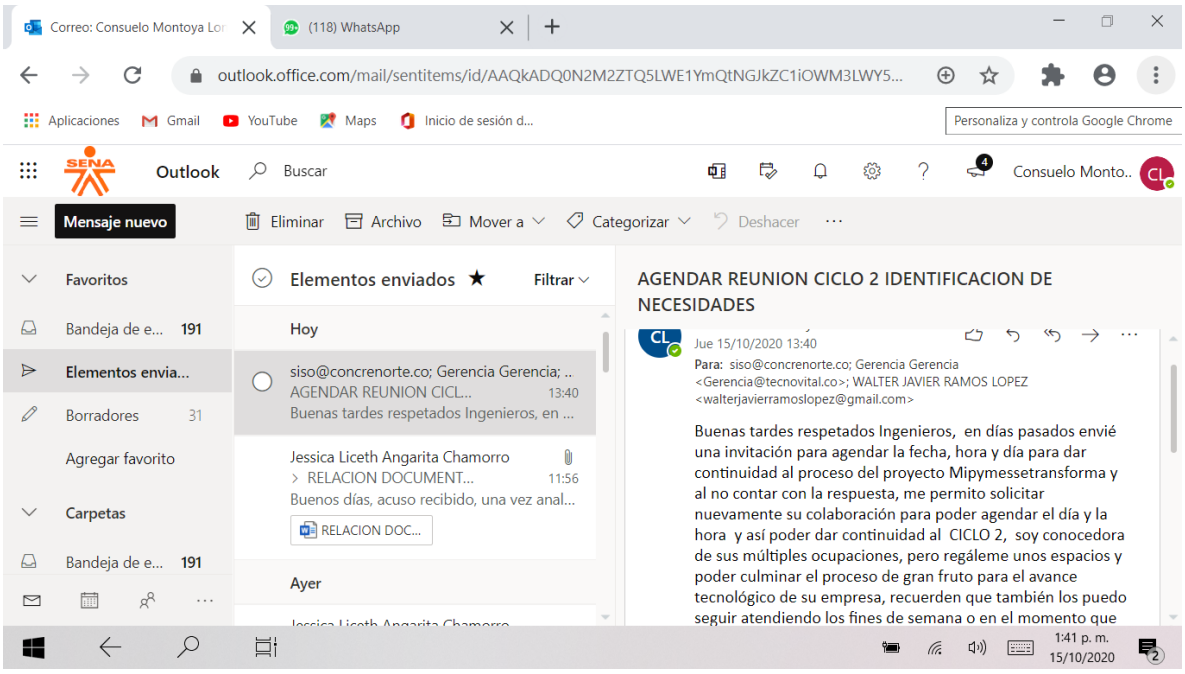
SANDRA MARCELINA RODRIGUEZ ANDRADE
Supervisor(a) Contrato 1714351 de 2020
Cargo Profesional G03 Emprendimiento

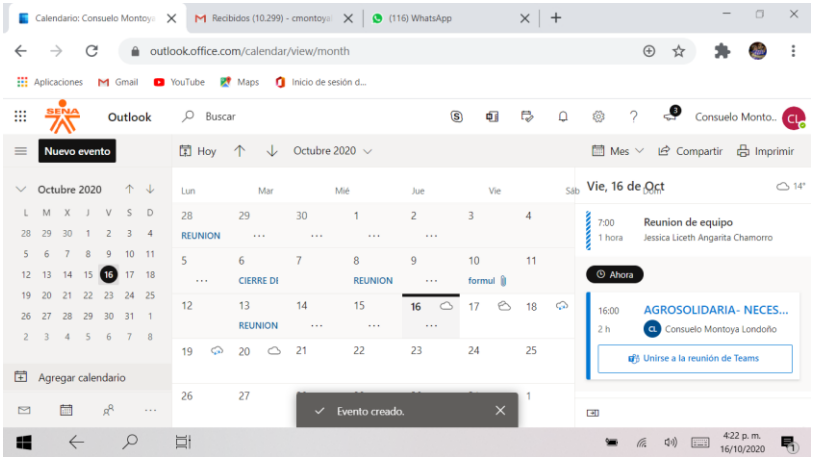
EVIDENCIAS OCTUBRE AÑO 2020

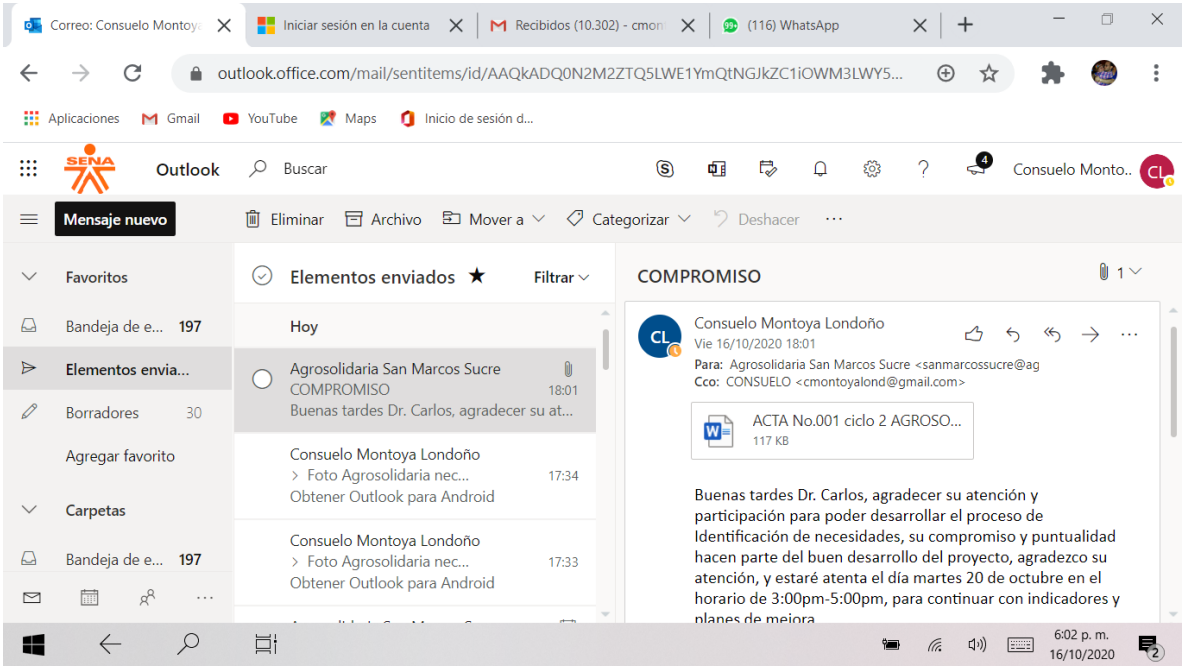
OBLIGACION 1. Contactar las empresas asignadasas por la persona responsable Programática "Extensionismo tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).

1.



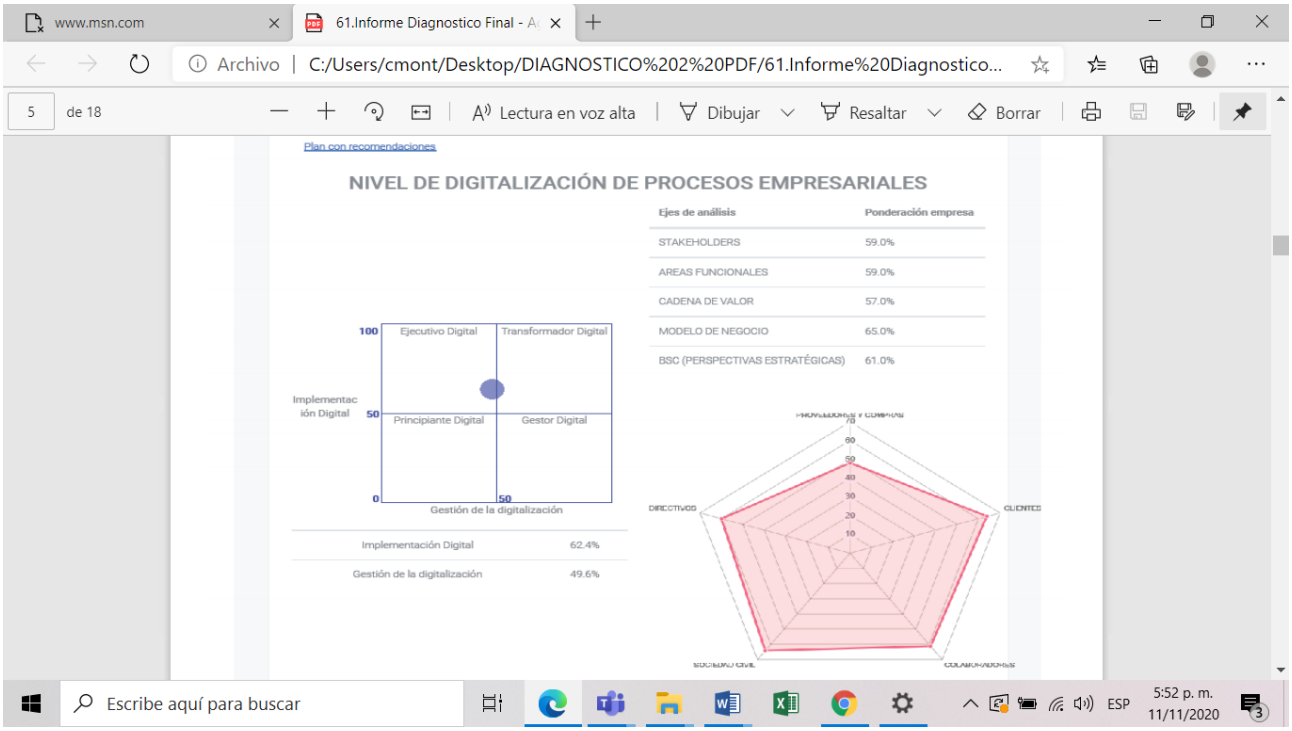


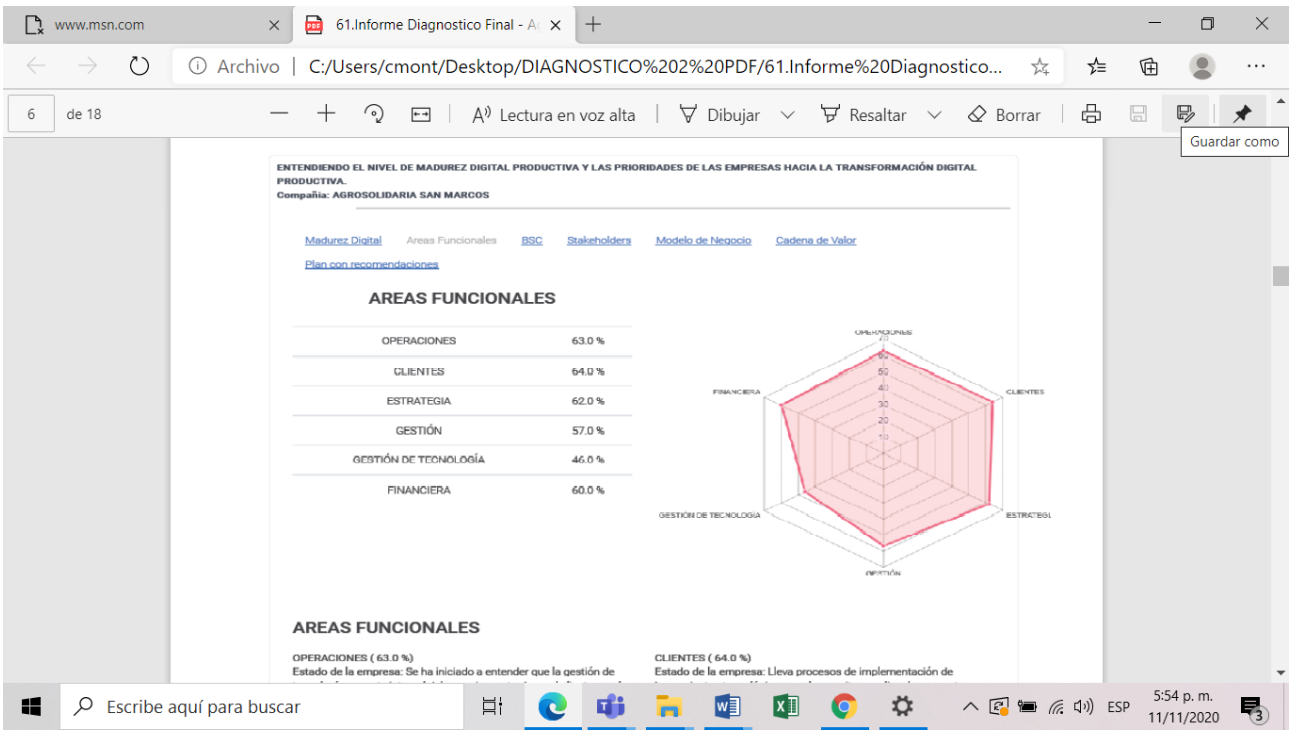

Calendario: Consuelo Montoya
Recibidos (10.299) - cmontoya
(116) WhatsApp
outlook.office.com/calendar/view/month
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Inicio de sesión d...
Outlook
Buscar
Consuelo Monto..
Nuevo evento
Hoy
Octubre 2020
Mes
Compartir
Imprimir
Octubre 2020
Agregar calendario
Vie, 16 de Oct
7:00
Reunion de equipo
1 hora
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Ahora
16:00
AGROSOLIDARIA- NECES...
2 h
Consuelo Montoya Londoño
Unirse a la reunión de Teams
REUNION
CIERRE DI
formul
Evento creado.
4:22 p. m.
16/10/2020

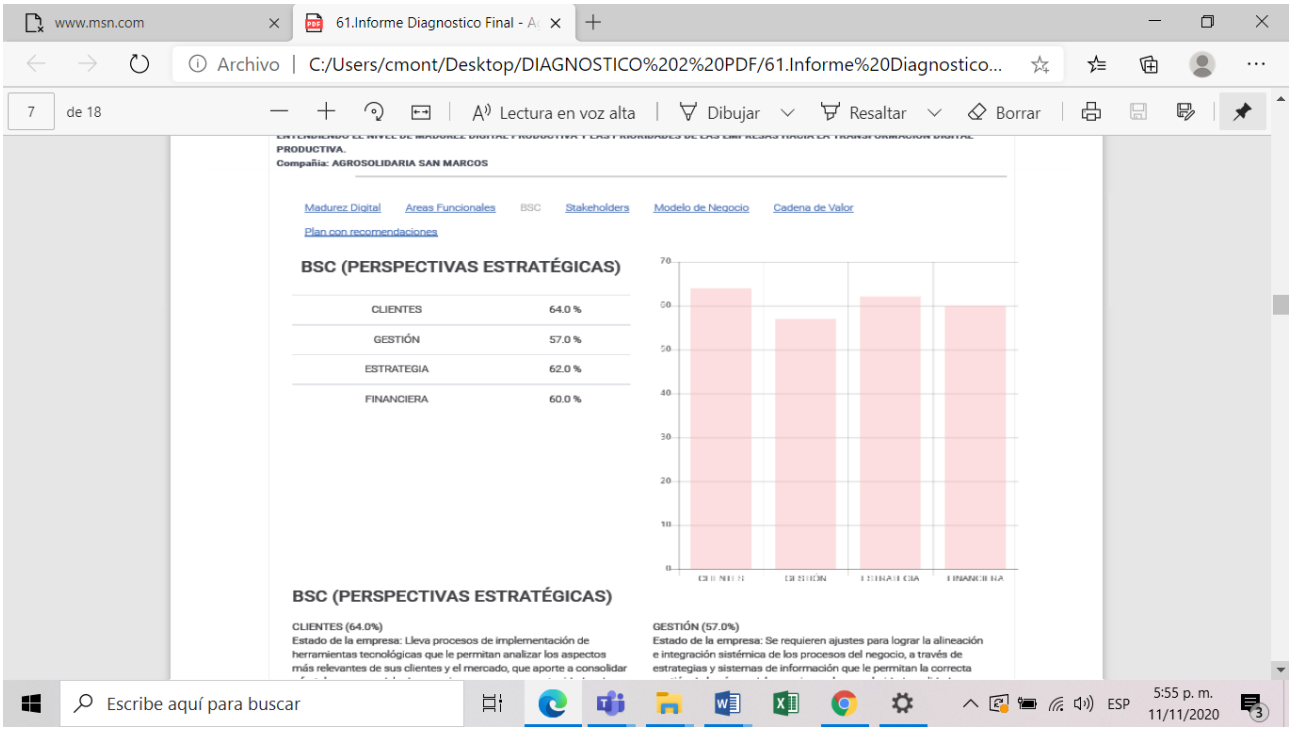

Correo: Consuelo Montoya
Iniciar sesión en la cuenta
Recibidos (10.302) - cmon
(116) WhatsApp
outlook.office.com/mail/sentitems/id/AAQkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQtNGJkZC1iOWM3LWY5...
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Inicio de sesión d...
Outlook
Buscar
Consuelo Monto..
Mensaje nuevo
Eliminar
Archivo
Mover a
Categorizar
Deshacer
Favoritos
Bandeja de e... 197
Elementos envia...
Borradores 30
Agregar favorito
Carpetas
Bandeja de e... 197
Elementos enviados
Filtrar
Hoy
Agrosolidaria San Marcos Sucre
COMPROMISO
Buenas tardes Dr. Carlos, agradecer su at...
18:01
Consuelo Montoya Londoño
Foto Agrosolidaria nec...
Obtener Outlook para Android
17:34
Consuelo Montoya Londoño
Foto Agrosolidaria nec...
Obtener Outlook para Android
17:33
COMPROMISO
Consuelo Montoya Londoño
Vie 16/10/2020 18:01
Para: Agrosolidaria San Marcos Sucre <sanmarcossucre@ag
Cco: CONSUELO <cmontoyalond@gmail.com>
ACTA No.001 ciclo 2 AGROSO...
117 KB
Buenas tardes Dr. Carlos, agradecer su atención y participación para poder desarrollar el proceso de Identificación de necesidades, su compromiso y puntualidad hacen parte del buen desarrollo del proyecto, agradezco su atención, y estaré atenta el día martes 20 de octubre en el horario de 3:00pm-5:00pm, para continuar con indicadores y planes de mejora
6:02 p. m.
16/10/2020

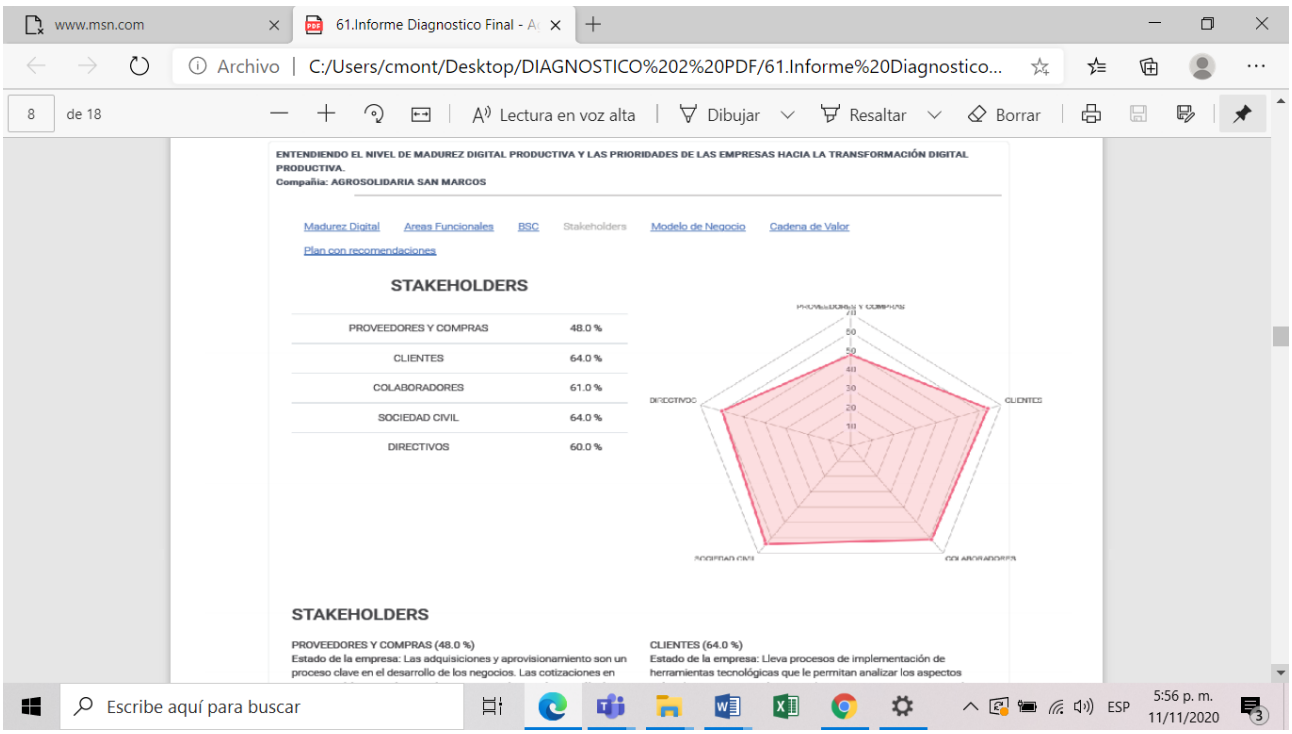
OBLIGACION 2 : Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda laempresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere

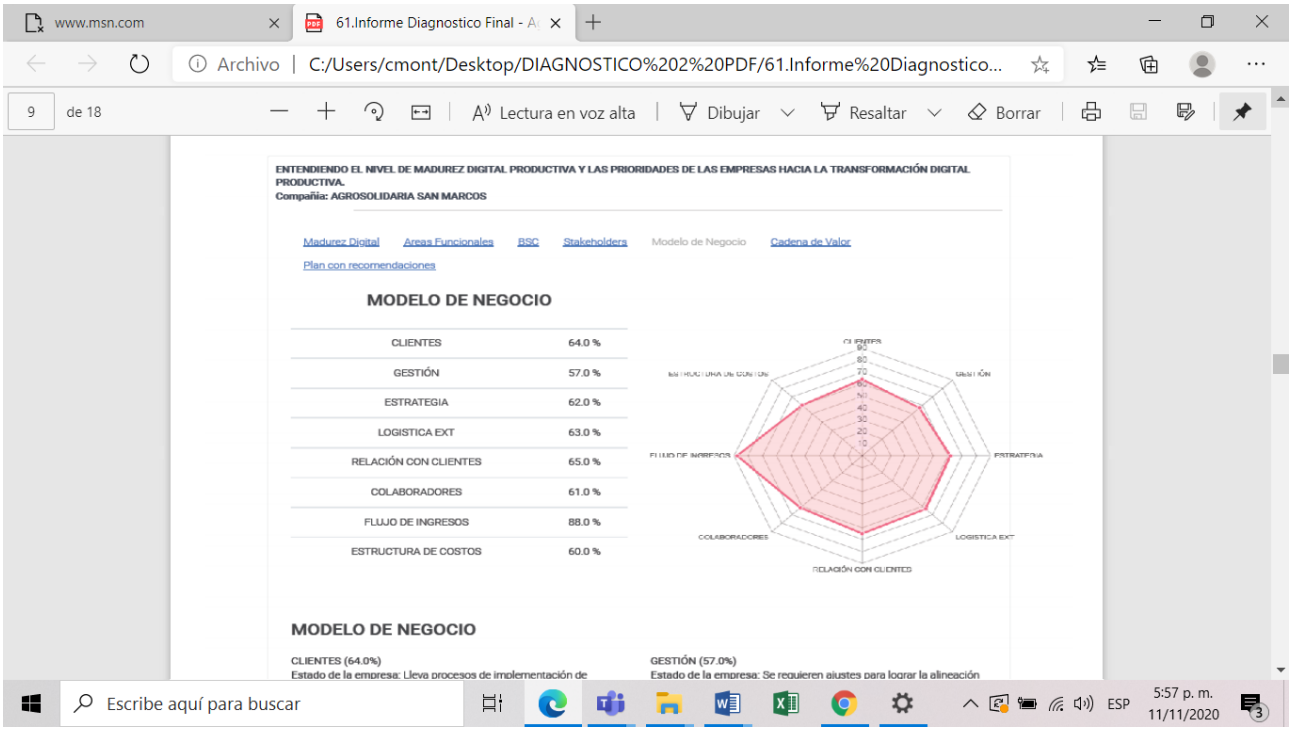
2.1 Diagnostico 2 Agrosolidaria San Marcos

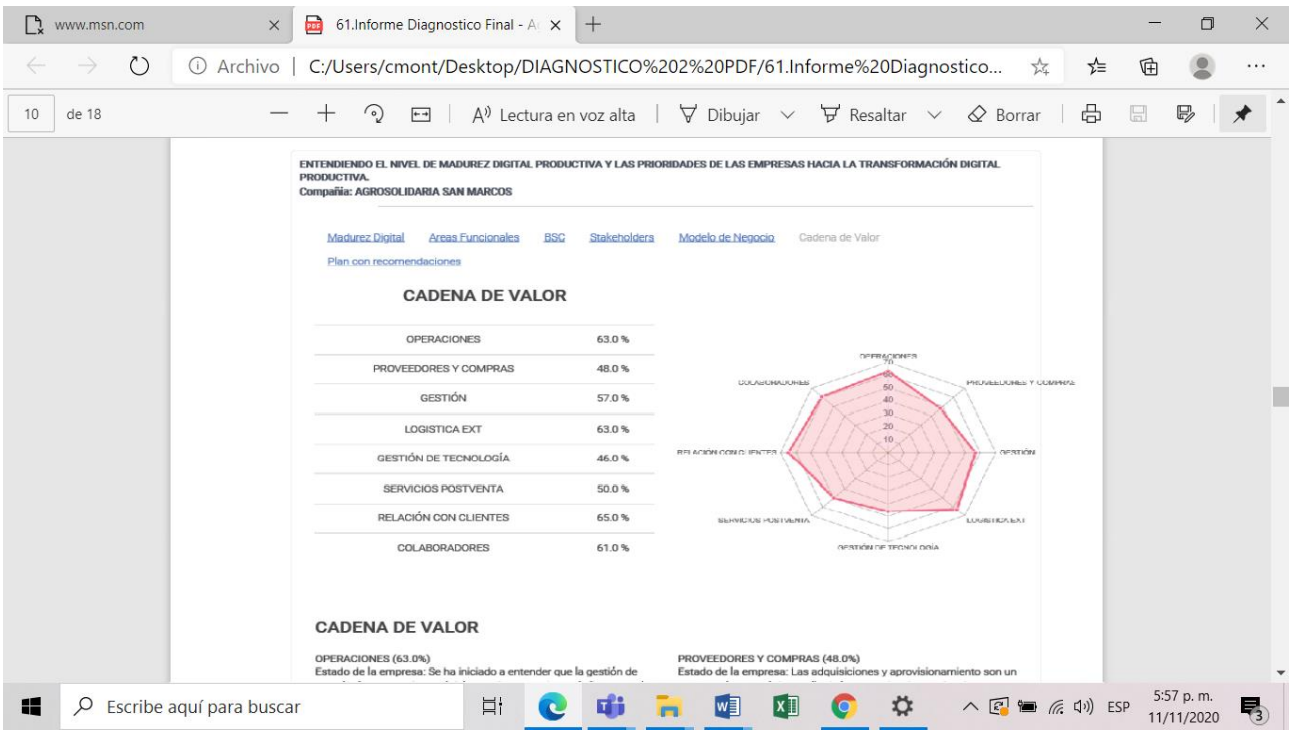

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...
5 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Plan con recomendaciones
NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES
Ejes de análisis
Ponderación empresa
STAKEHOLDERS 59.0%
AREAS FUNCIONALES 59.0%
CADENA DE VALOR 57.0%
MODELO DE NEGOCIO 65.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 61.0%
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Principiante Digital
Gestor Digital
Implementación Digital
Gestión de la digitalización
Implementación Digital 62.4%
Gestión de la digitalización 49.6%
CLIENTES
DIRECTIVOS
Escribe aquí para buscar
ESP
5:52 p. m.
11/11/2020

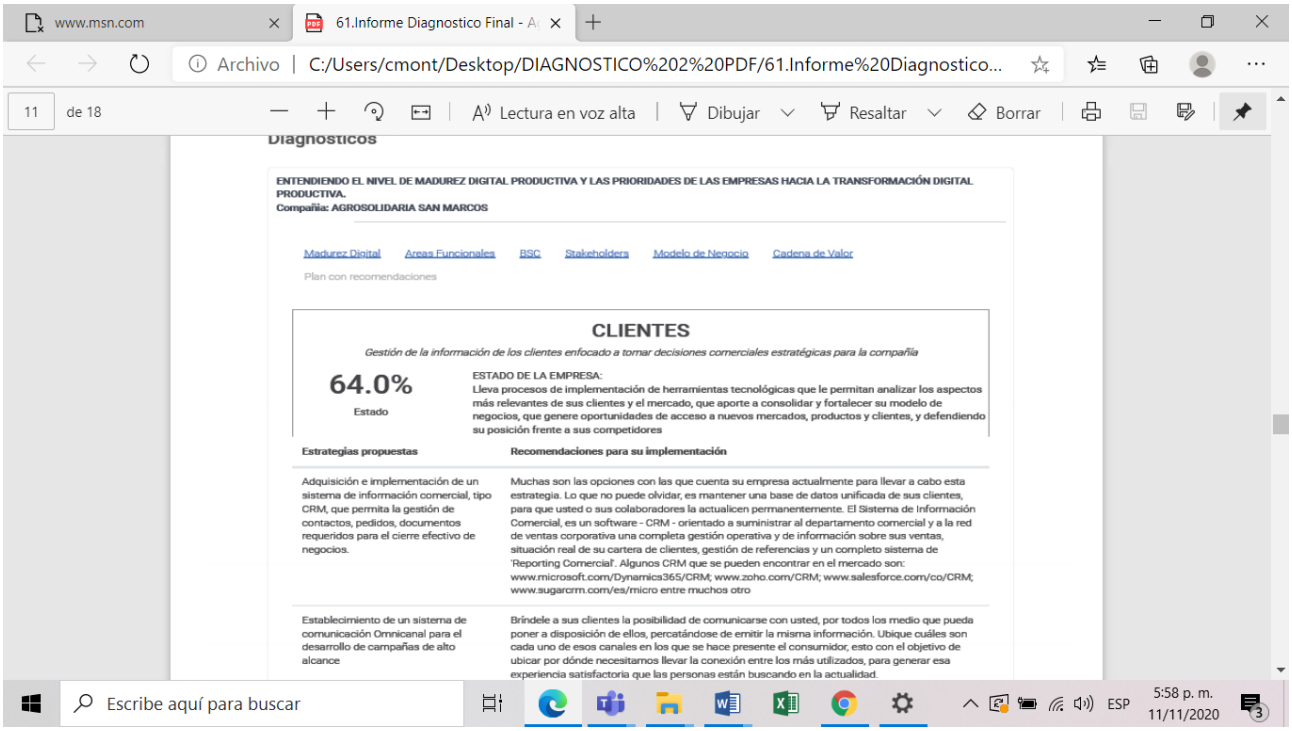

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...
6 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Guardar como
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 63.0 %
CLIENTES 64.0 %
ESTRATEGIA 62.0 %
GESTIÓN 57.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 46.0 %
FINANCIERA 60.0 %
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (63.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado a entender que la gestión de
CLIENTES (64.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de
Escribe aquí para buscar
ESP
5:54 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...
7 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 64.0 %
GESTIÓN 57.0 %
ESTRATEGIA 62.0 %
FINANCIERA 60.0 %
70
60
50
40
30
20
10
0
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES (64.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar
GESTIÓN (57.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta
Escribe aquí para buscar
ESP
5:55 p. m.
11/11/2020

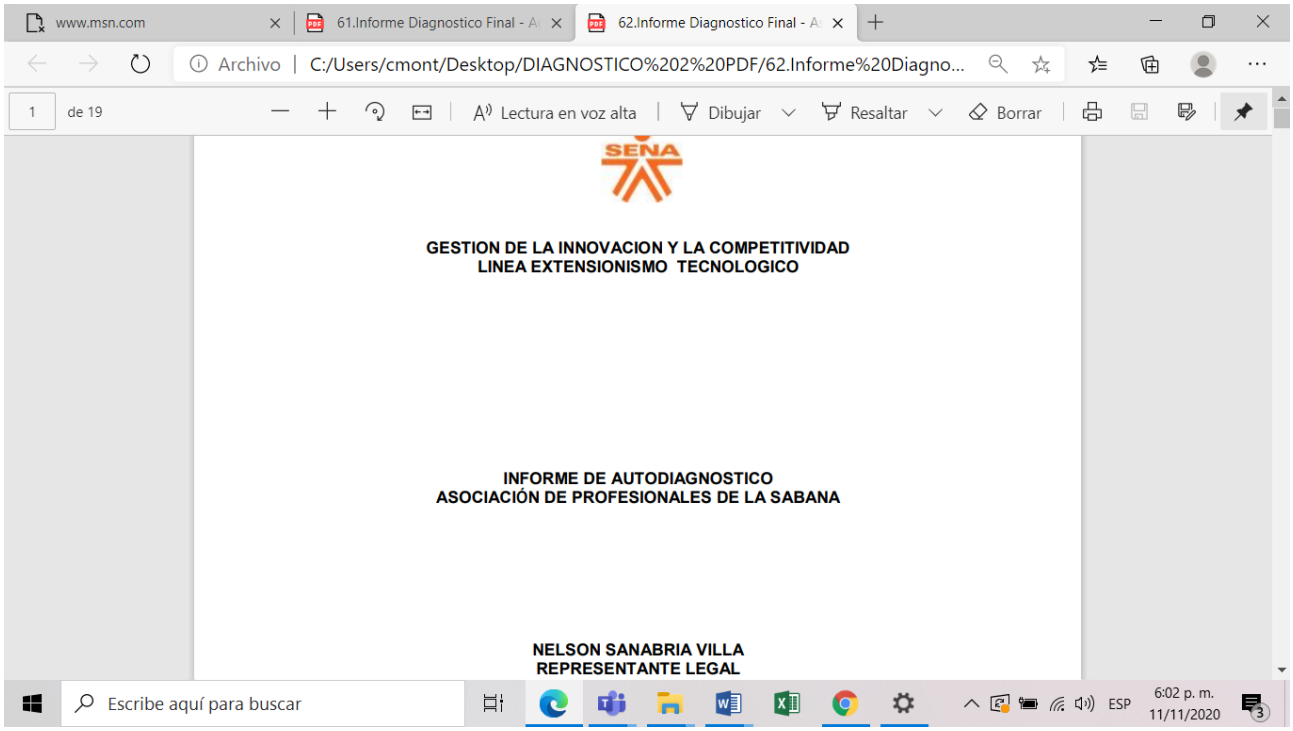

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...
8 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 48.0 %
CLIENTES 64.0 %
COLABORADORES 61.0 %
SOCIEDAD CIVIL 64.0 %
DIRECTIVOS 60.0 %
DIRECTIVOS
CLIENTES
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (48.0 %)
Estado de la empresa: Las adquisiciones y aprovisionamiento son un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Las cotizaciones en
CLIENTES (64.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos
Escribe aquí para buscar
ESP
5:56 p. m.
11/11/2020

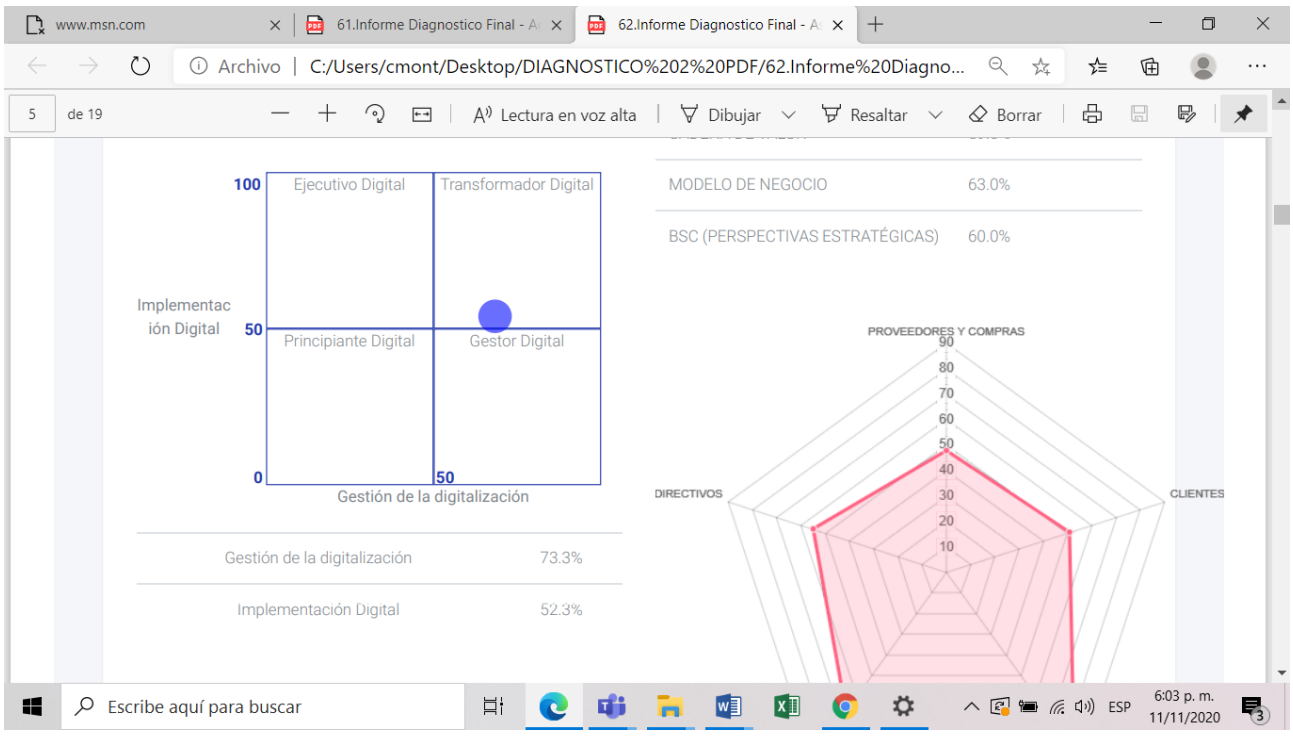

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...
9 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 64.0 %
GESTIÓN 57.0 %
ESTRATEGIA 62.0 %
LOGISTICA EXT 63.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 65.0 %
COLABORADORES 61.0 %
FLUJO DE INGRESOS 88.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 60.0 %
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES (64.0%)
GESTIÓN (57.0%)
Escribe aquí para buscar
ESP
5:57 p. m.
11/11/2020

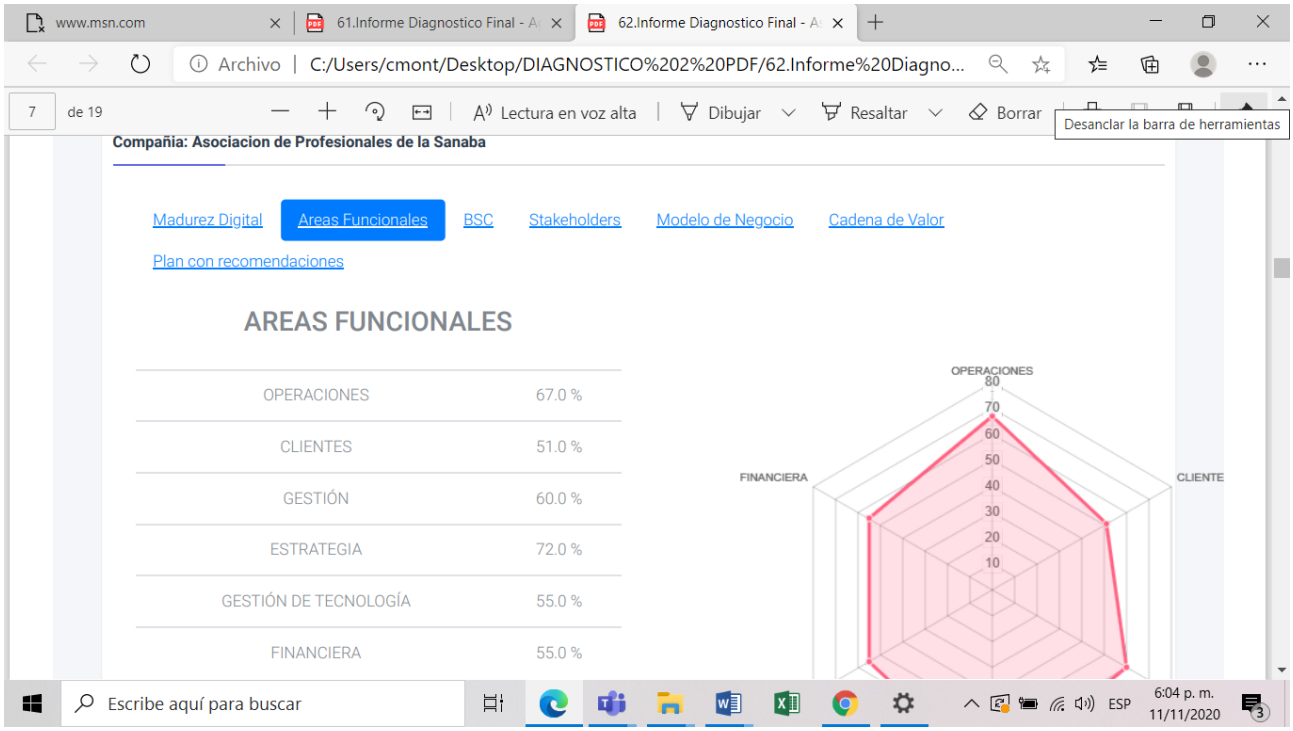

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...
10 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
CADENA DE VALOR
OPERACIONES 63.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS 48.0 %
GESTIÓN 57.0 %
LOGISTICA EXT 63.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 46.0 %
SERVICIOS POSTVENTA 50.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 65.0 %
COLABORADORES 61.0 %
CADENA DE VALOR
OPERACIONES (63.0%)
PROVEEDORES Y COMPRAS (48.0%)
Escribe aquí para buscar
ESP
5:57 p. m.
11/11/2020

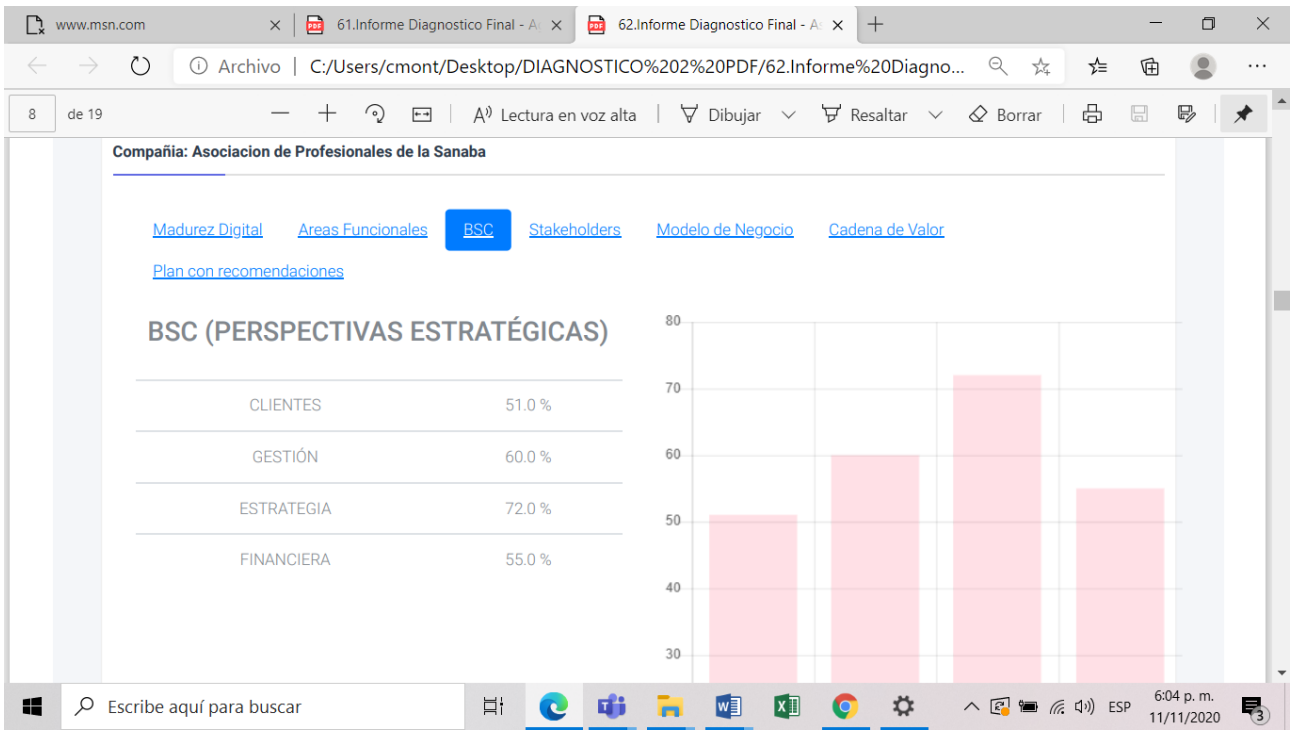


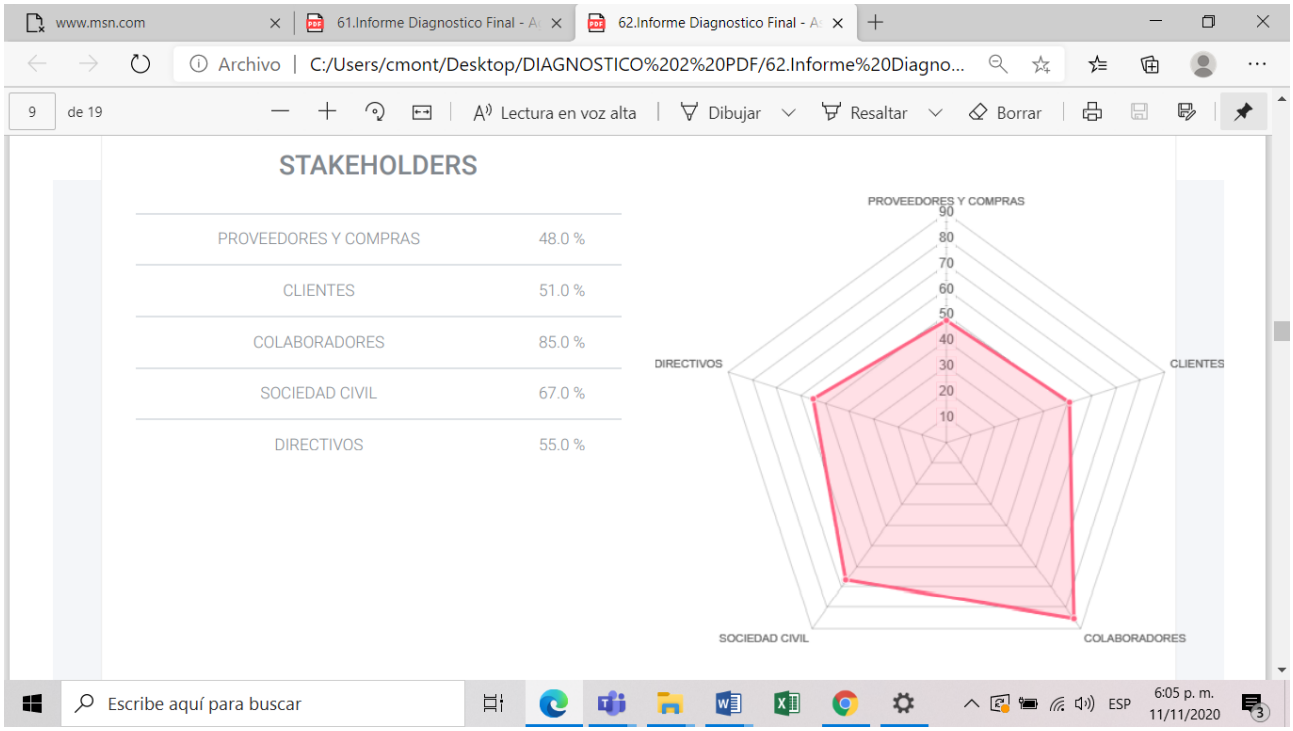
2.2 Diagnostico 2 Asociacion Sabana

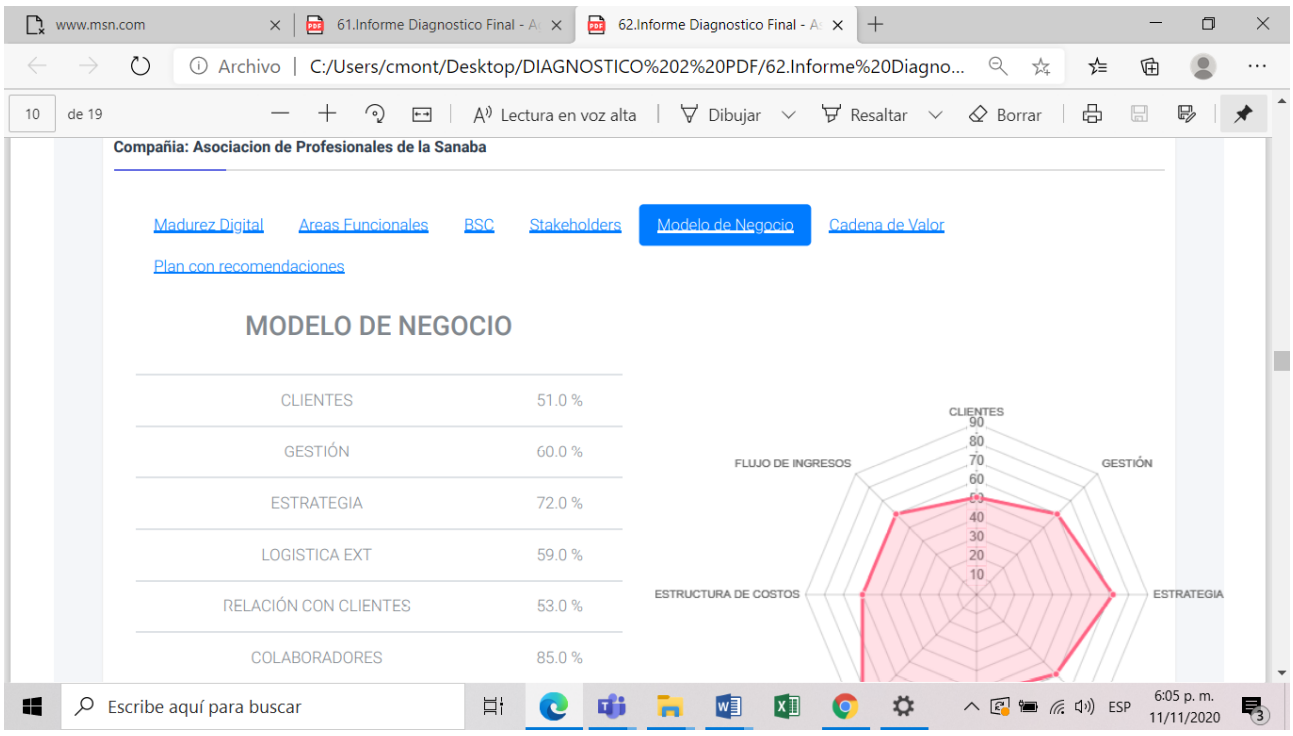

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
1 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES DE LA SABANA
NELSON SANABRIA VILLA
REPRESENTANTE LEGAL
Escribe aquí para buscar
ESP
6:02 p. m.
11/11/2020

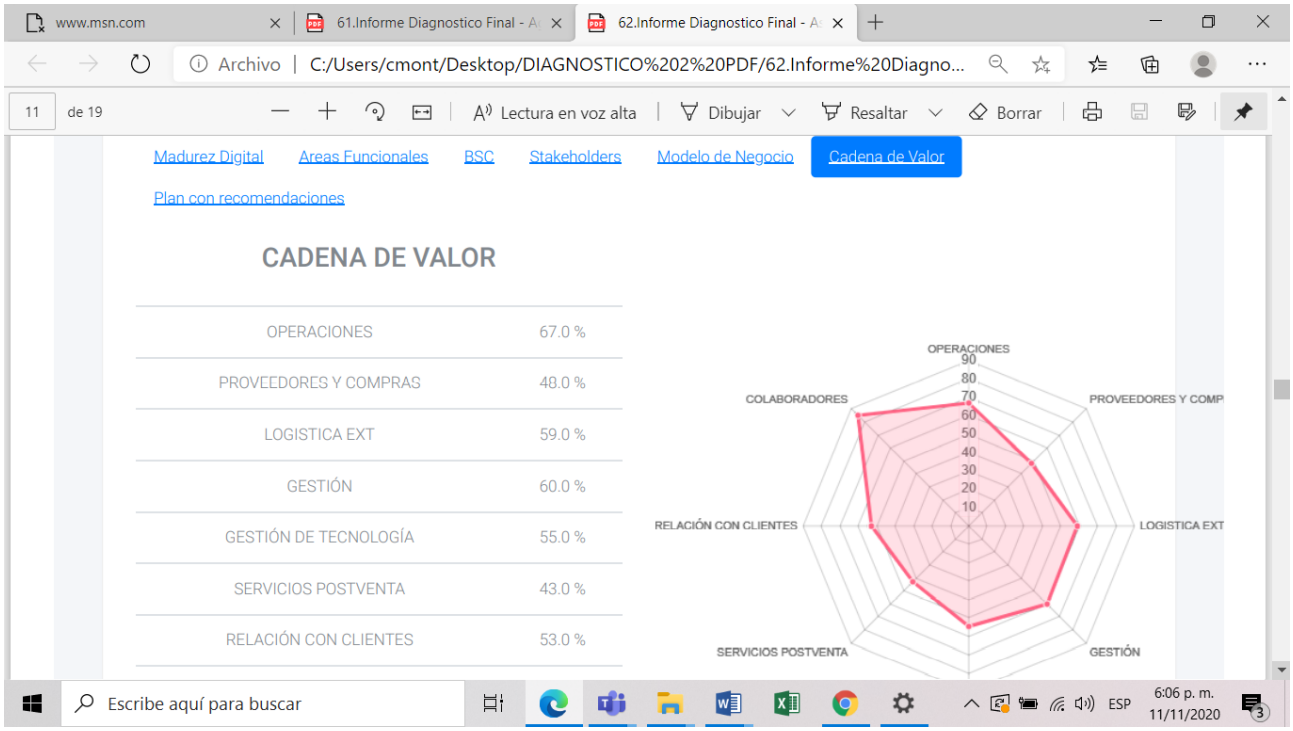

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
5 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
100
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Implementación Digital
50
Principiante Digital
Gestor Digital
0
50
Gestión de la digitalización
Gestión de la digitalización 73.3%
Implementación Digital 52.3%
MODELO DE NEGOCIO 63.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 60.0%
PROVEEDORES Y COMPRAS
90
80
70
60
50
40
30
20
10
DIRECTIVOS
CLIENTES
Escribe aquí para buscar
ESP
6:03 p. m.
11/11/2020

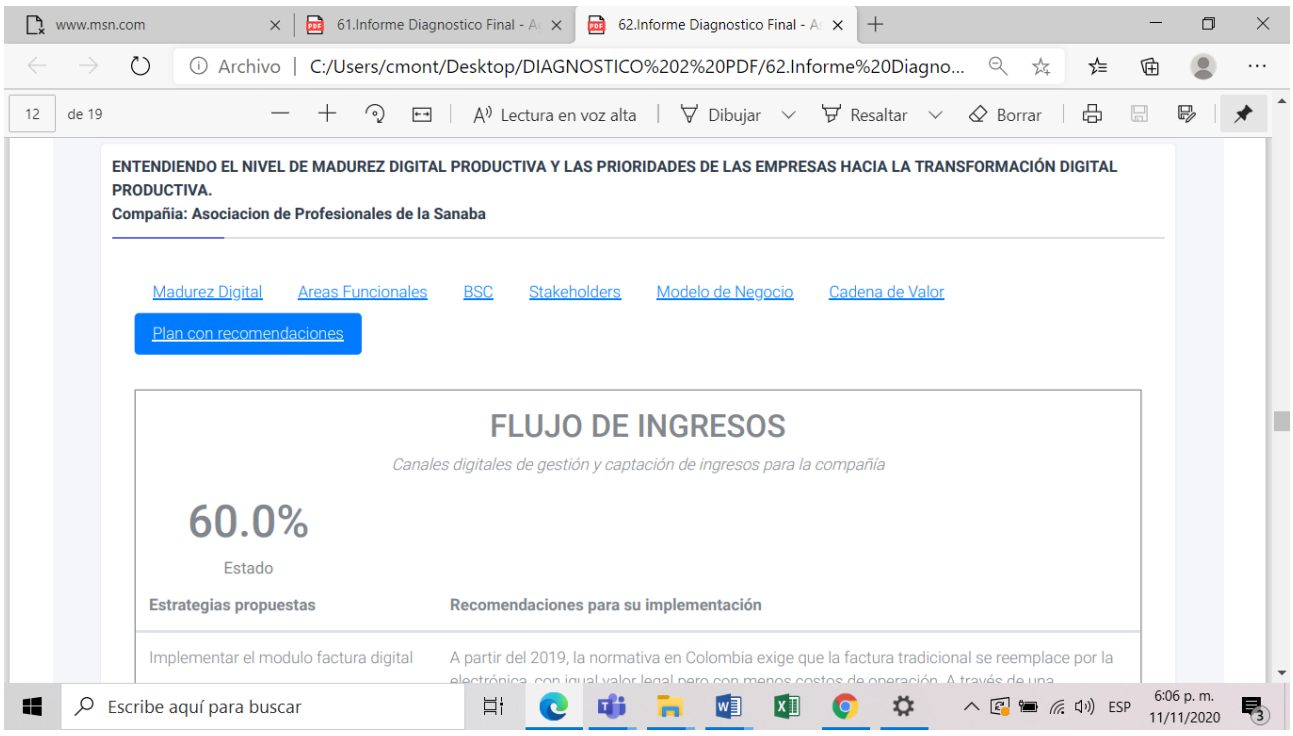

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
7 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Desanclar la barra de herramientas
Compañia: Asociacion de Profesionales de la Sanaba
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 67.0 %
CLIENTES 51.0 %
GESTIÓN 60.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 55.0 %
FINANCIERA 55.0 %
OPERACIONES
CLIENTE
FINANCIERA
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:04 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
8 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: Asociacion de Profesionales de la Sanaba
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 51.0 %
GESTIÓN 60.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
FINANCIERA 55.0 %
80
70
60
50
40
30
Escribe aquí para buscar
ESP
6:04 p. m.
11/11/2020

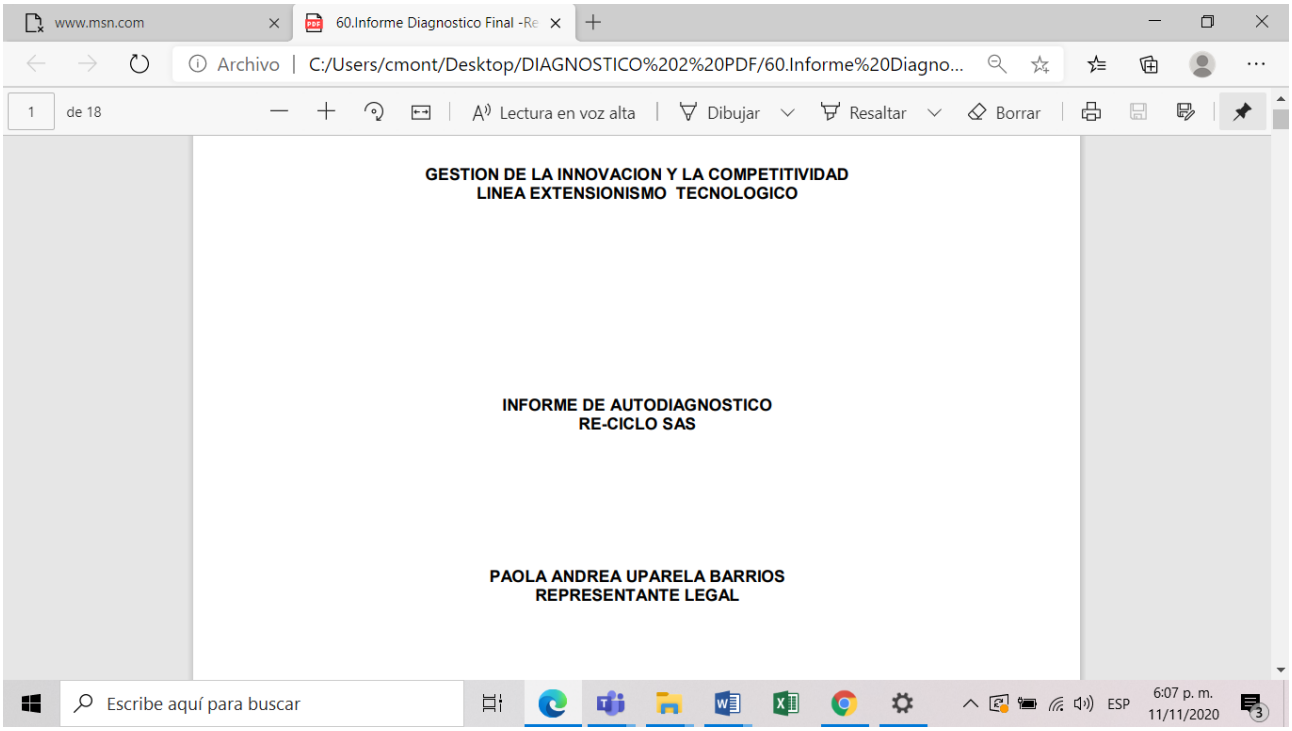

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
9 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 48.0 %
CLIENTES 51.0 %
COLABORADORES 85.0 %
SOCIEDAD CIVIL 67.0 %
DIRECTIVOS 55.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
COLABORADORES
SOCIEDAD CIVIL
DIRECTIVOS
90
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:05 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
10 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: Asociacion de Profesionales de la Sanaba
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 51.0 %
GESTIÓN 60.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
LOGISTICA EXT 59.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 53.0 %
COLABORADORES 85.0 %
CLIENTES
GESTIÓN
ESTRATEGIA
ESTRUCTURA DE COSTOS
FLUJO DE INGRESOS
90
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:05 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
11 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
CADENA DE VALOR
OPERACIONES 67.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS 48.0 %
LOGISTICA EXT 59.0 %
GESTIÓN 60.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 55.0 %
SERVICIOS POSTVENTA 43.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 53.0 %
OPERACIONES
PROVEEDORES Y COMP
LOGISTICA EXT
GESTIÓN
SERVICIOS POSTVENTA
RELACIÓN CON CLIENTES
COLABORADORES
90
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:06 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
12 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: Asociacion de Profesionales de la Sanaba
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
FLUJO DE INGRESOS
Canales digitales de gestión y captación de ingresos para la compañía
60.0%
Estado
Estrategias propuestas
Recomendaciones para su implementación
Implementar el modulo factura digital
A partir del 2019, la normativa en Colombia exige que la factura tradicional se reemplace por la
Escribe aquí para buscar
ESP
6:06 p. m.
11/11/2020

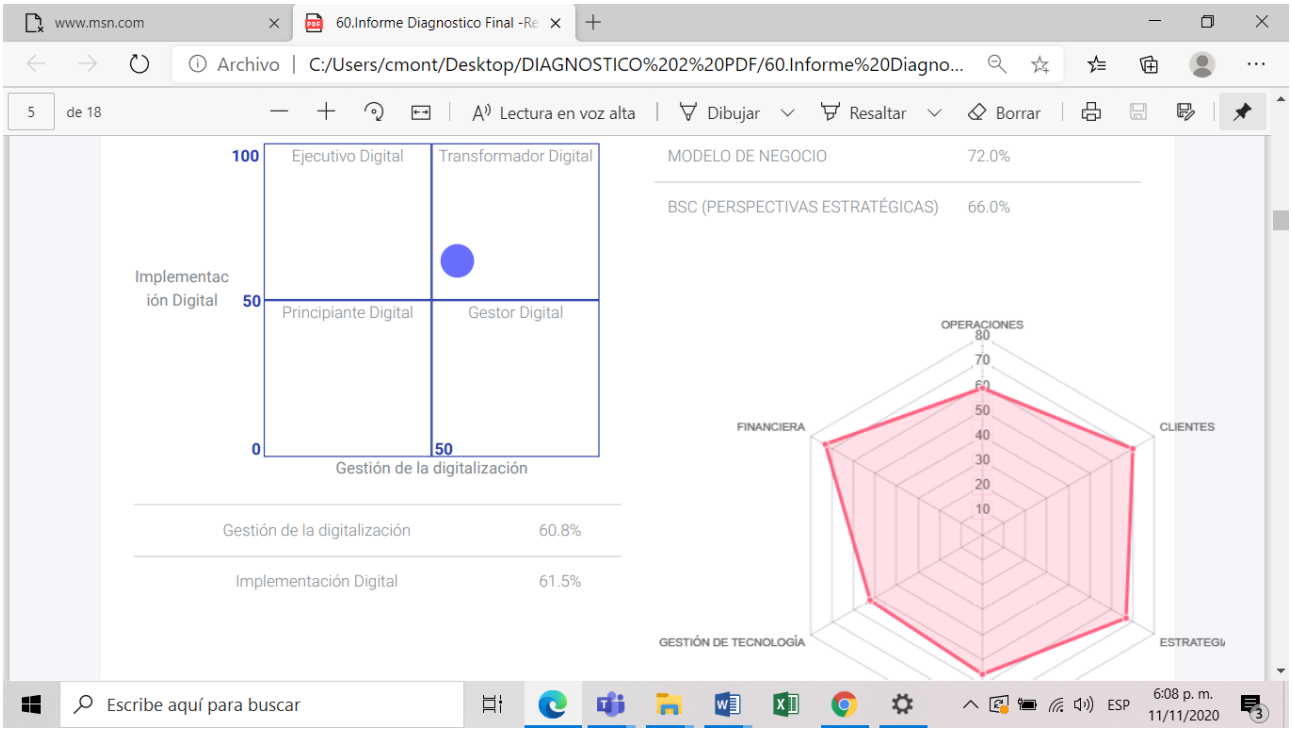
2.3 Diagnostico 2 Re-ciclo SAS

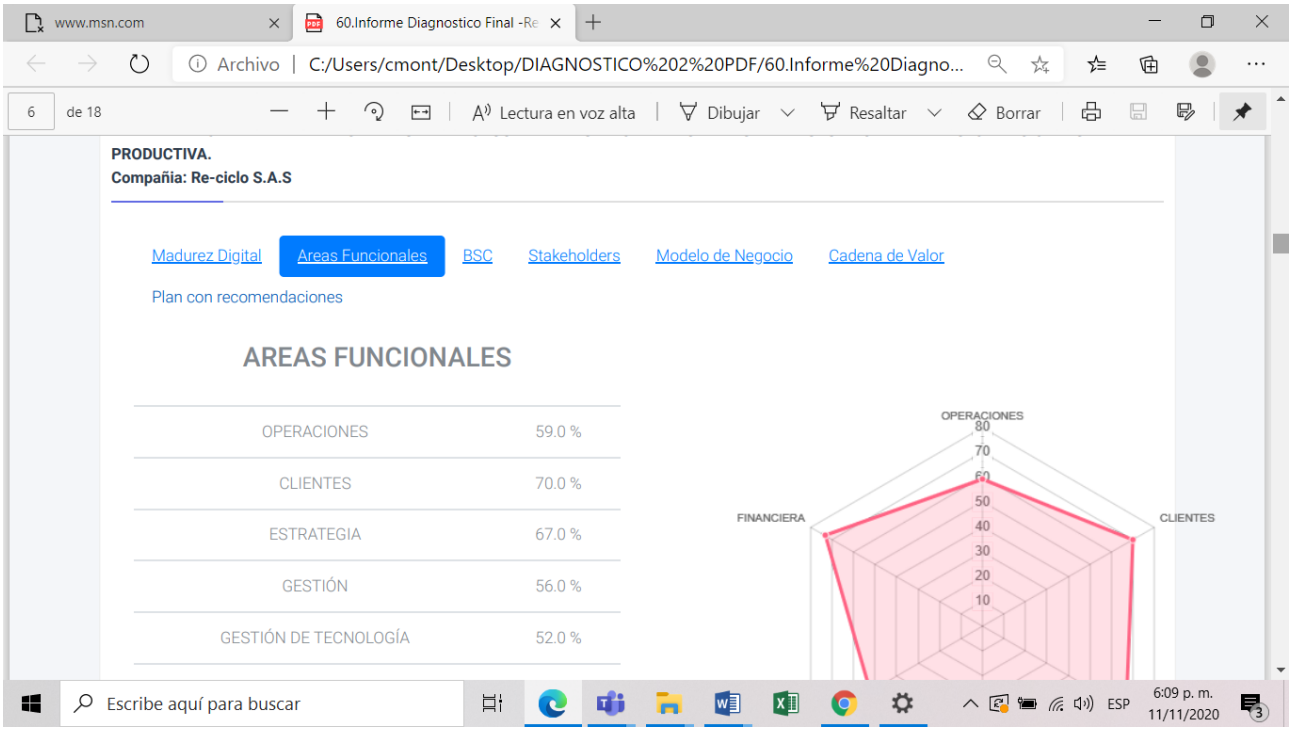


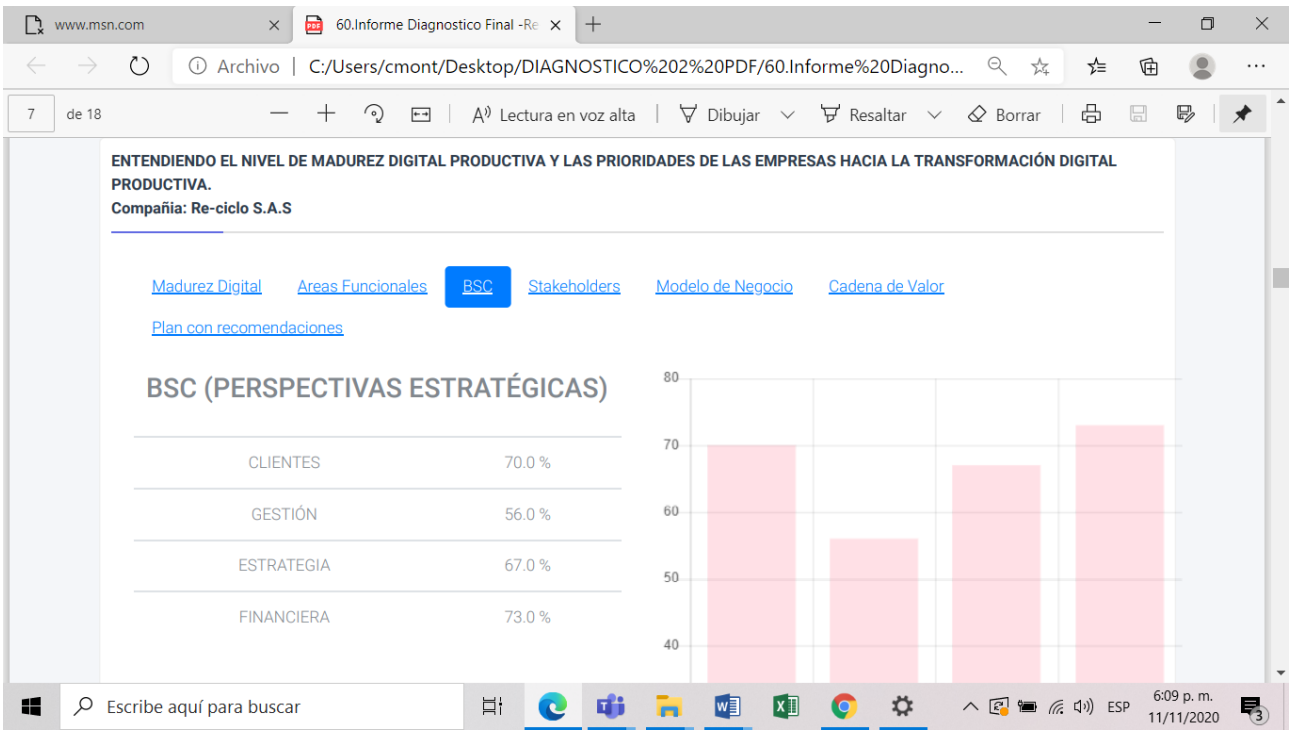
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO

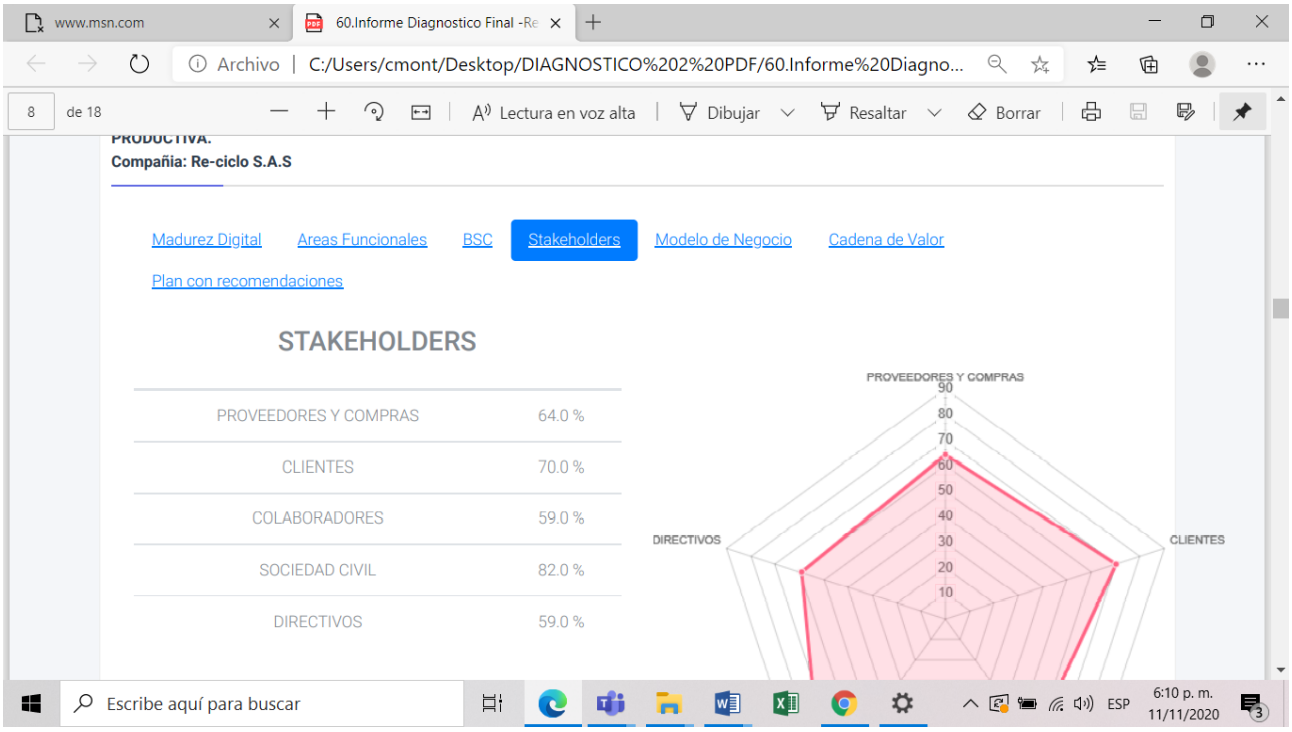
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
RE-CICLO SAS

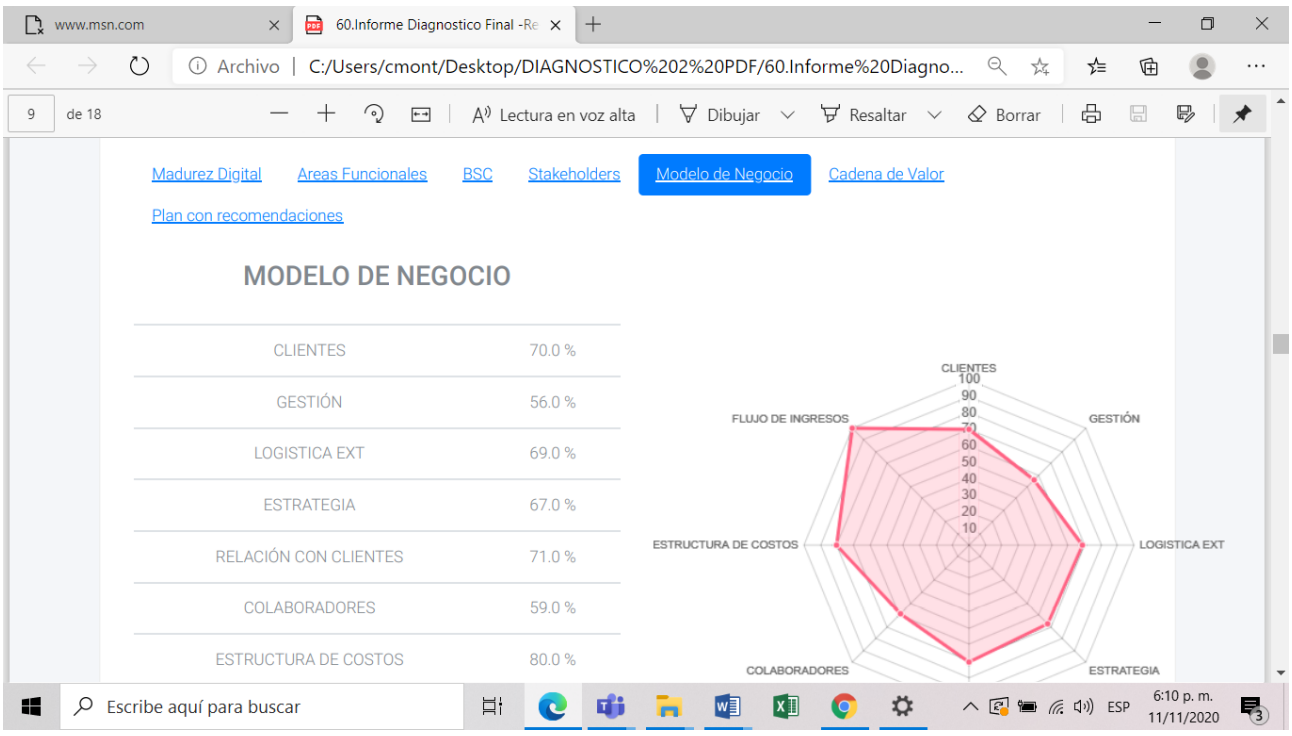
PAOLA ANDREA UPARELA BARRIOS
REPRESENTANTE LEGAL

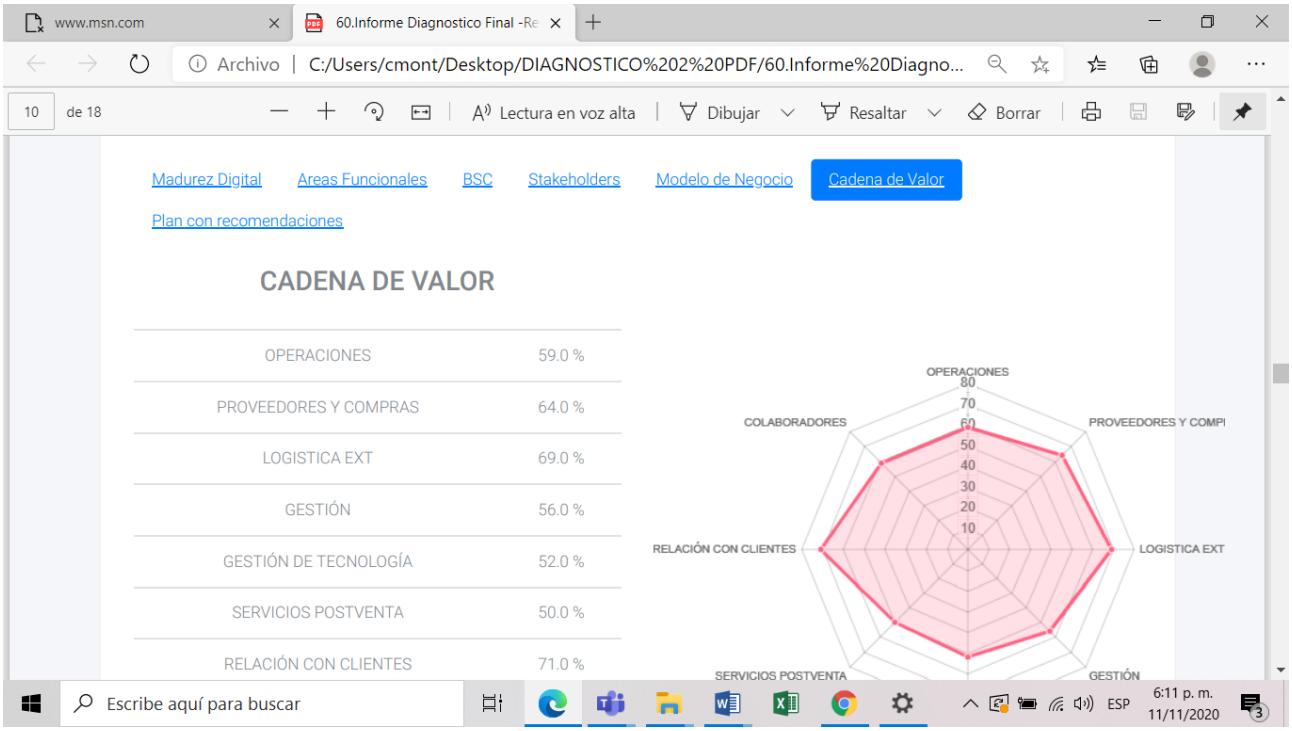


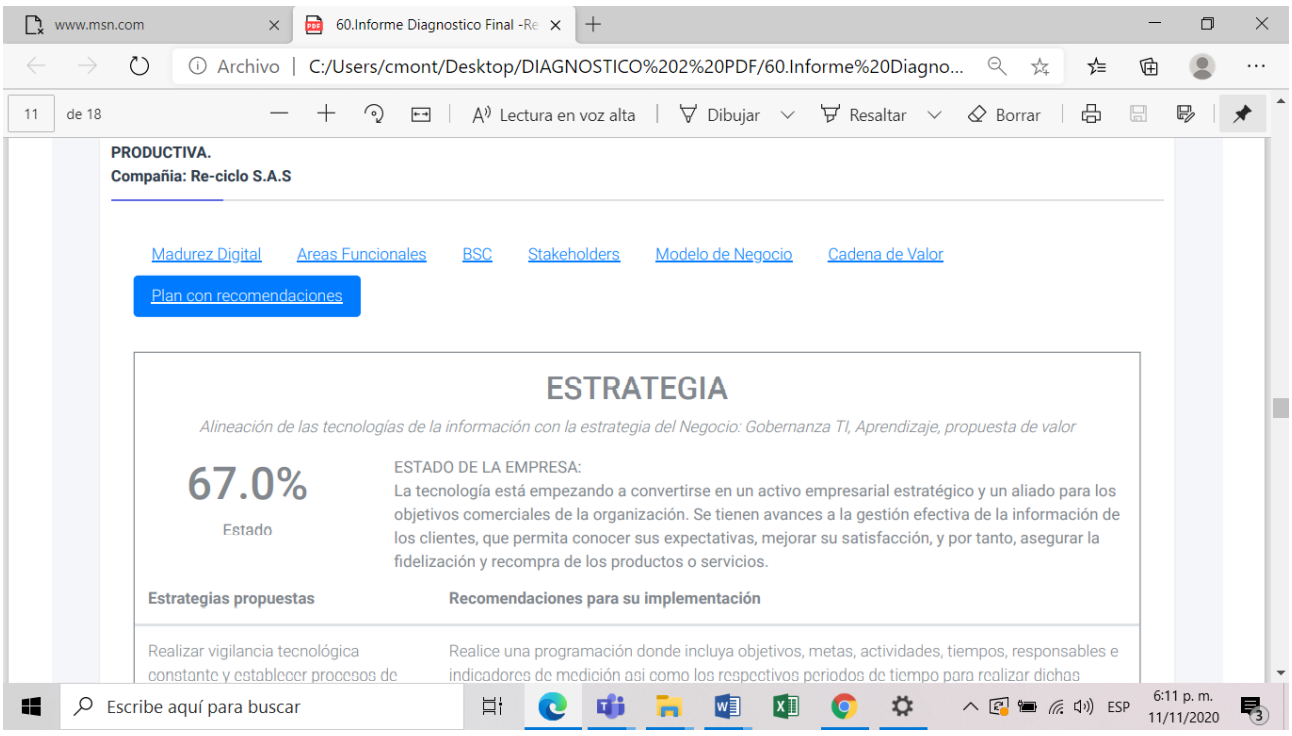

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/60.Informe%20Diagno...
6 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
PRODUCTIVA.
Compañia: Re-ciclo S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 59.0 %
CLIENTES 70.0 %
ESTRATEGIA 67.0 %
GESTIÓN 56.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 52.0 %
OPERACIONES
CLIENTES
FINANCIERA
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:09 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/60.Informe%20Diagno...
7 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: Re-ciclo S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 70.0 %
GESTIÓN 56.0 %
ESTRATEGIA 67.0 %
FINANCIERA 73.0 %
80
70
60
50
40
Escribe aquí para buscar
ESP
6:09 p. m.
11/11/2020

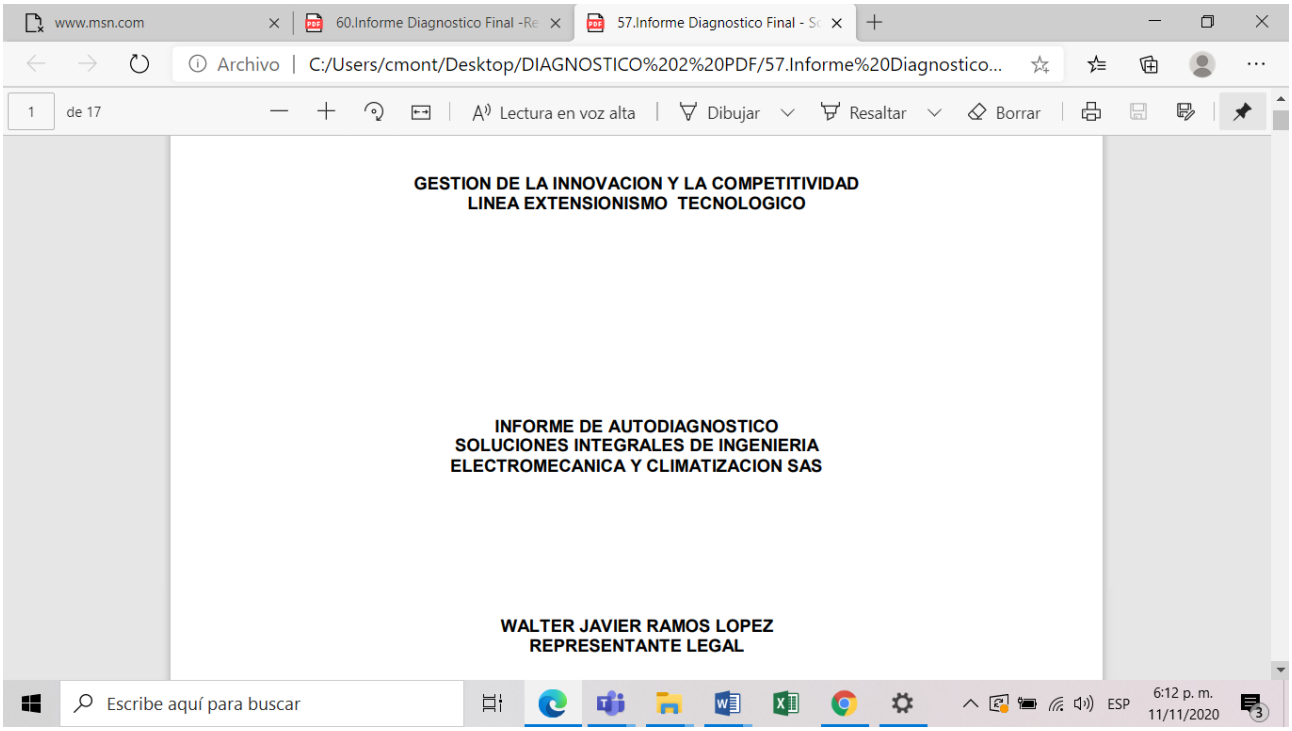

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/60.Informe%20Diagno...
8 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
PRODUCTIVA:
Compañía: Re-ciclo S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 64.0 %
CLIENTES 70.0 %
COLABORADORES 59.0 %
SOCIEDAD CIVIL 82.0 %
DIRECTIVOS 59.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
DIRECTIVOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:10 p. m.
11/11/2020

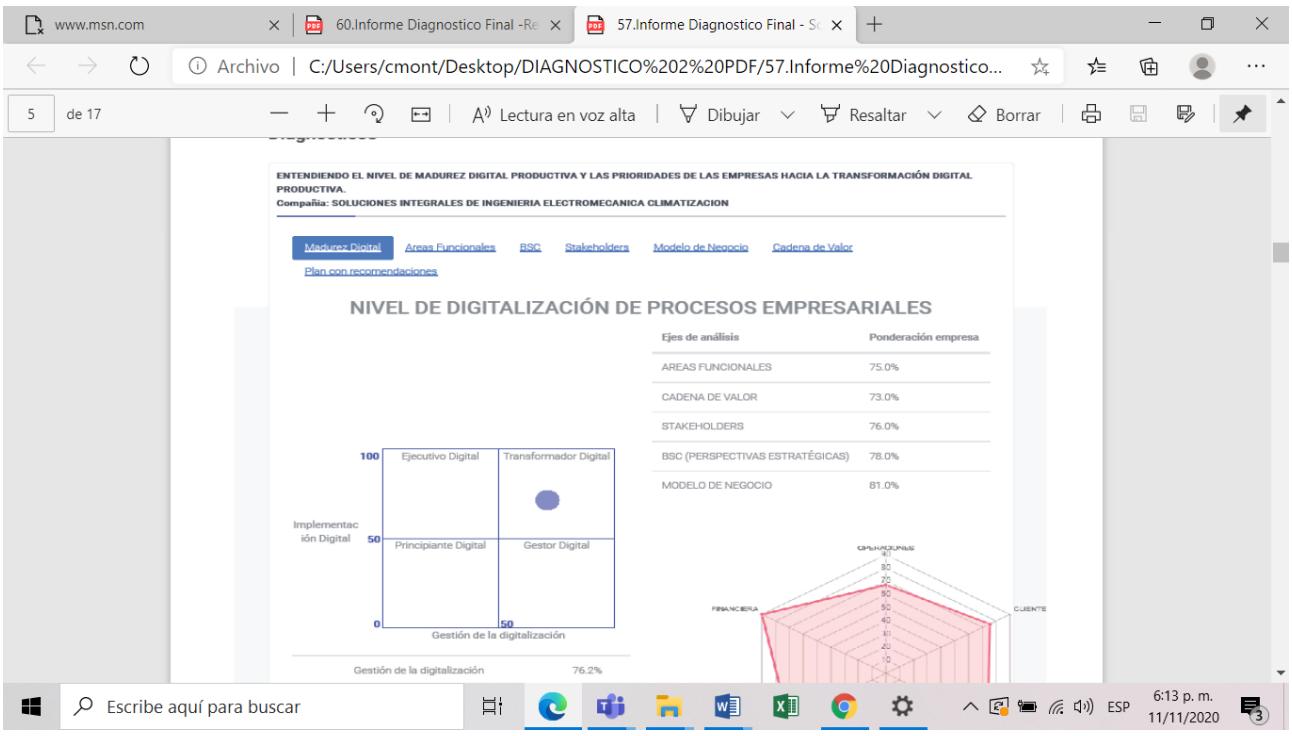

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/60.Informe%20Diagno...
9 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 70.0 %
GESTIÓN 56.0 %
LOGISTICA EXT 69.0 %
ESTRATEGIA 67.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 71.0 %
COLABORADORES 59.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 80.0 %
CLIENTES
GESTIÓN
LOGISTICA EXT
ESTRATEGIA
COLABORADORES
ESTRUCTURA DE COSTOS
FLUJO DE INGRESOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:10 p. m.
11/11/2020

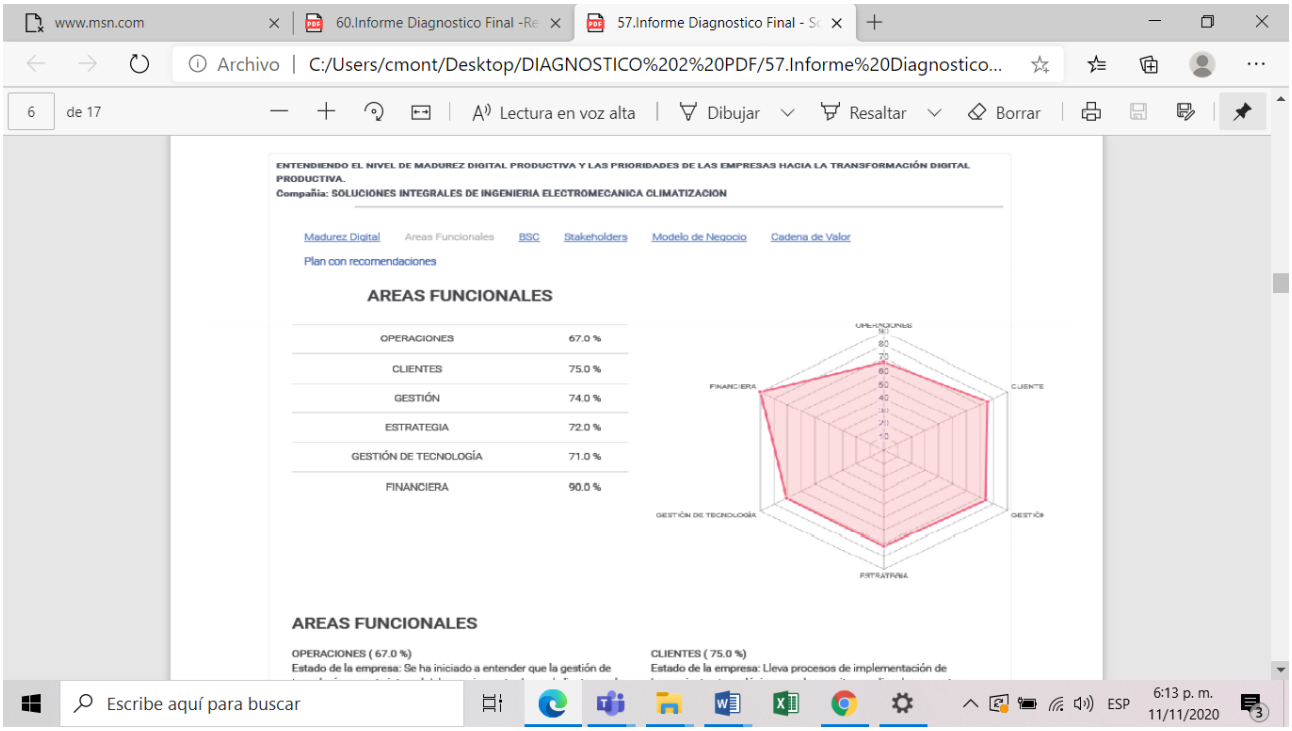


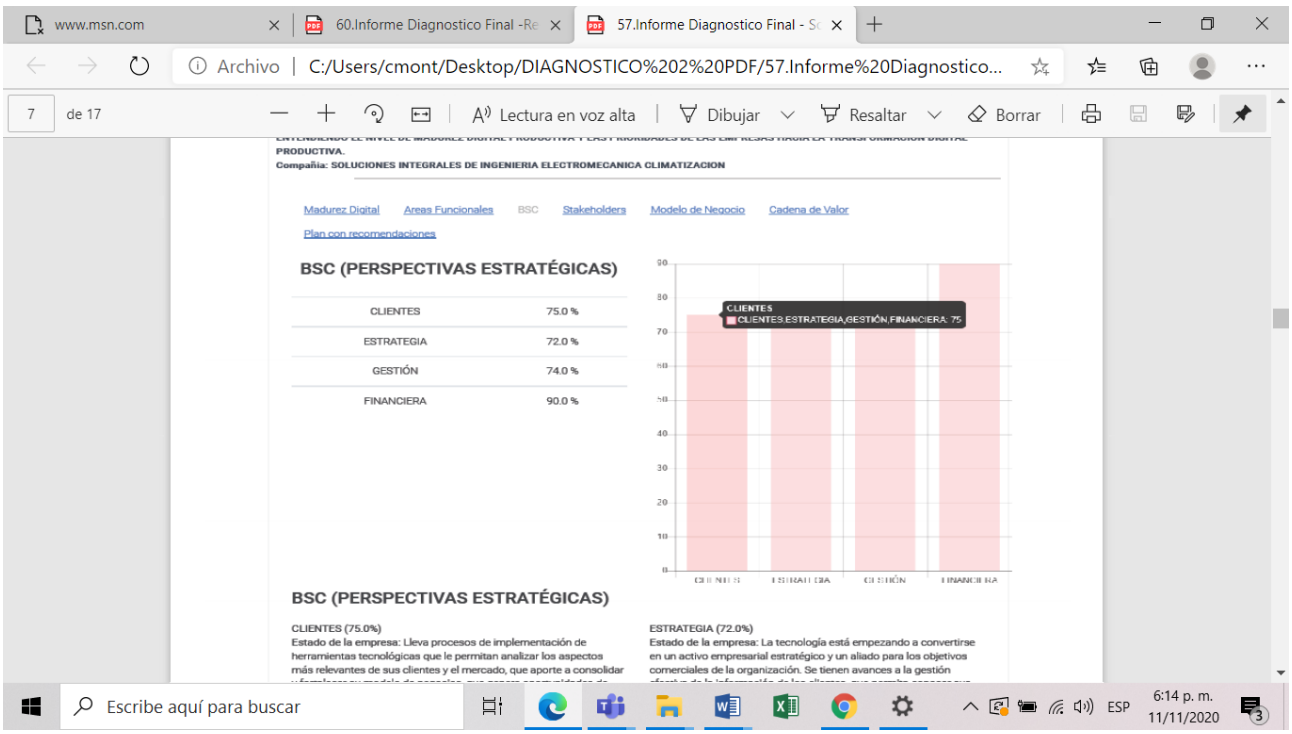


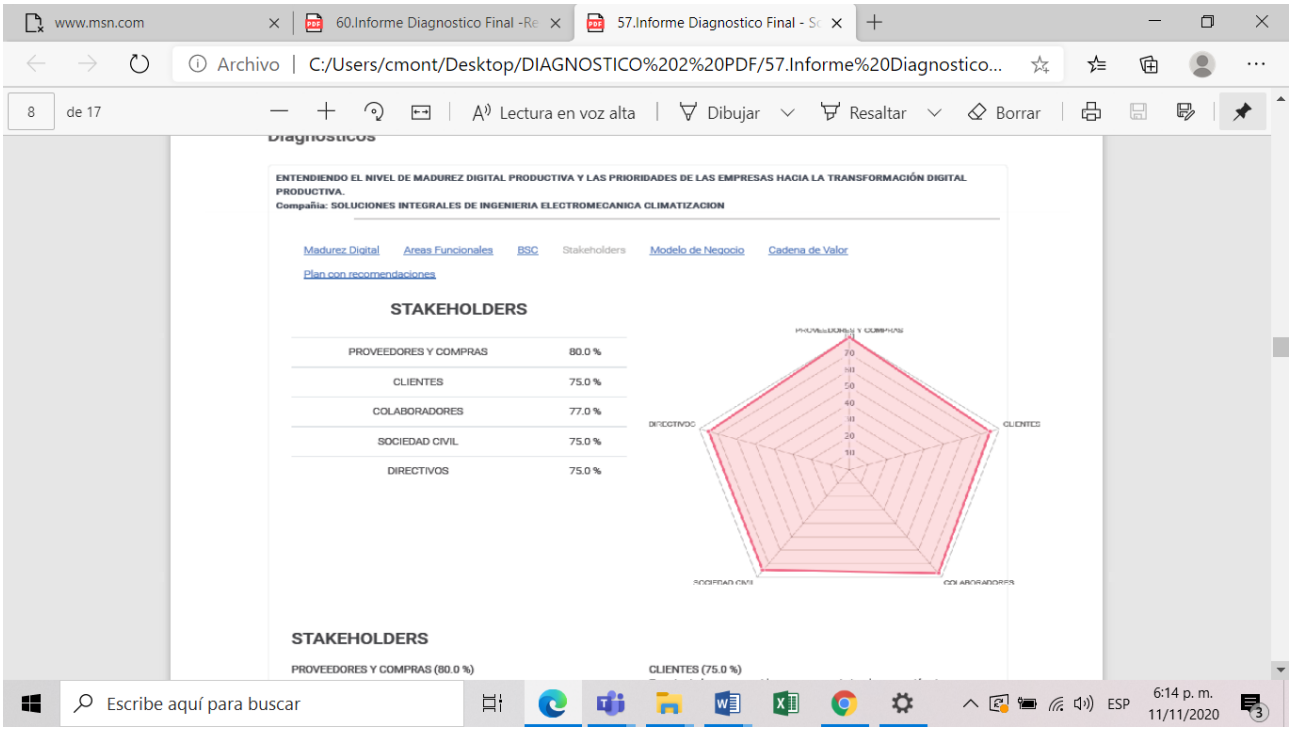
2.4 Diagnostico 2 Soluciones Integrales SAS

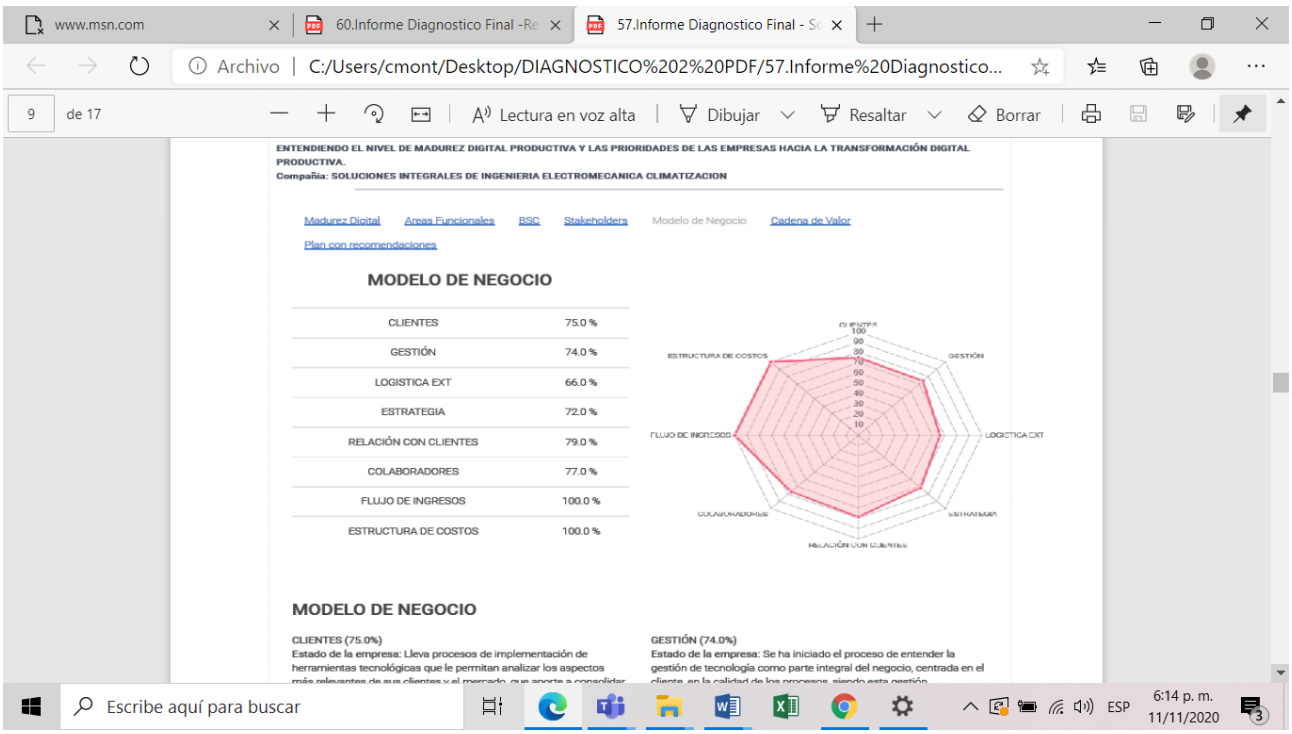

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
57.Informe Diagnostico Final - Sc
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...
1 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA
ELECTROMECANICA Y CLIMATIZACION SAS
WALTER JAVIER RAMOS LOPEZ
REPRESENTANTE LEGAL
Escribe aquí para buscar
ESP
6:12 p. m.
11/11/2020

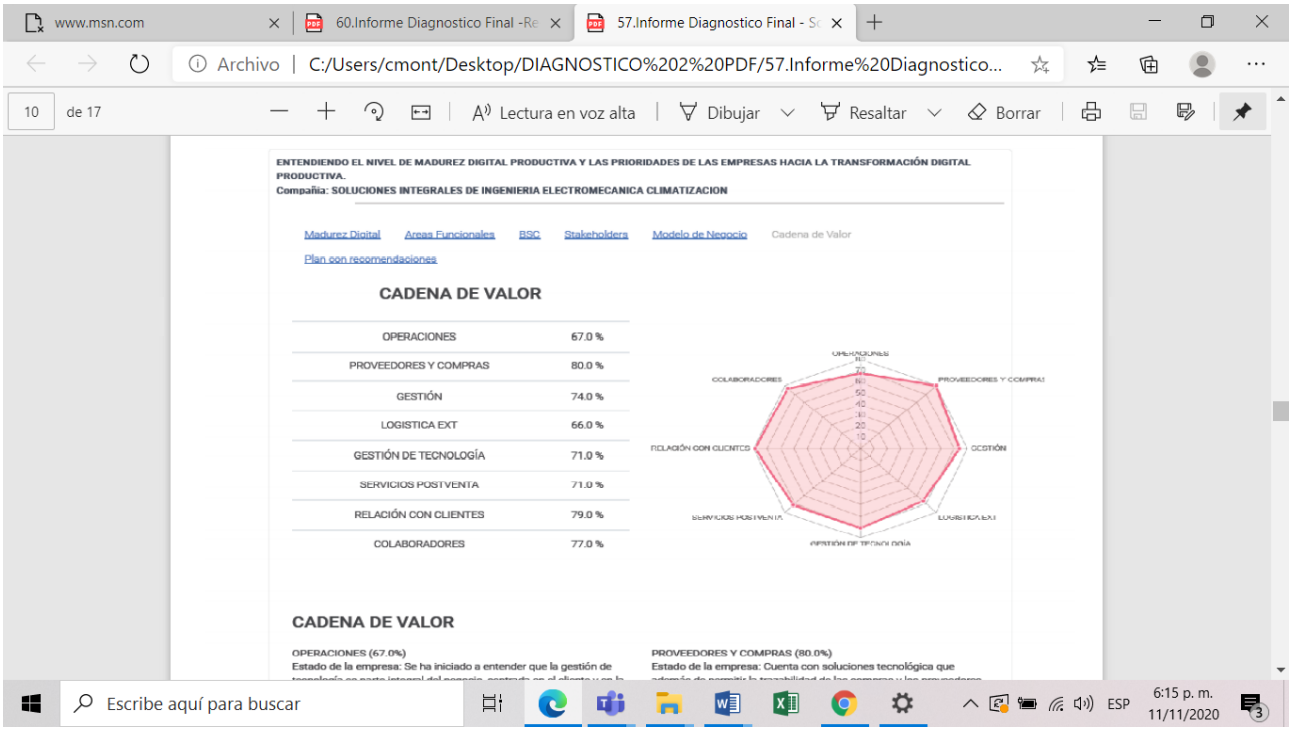

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
57.Informe Diagnostico Final - Sc
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...
5 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES
Ejes de análisis
Ponderación empresa
AREAS FUNCIONALES 75.0%
CADENA DE VALOR 73.0%
STAKEHOLDERS 76.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 78.0%
MODELO DE NEGOCIO 81.0%
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Principiante Digital
Gestor Digital
Implementación Digital
Gestión de la digitalización
Gestión de la digitalización 76.2%
Escribe aquí para buscar
ESP
6:13 p. m.
11/11/2020

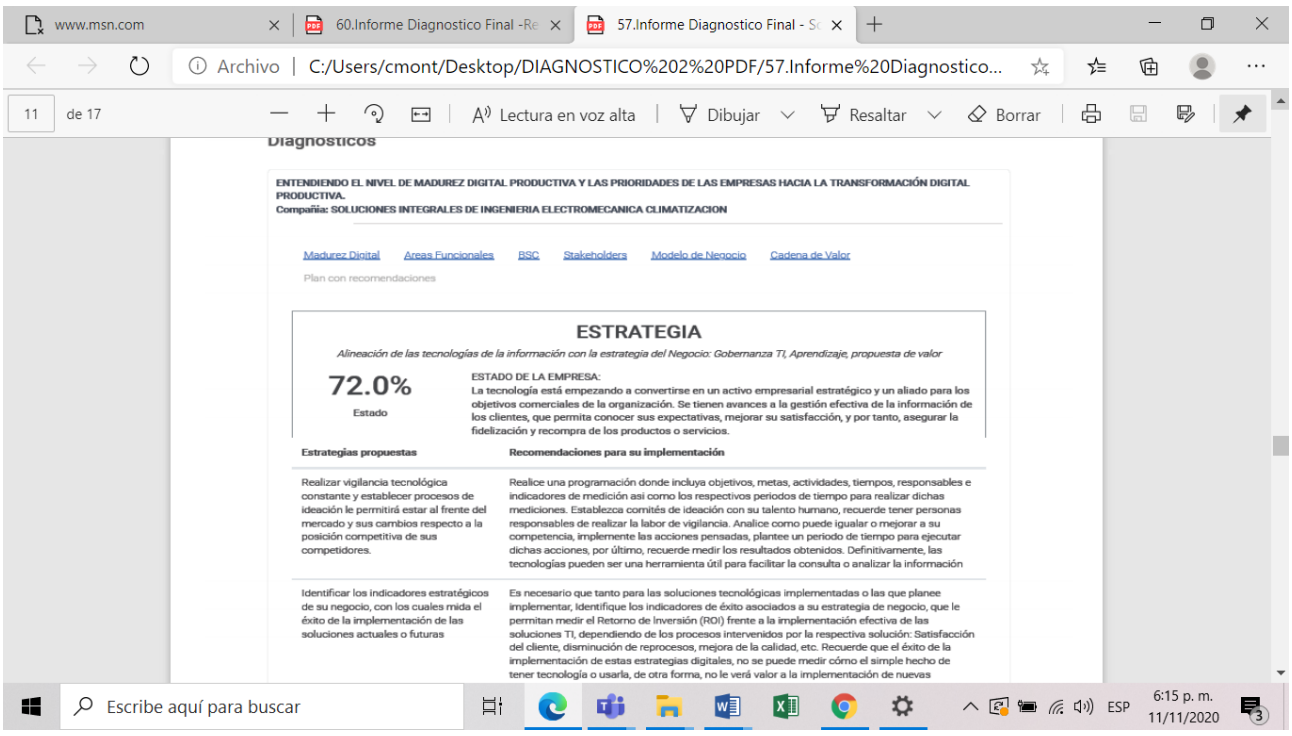

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
57.Informe Diagnostico Final - Sc
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...
6 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 67.0 %
CLIENTES 75.0 %
GESTIÓN 74.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 71.0 %
FINANCIERA 90.0 %
FINANCIERA
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
ESTRATEGIA
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (67.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado a entender que la gestión de
CLIENTES (75.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de
Escribe aquí para buscar
ESP
6:13 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
57.Informe Diagnostico Final - Sc
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...
7 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañía: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 75.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
GESTIÓN 74.0 %
FINANCIERA 90.0 %
CLIENTES
CLIENTES,ESTRATEGIA,GESTIÓN,FINANCIERA: 75
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES (75.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar
ESTRATEGIA (72.0%)
Estado de la empresa: La tecnología está empezando a convertirse en un activo empresarial estratégico y un aliado para los objetivos comerciales de la organización. Se tienen avances a la gestión
Escribe aquí para buscar
ESP
6:14 p. m.
11/11/2020

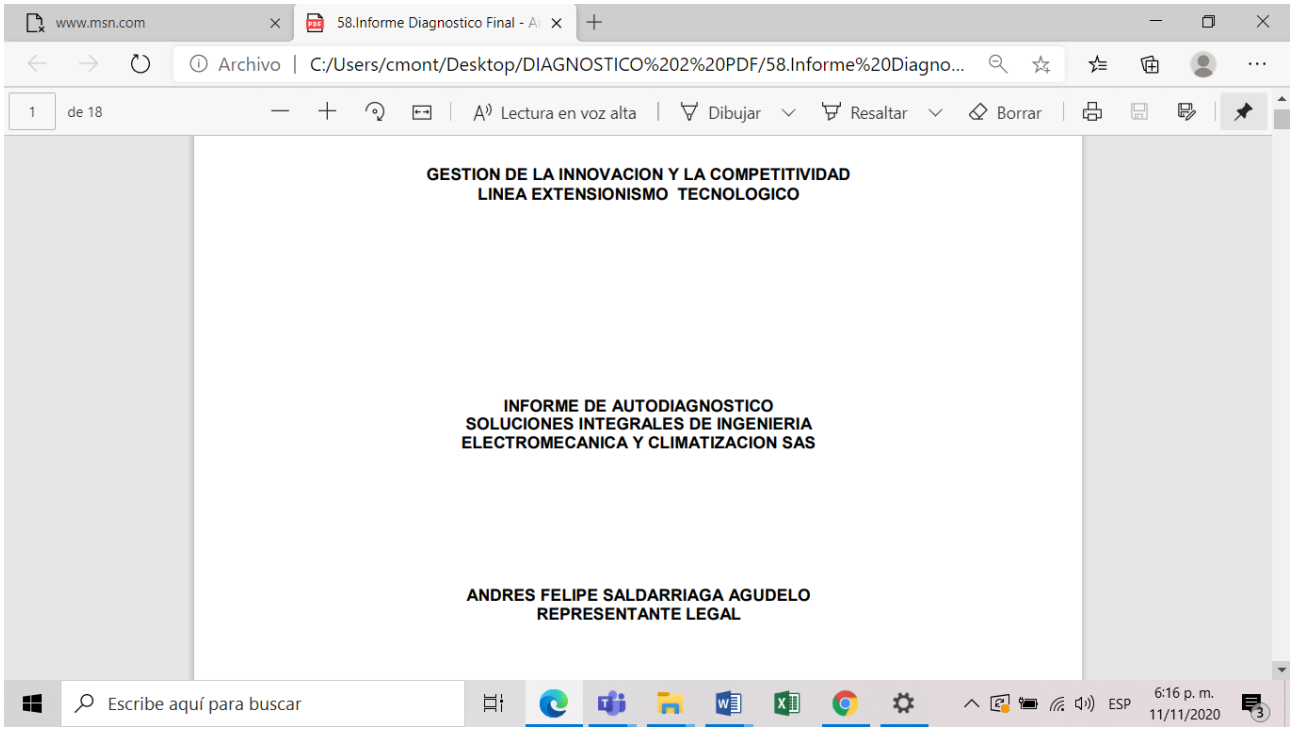

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
57.Informe Diagnostico Final - Sc
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...
8 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 80.0 %
CLIENTES 75.0 %
COLABORADORES 77.0 %
SOCIEDAD CIVIL 75.0 %
DIRECTIVOS 75.0 %
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (80.0 %)
CLIENTES (75.0 %)
Escribe aquí para buscar
ESP
6:14 p. m.
11/11/2020

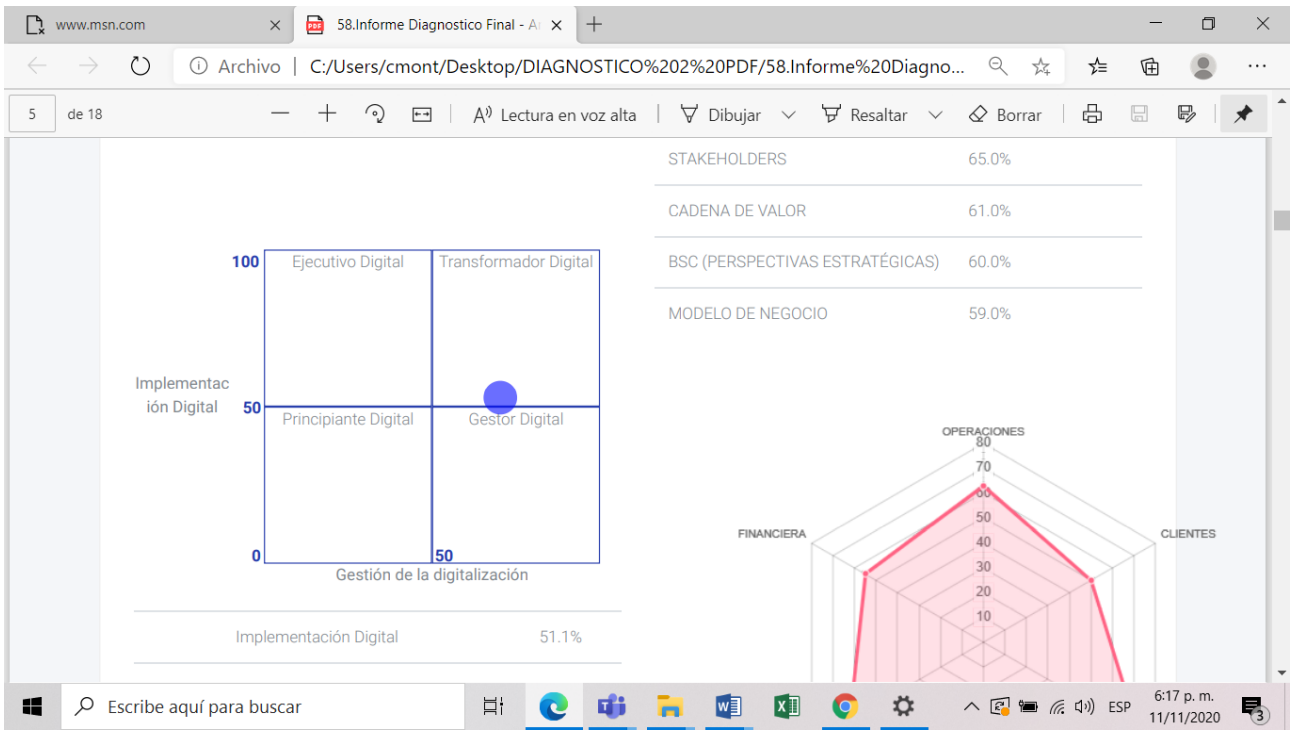

www.msn.com
60.Informe Diagnostico Final -Re
57.Informe Diagnostico Final - Sc
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...
9 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 75.0 %
GESTIÓN 74.0 %
LOGISTICA EXT 66.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 79.0 %
COLABORADORES 77.0 %
FLUJO DE INGRESOS 100.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 100.0 %
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES (75.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos
GESTIÓN (74.0%)
Estado de la empresa: Se ha iniciado el proceso de entender la gestión de tecnología como parte integral del negocio, centrada en el
Escribe aquí para buscar
ESP
6:14 p. m.
11/11/2020

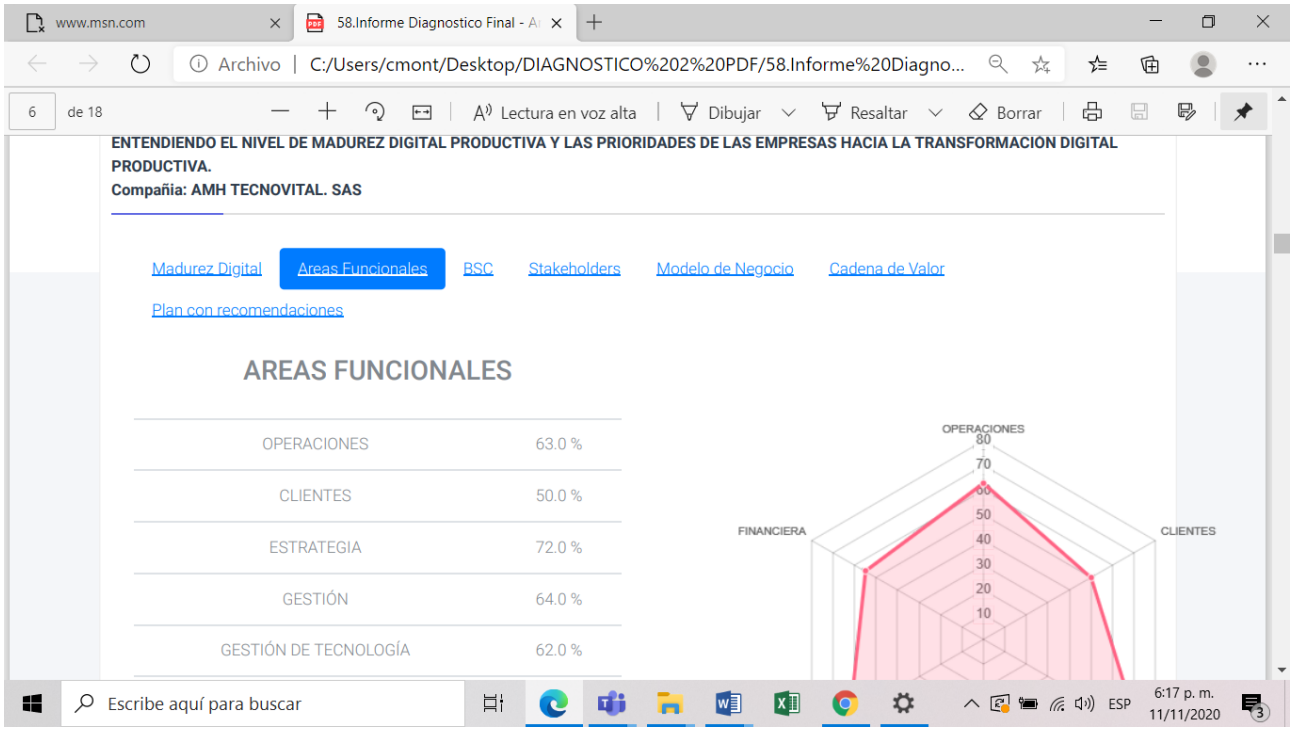


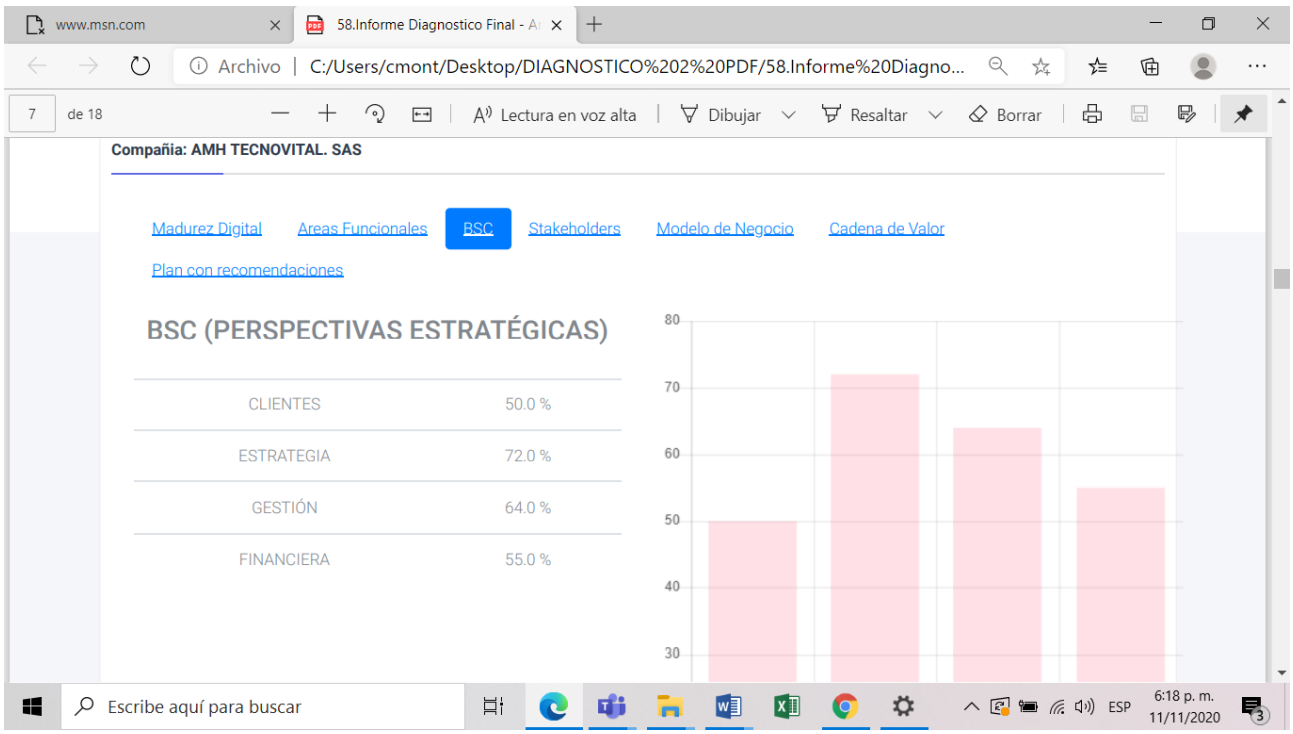


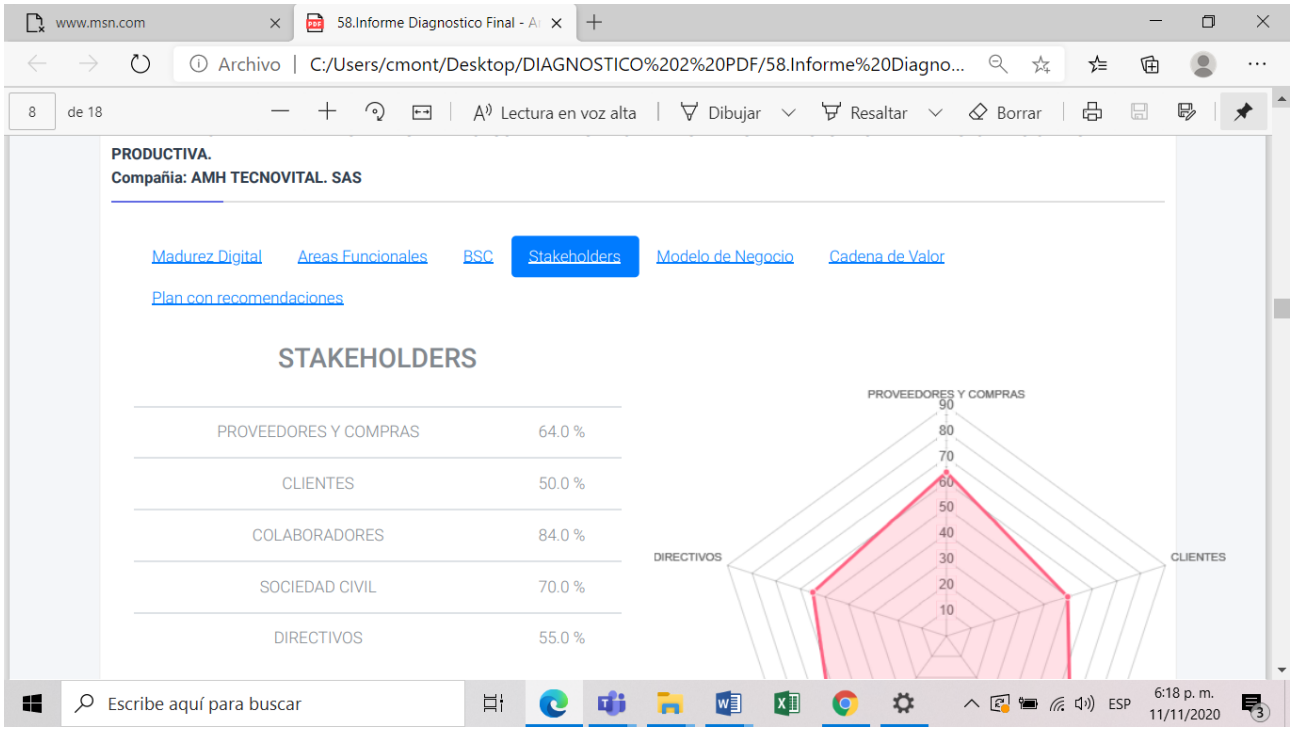
2.5 Diagnostico 2 AMH-Tecnovital SAS

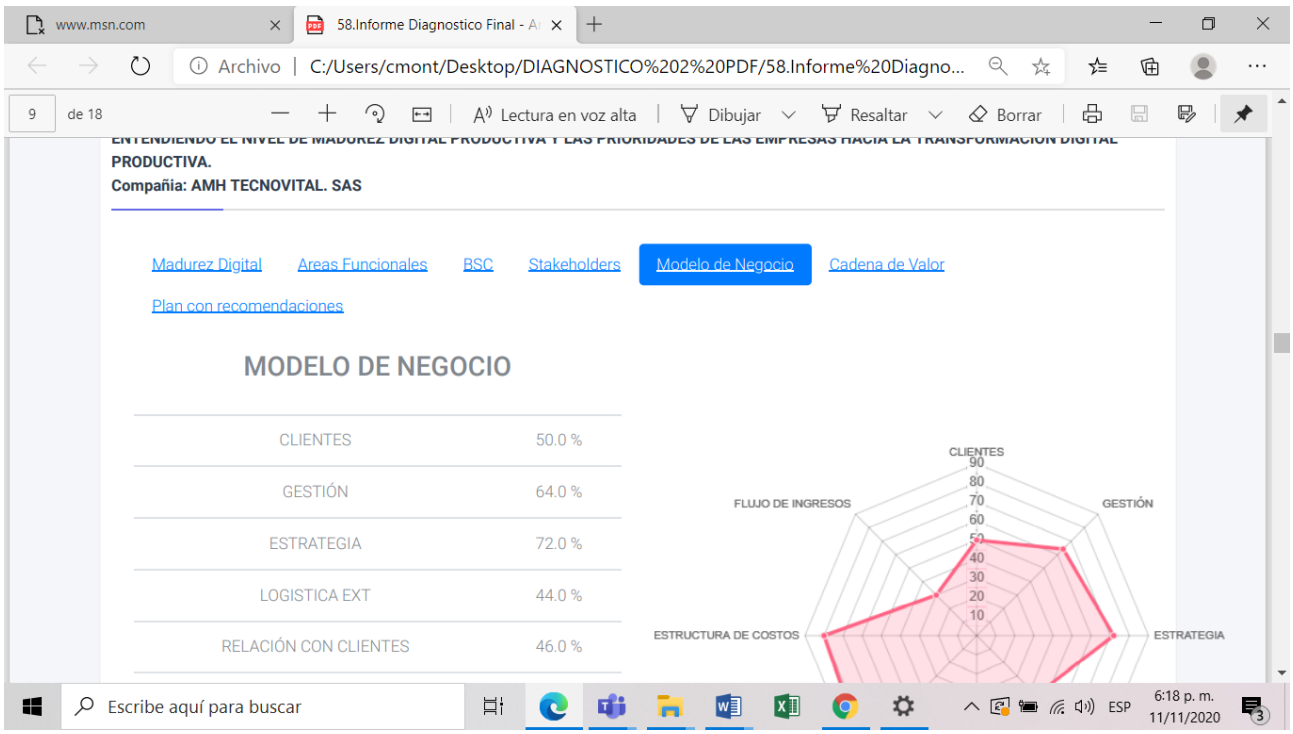

www.msn.com
58.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/58.Informe%20Diagno...
1 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA
ELECTROMECANICA Y CLIMATIZACION SAS
ANDRES FELIPE SALDARRIAGA AGUDELO
REPRESENTANTE LEGAL
Escribe aquí para buscar
ESP
6:16 p. m.
11/11/2020

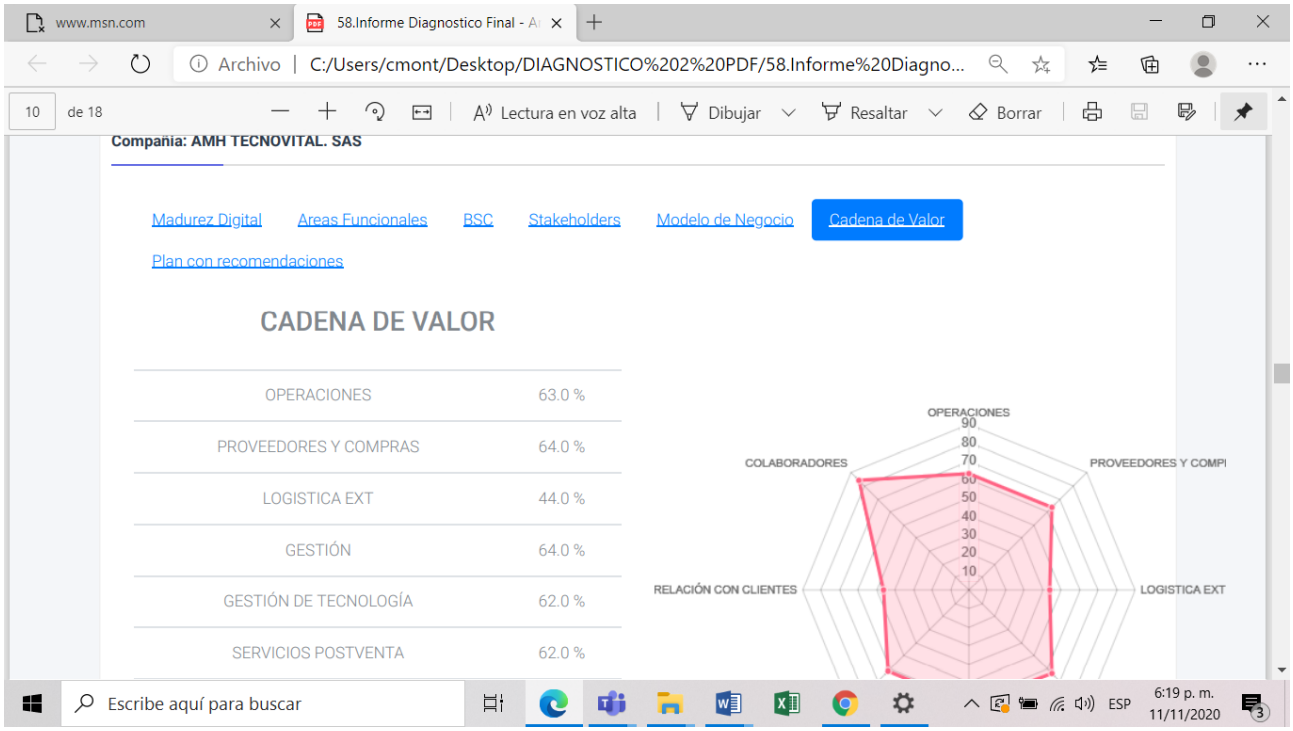

www.msn.com
58.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/58.Informe%20Diagno...
5 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
STAKEHOLDERS 65.0%
CADENA DE VALOR 61.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 60.0%
MODELO DE NEGOCIO 59.0%
100
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Implementación Digital
50
Principiante Digital
Gestor Digital
0
50
Gestión de la digitalización
Implementación Digital 51.1%
OPERACIONES
80
70
60
50
40
30
20
10
FINANCIERA
CLIENTES
Escribe aquí para buscar
ESP
6:17 p. m.
11/11/2020

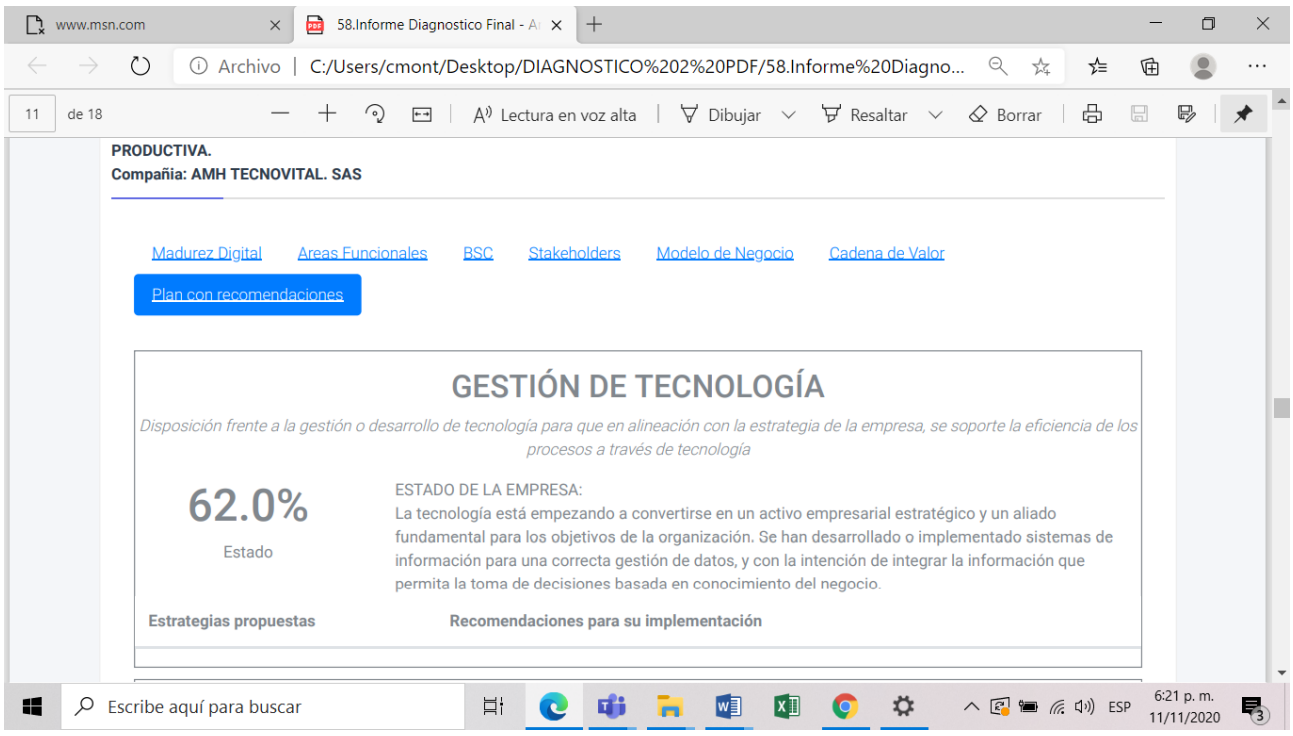

www.msn.com
58.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/58.Informe%20Diagno...
6 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACION DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: AMH TECNOVITAL. SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 63.0 %
CLIENTES 50.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
GESTIÓN 64.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 62.0 %
OPERACIONES
CLIENTES
FINANCIERA
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:17 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
58.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/58.Informe%20Diagno...
7 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: AMH TECNOVITAL. SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 50.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
GESTIÓN 64.0 %
FINANCIERA 55.0 %
80
70
60
50
40
30
Escribe aquí para buscar
ESP
6:18 p. m.
11/11/2020

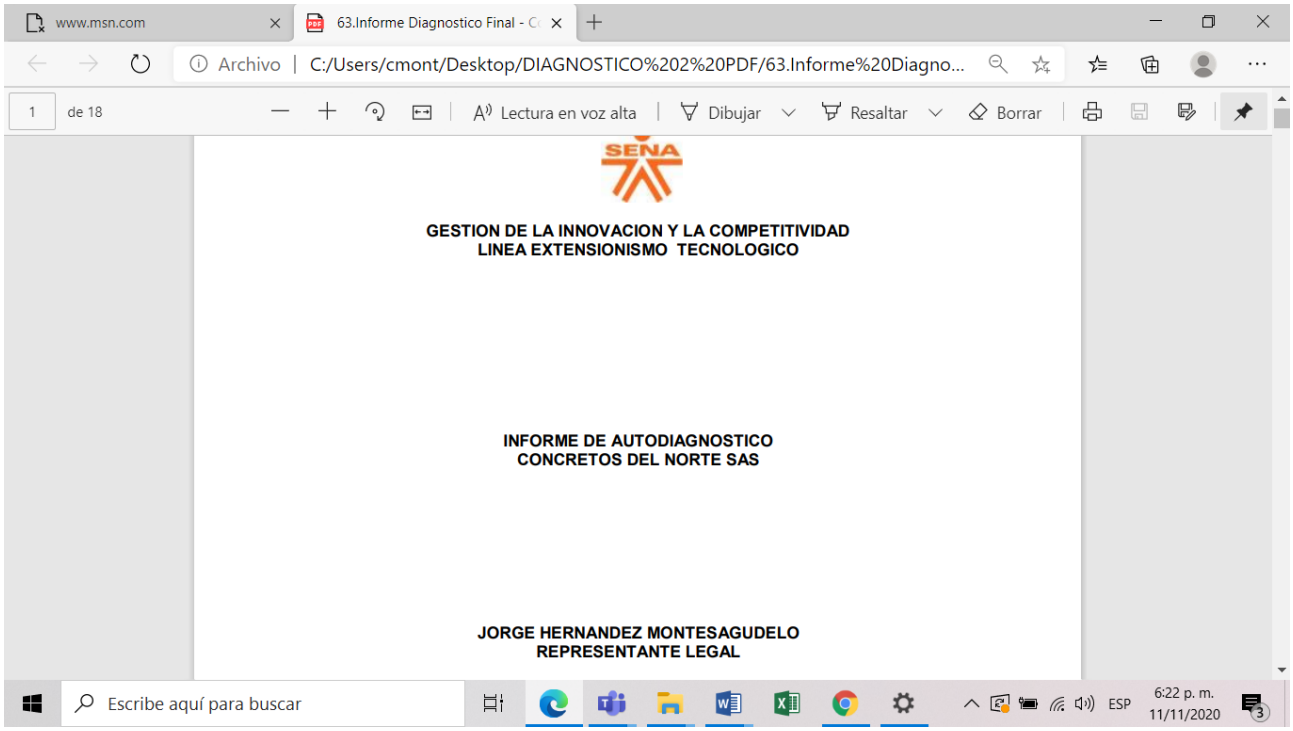

www.msn.com
58.Informe Diagnostico Final -
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/58.Informe%20Diagno...
8 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
PRODUCTIVA.
Compañia: AMH TECNOVITAL. SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 64.0 %
CLIENTES 50.0 %
COLABORADORES 84.0 %
SOCIEDAD CIVIL 70.0 %
DIRECTIVOS 55.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
DIRECTIVOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:18 p. m.
11/11/2020

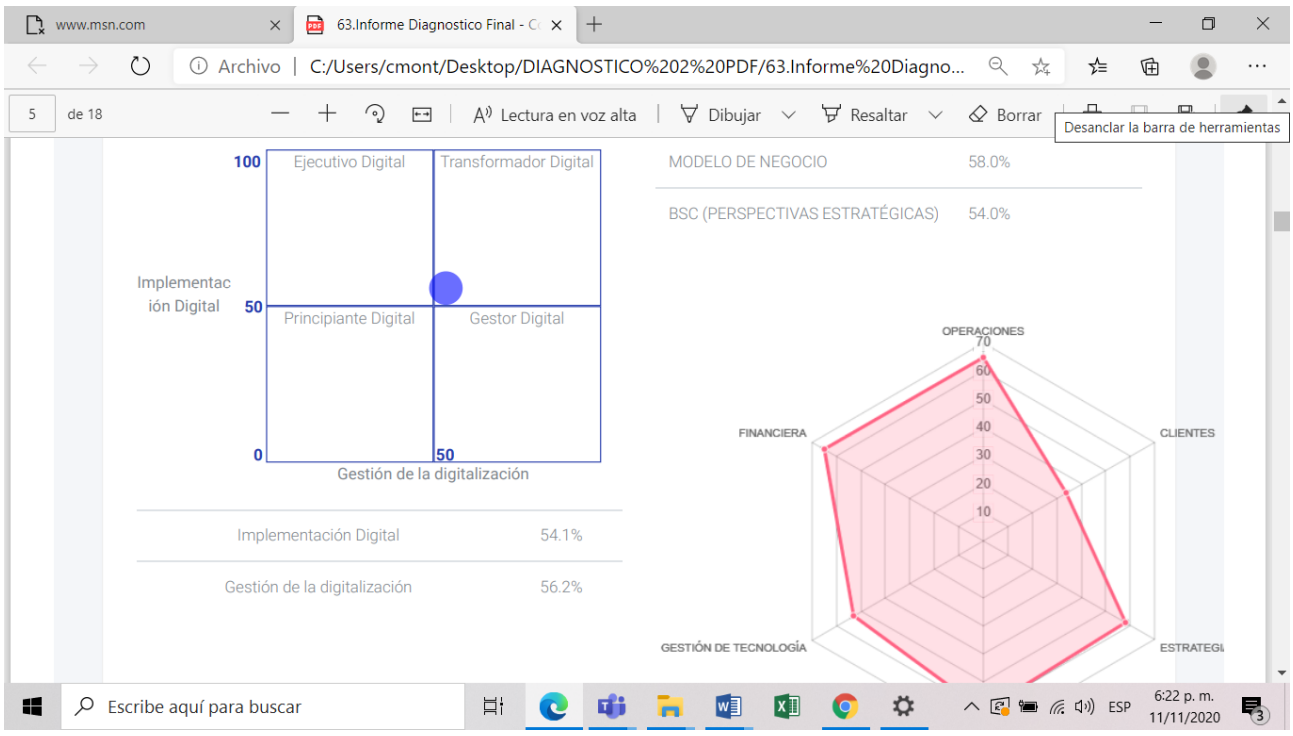

www.msn.com
58.Informe Diagnostico Final -
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/58.Informe%20Diagno...
9 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
PRODUCTIVA.
Compañia: AMH TECNOVITAL. SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 50.0 %
GESTIÓN 64.0 %
ESTRATEGIA 72.0 %
LOGISTICA EXT 44.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 46.0 %
CLIENTES
GESTIÓN
ESTRATEGIA
ESTRUCTURA DE COSTOS
FLUJO DE INGRESOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:18 p. m.
11/11/2020

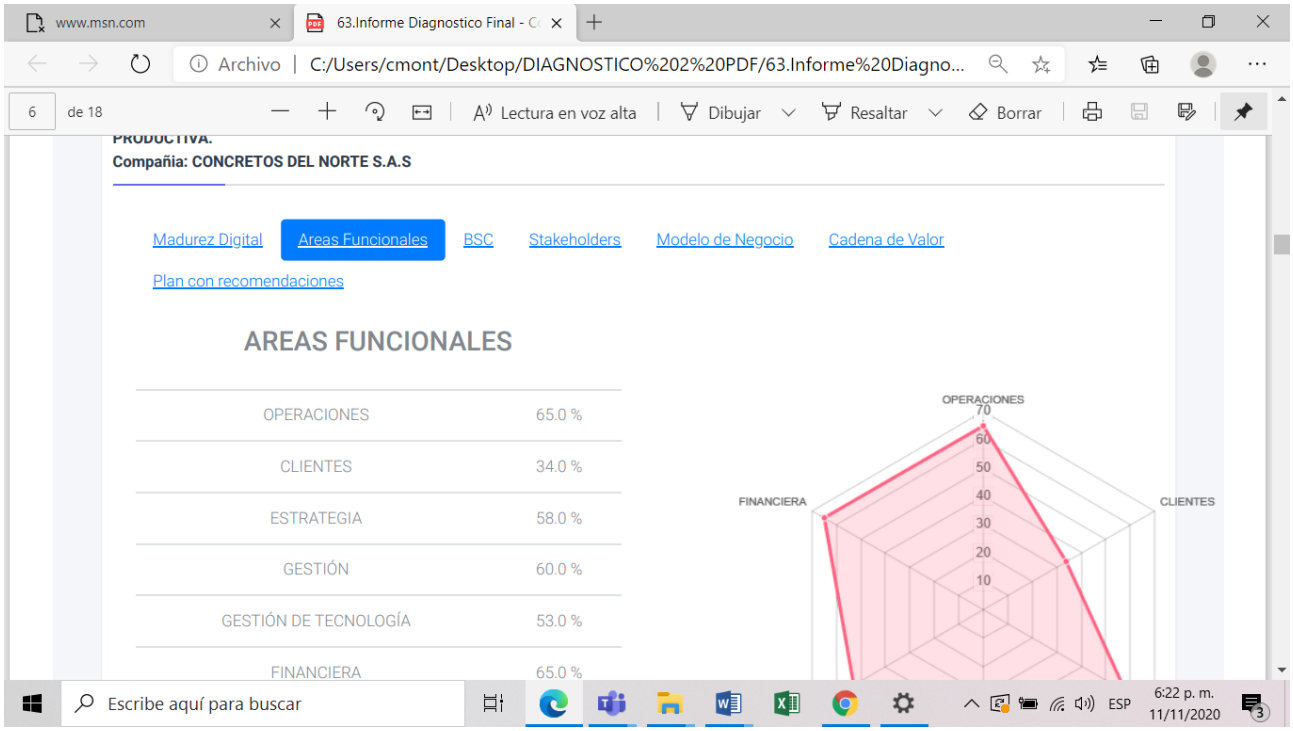


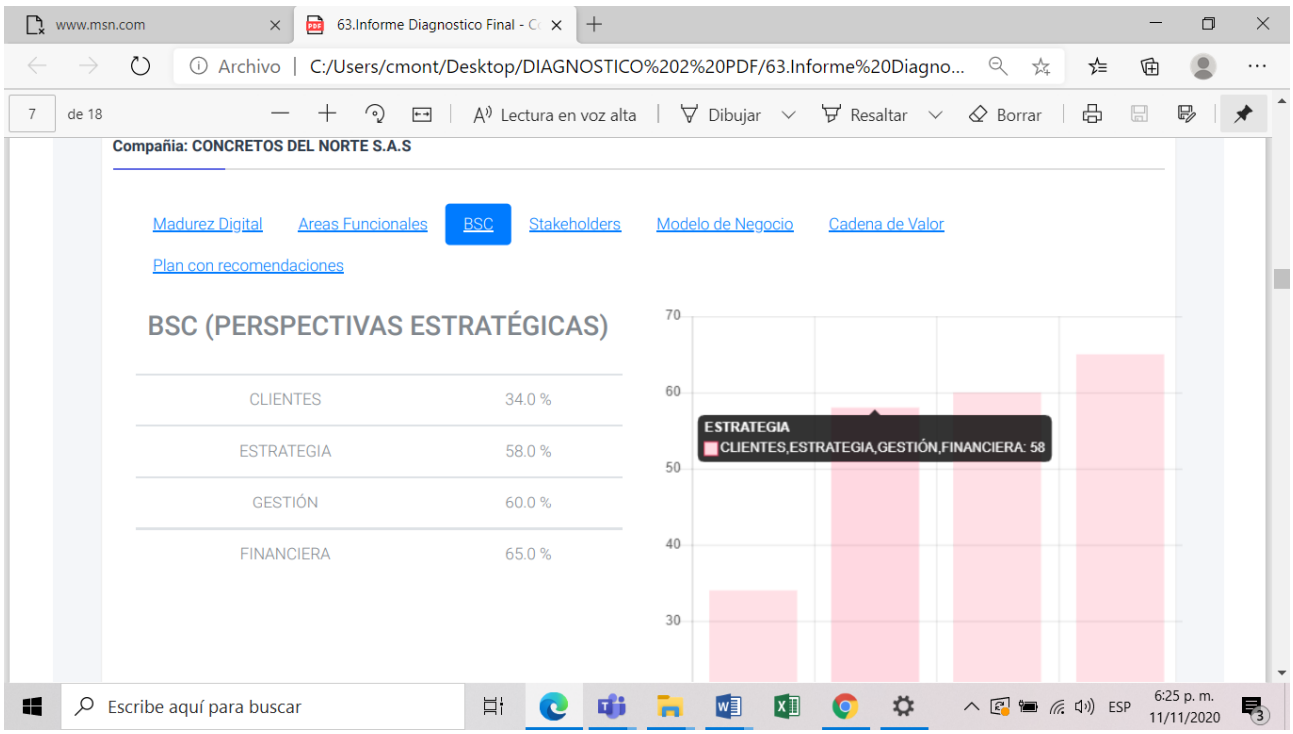


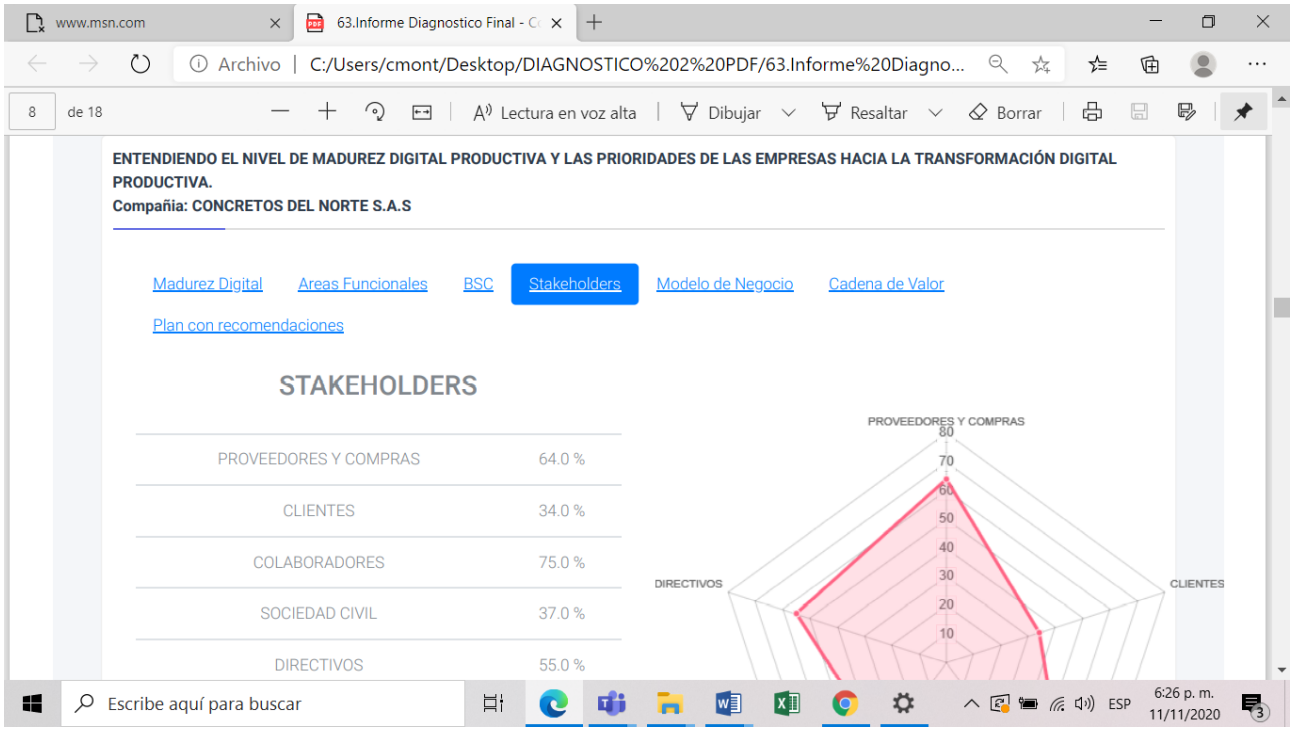
2.6 Diagnostico 2 Concretos del Norte SAS

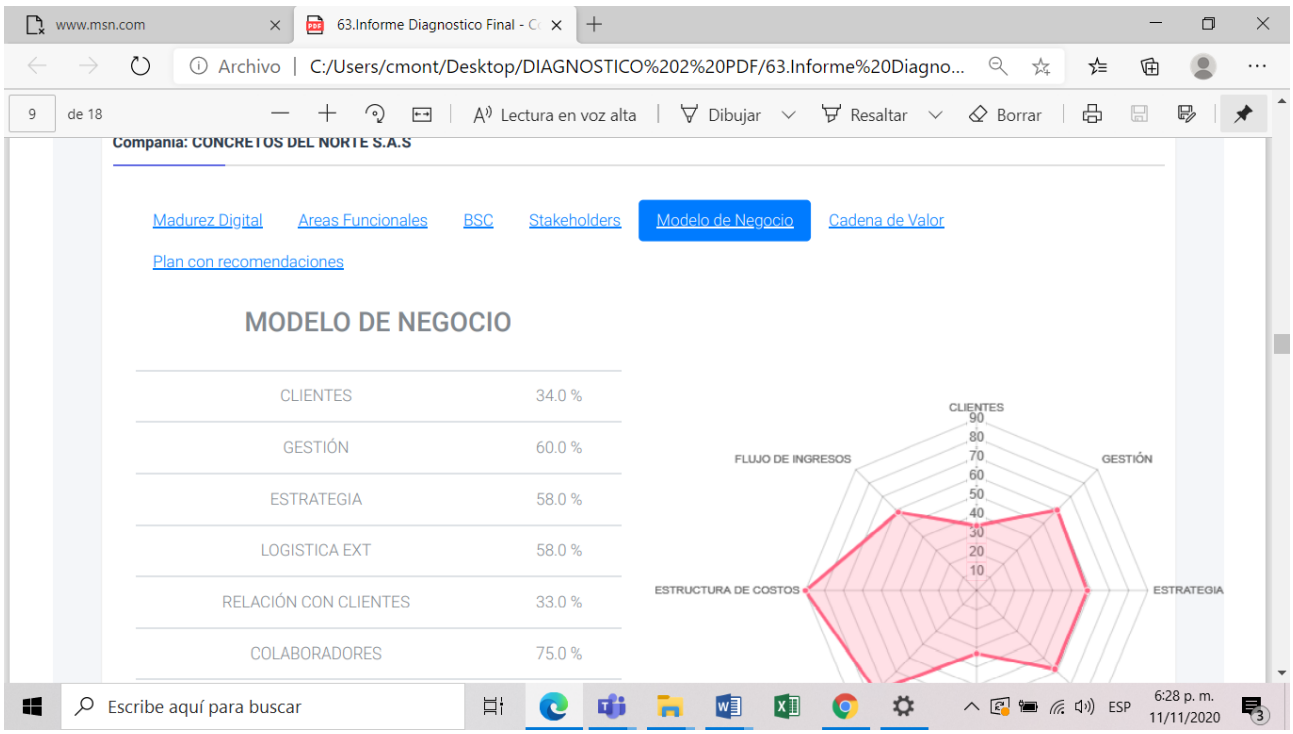

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
1 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
CONCRETOS DEL NORTE SAS
JORGE HERNANDEZ MONTESAGUDELO
REPRESENTANTE LEGAL
Escribe aquí para buscar
ESP
6:22 p. m.
11/11/2020

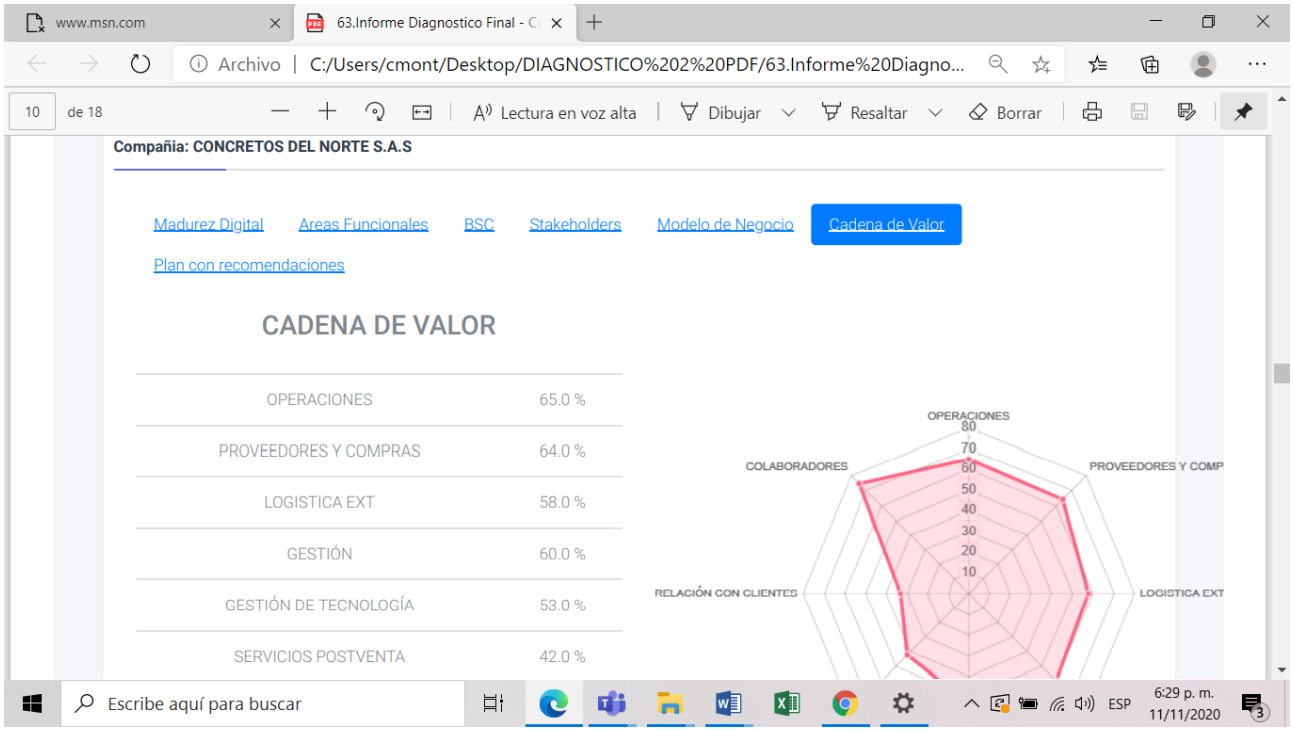

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
5 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Desanclar la barra de herramientas
100
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Implementación Digital
50
Principiante Digital
Gestor Digital
0
50
Gestión de la digitalización
Implementación Digital 54.1%
Gestión de la digitalización 56.2%
MODELO DE NEGOCIO 58.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 54.0%
OPERACIONES
70
60
50
40
30
20
10
CLIENTES
ESTRATEGI
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
FINANCIERA
Escribe aquí para buscar
ESP
6:22 p. m.
11/11/2020

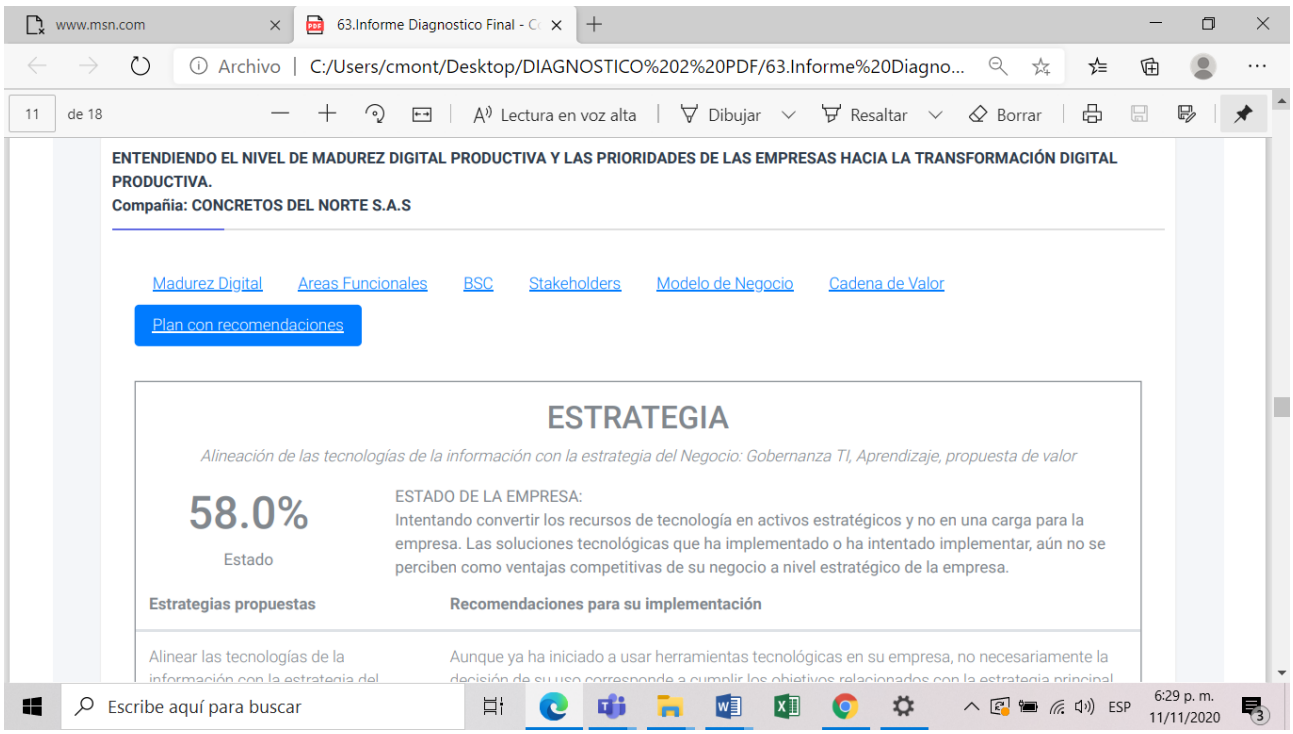

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
6 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
PRODUCTIVA.
Compañia: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 65.0 %
CLIENTES 34.0 %
ESTRATEGIA 58.0 %
GESTIÓN 60.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 53.0 %
FINANCIERA 65.0 %
OPERACIONES
CLIENTES
FINANCIERA
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:22 p. m.
11/11/2020


www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
7 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 34.0 %
ESTRATEGIA 58.0 %
GESTIÓN 60.0 %
FINANCIERA 65.0 %
ESTRATEGIA
CLIENTES,ESTRATEGIA,GESTIÓN,FINANCIERA: 58
70
60
50
40
30
Escribe aquí para buscar
ESP
6:25 p. m.
11/11/2020

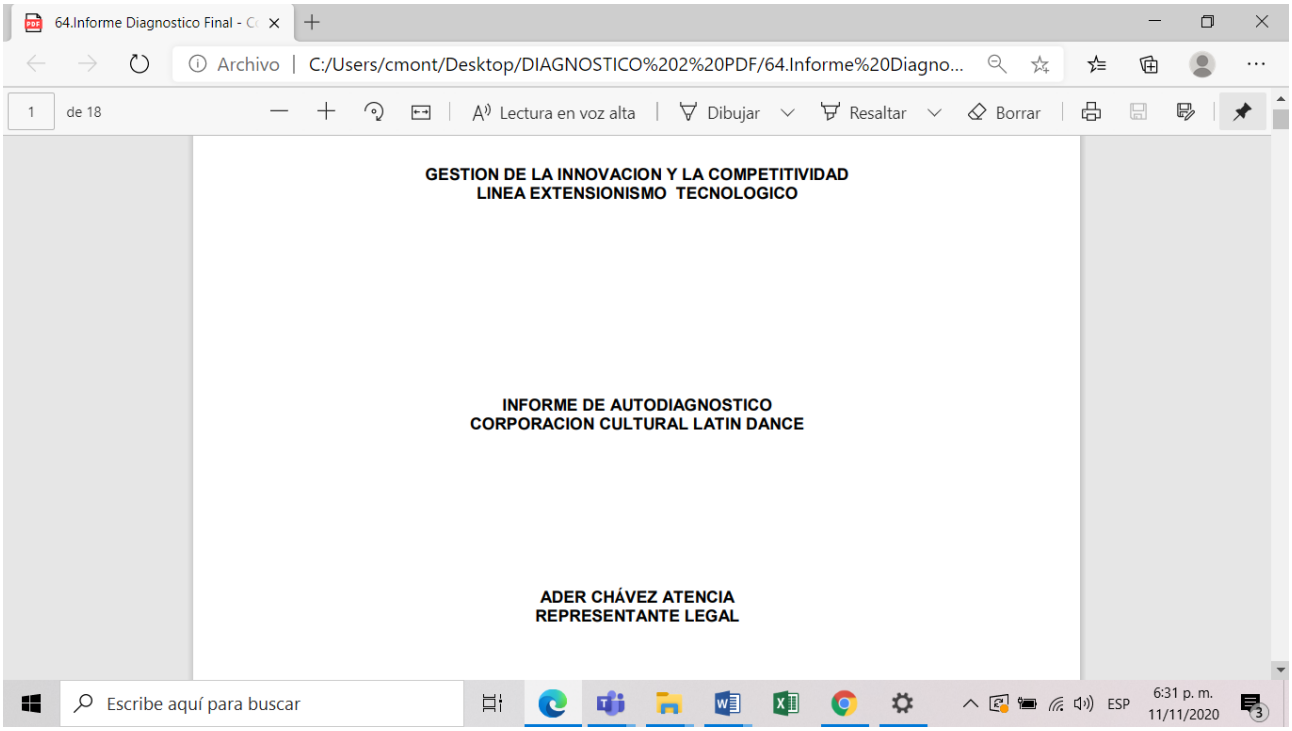

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
8 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 64.0 %
CLIENTES 34.0 %
COLABORADORES 75.0 %
SOCIEDAD CIVIL 37.0 %
DIRECTIVOS 55.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
DIRECTIVOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:26 p. m.
11/11/2020

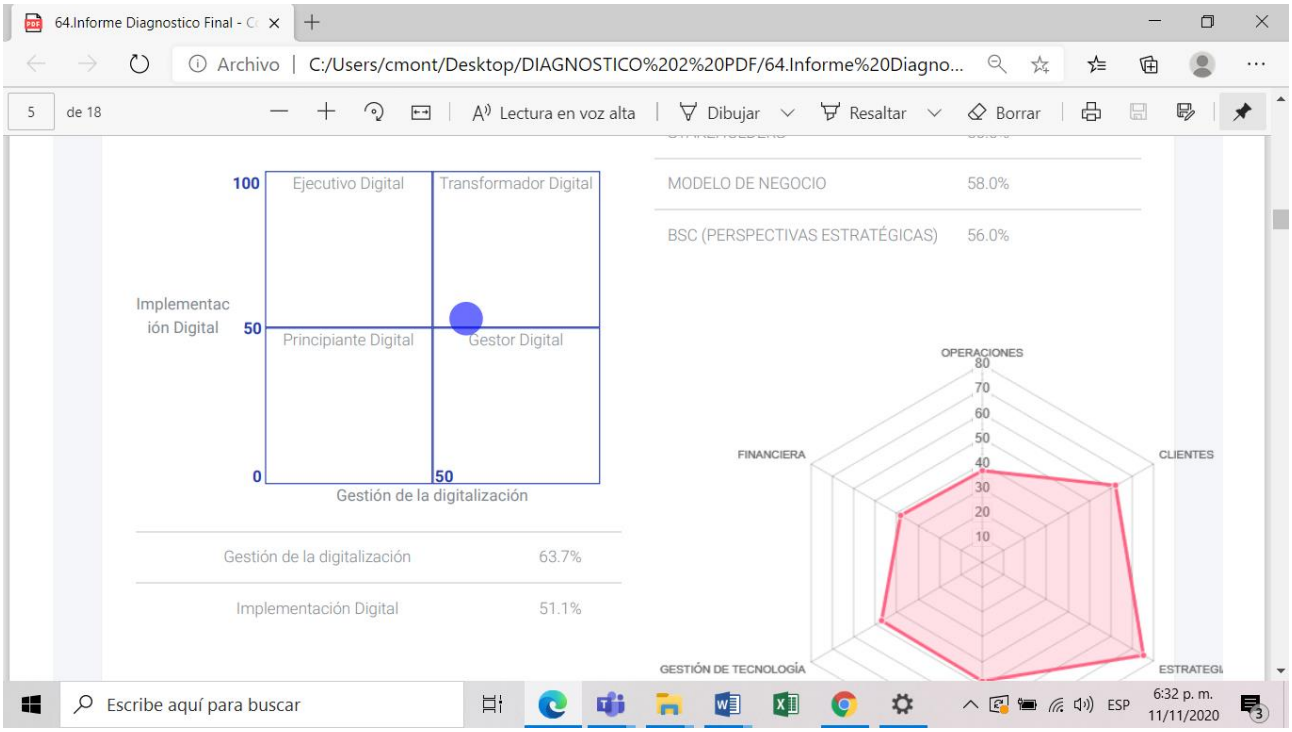

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
9 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 34.0 %
GESTIÓN 60.0 %
ESTRATEGIA 58.0 %
LOGISTICA EXT 58.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 33.0 %
COLABORADORES 75.0 %
CLIENTES
GESTIÓN
ESTRATEGIA
ESTRUCTURA DE COSTOS
FLUJO DE INGRESOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:28 p. m.
11/11/2020

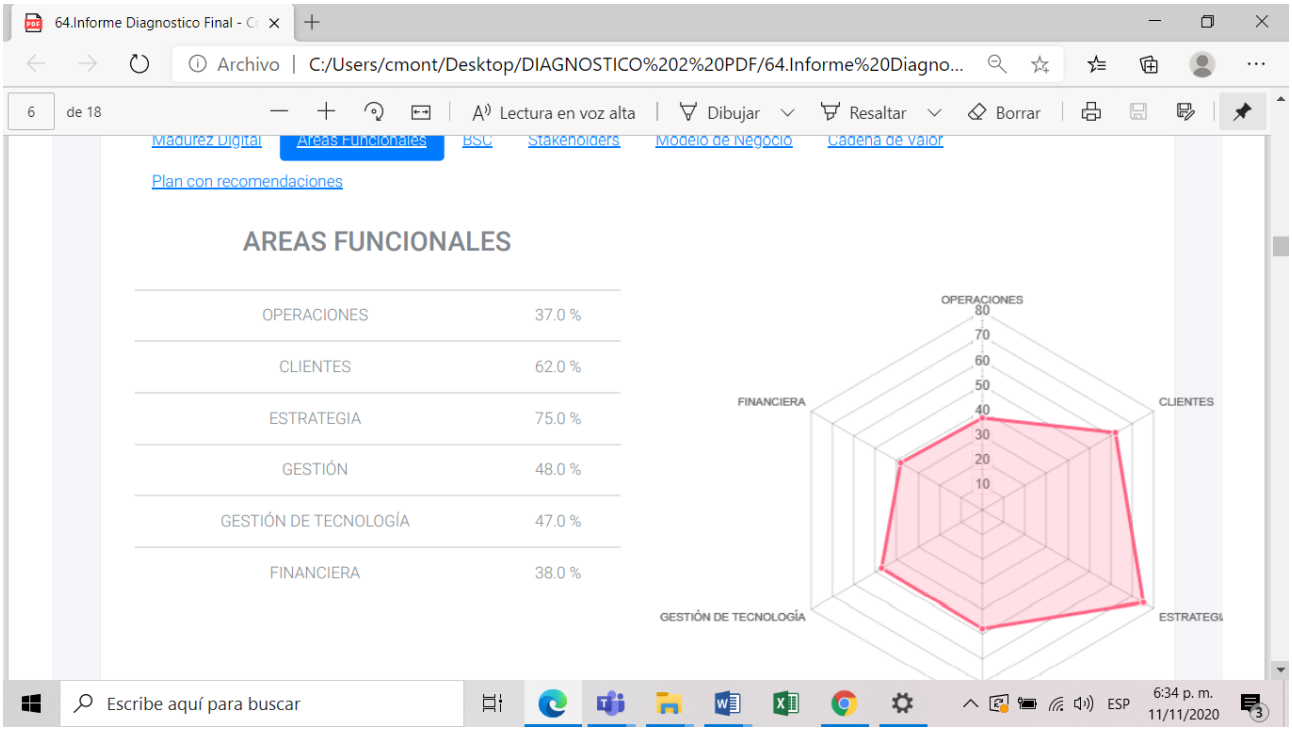

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final -
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
10 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
CADENA DE VALOR
OPERACIONES 65.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS 64.0 %
LOGISTICA EXT 58.0 %
GESTIÓN 60.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 53.0 %
SERVICIOS POSTVENTA 42.0 %
OPERACIONES
PROVEEDORES Y COMP
LOGISTICA EXT
RELACIÓN CON CLIENTES
COLABORADORES
Escribe aquí para buscar
ESP
6:29 p. m.
11/11/2020

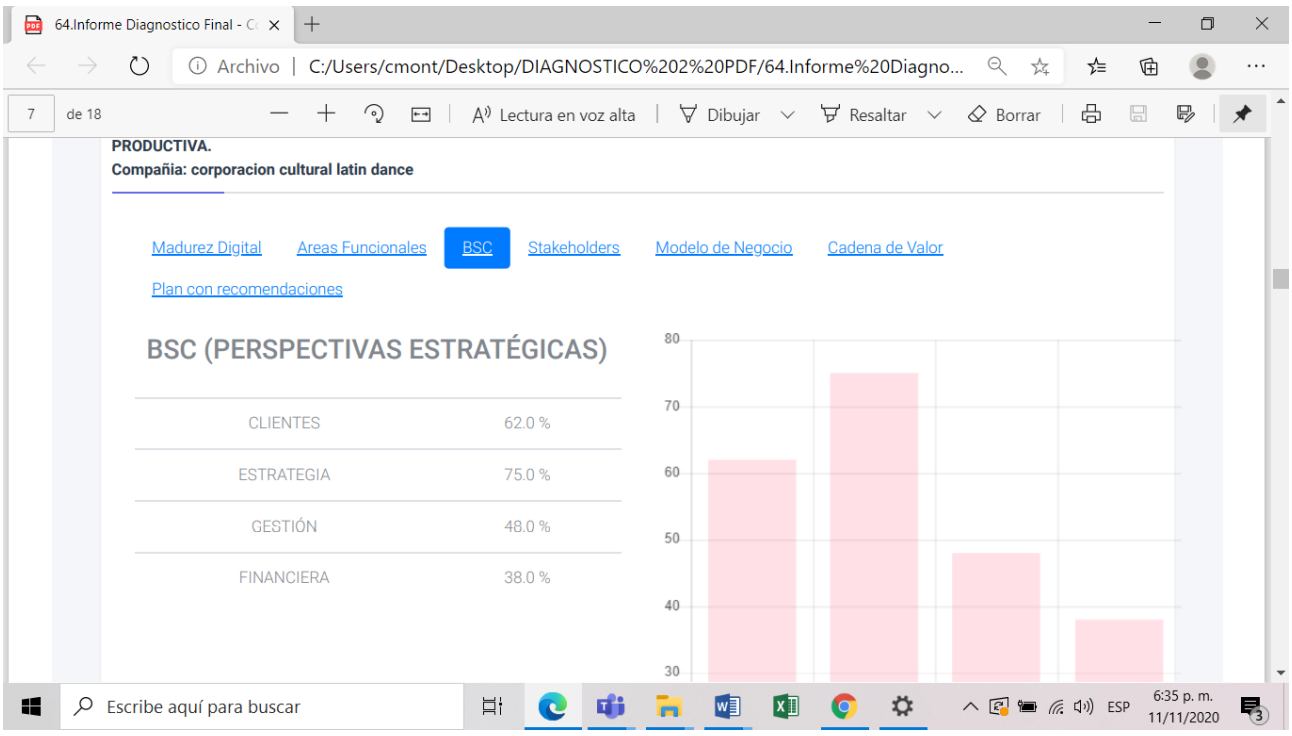

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final -
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
11 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
ESTRATEGIA
Alineación de las tecnologías de la información con la estrategia del Negocio: Gobernanza TI, Aprendizaje, propuesta de valor
58.0%
Estado
ESTADO DE LA EMPRESA:
Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.
Estrategias propuestas
Recomendaciones para su implementación
Alinear las tecnologías de la información con la estrategia del
Aunque ya ha iniciado a usar herramientas tecnológicas en su empresa, no necesariamente la decisión de su uso corresponde a cumplir los objetivos relacionados con la estrategia principal
Escribe aquí para buscar
ESP
6:29 p. m.
11/11/2020

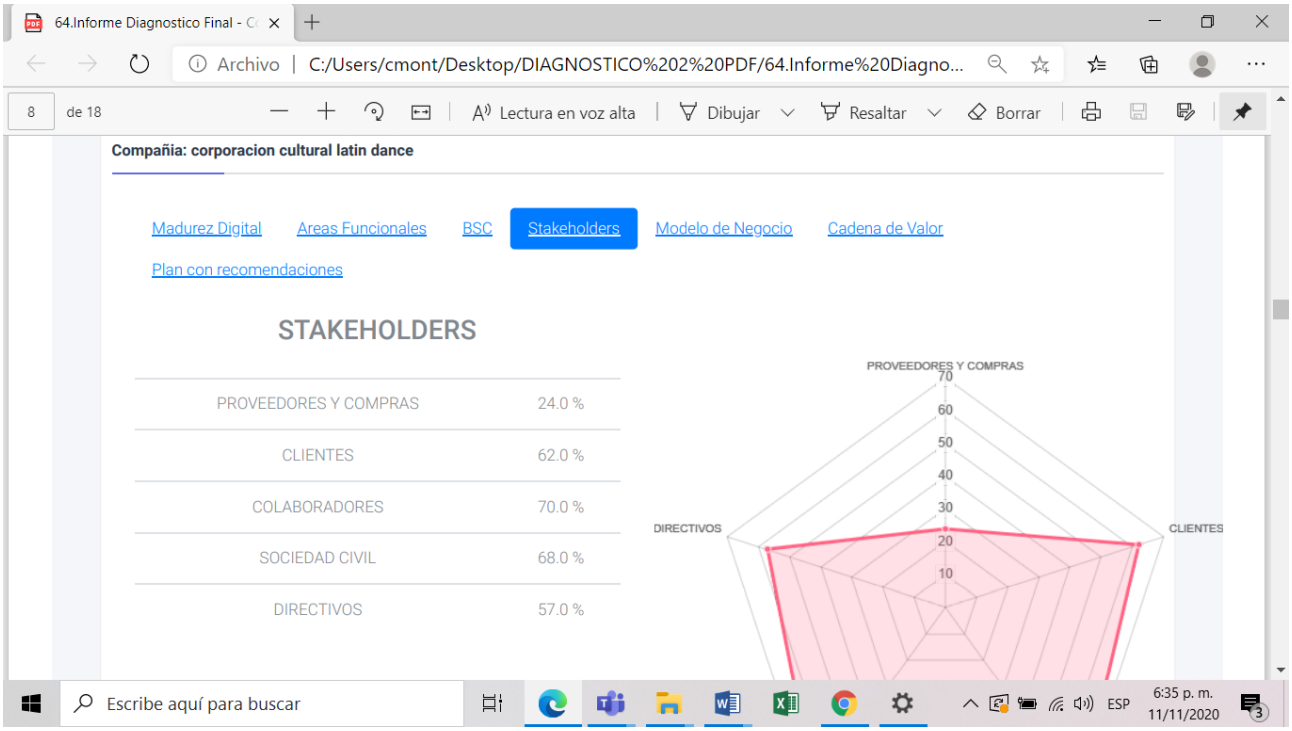
2.7 Diagnostico 2 Corporacion Latin Dance

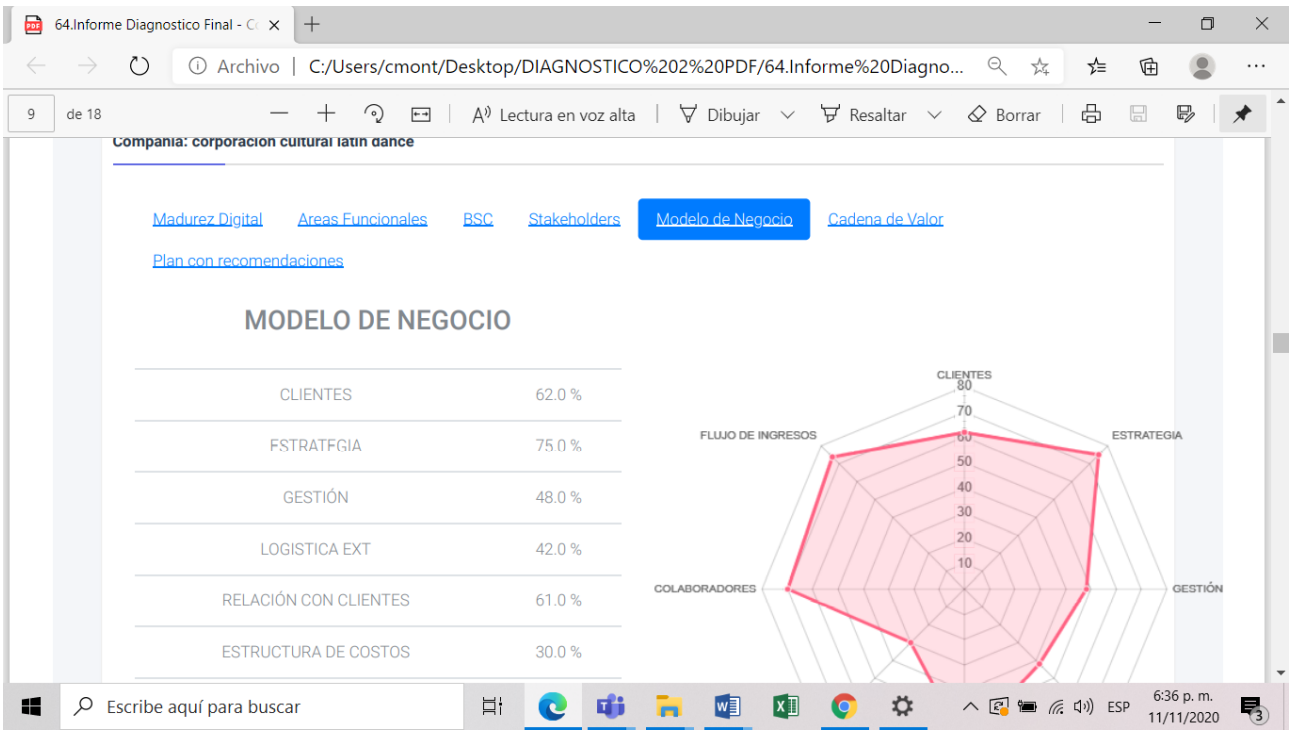


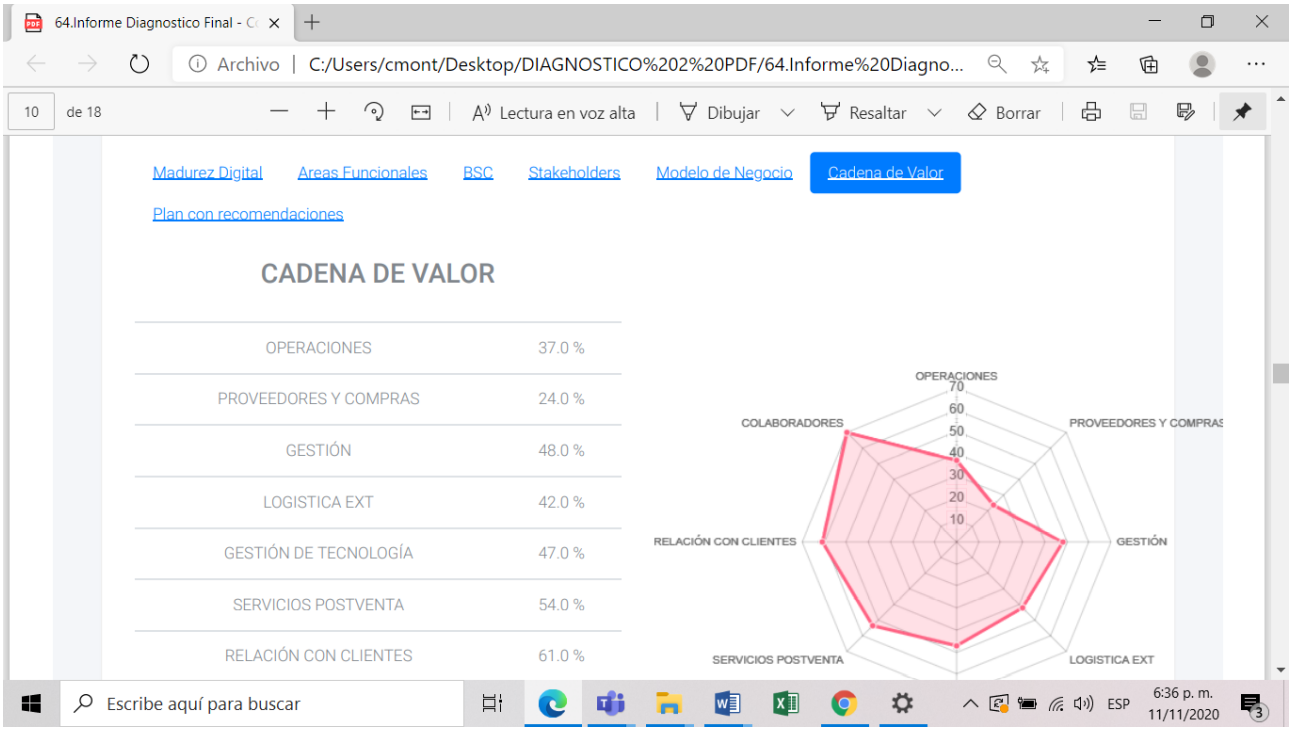


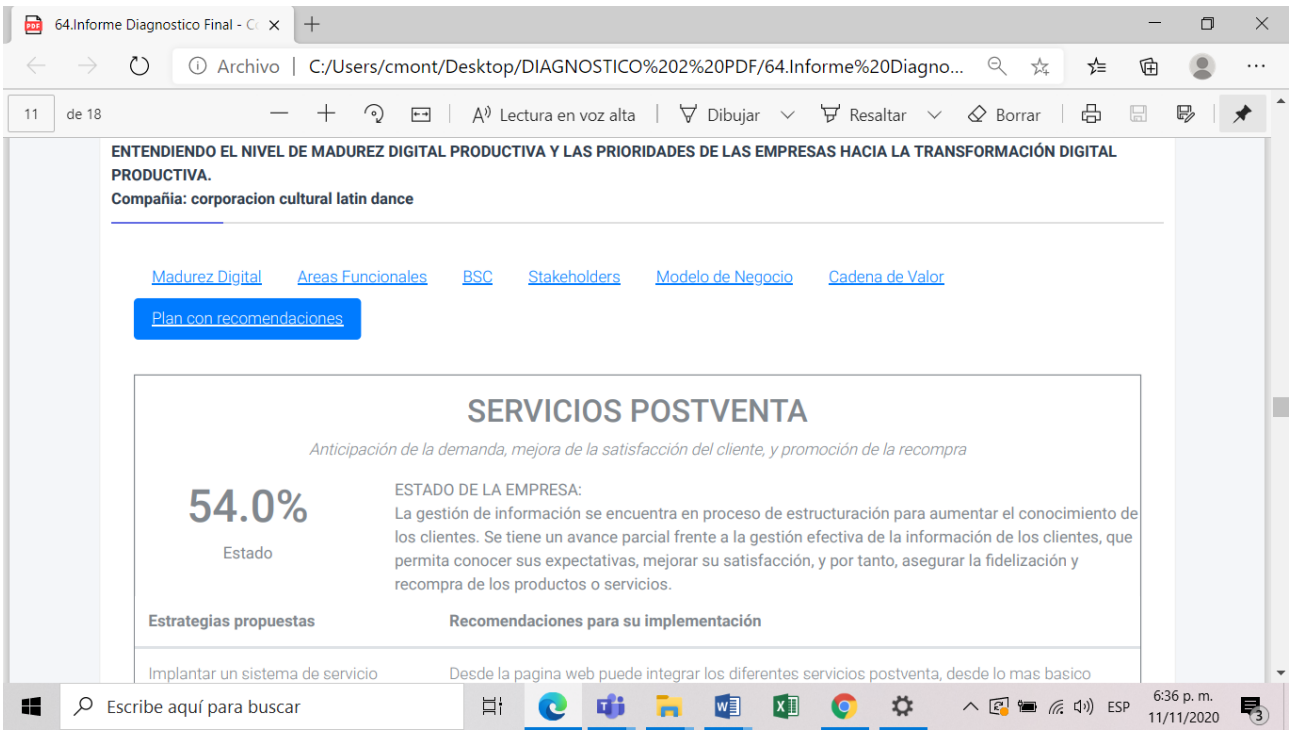

64.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/64.Informe%20Diagno...
6 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 37.0 %
CLIENTES 62.0 %
ESTRATEGIA 75.0 %
GESTIÓN 48.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 47.0 %
FINANCIERA 38.0 %
OPERACIONES
CLIENTES
FINANCIERA
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:34 p. m.
11/11/2020


64.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/64.Informe%20Diagno...
7 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
PRODUCTIVA.
Compañia: corporacion cultural latin dance
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 62.0 %
ESTRATEGIA 75.0 %
GESTIÓN 48.0 %
FINANCIERA 38.0 %
80
70
60
50
40
30
Escribe aquí para buscar
ESP
6:35 p. m.
11/11/2020

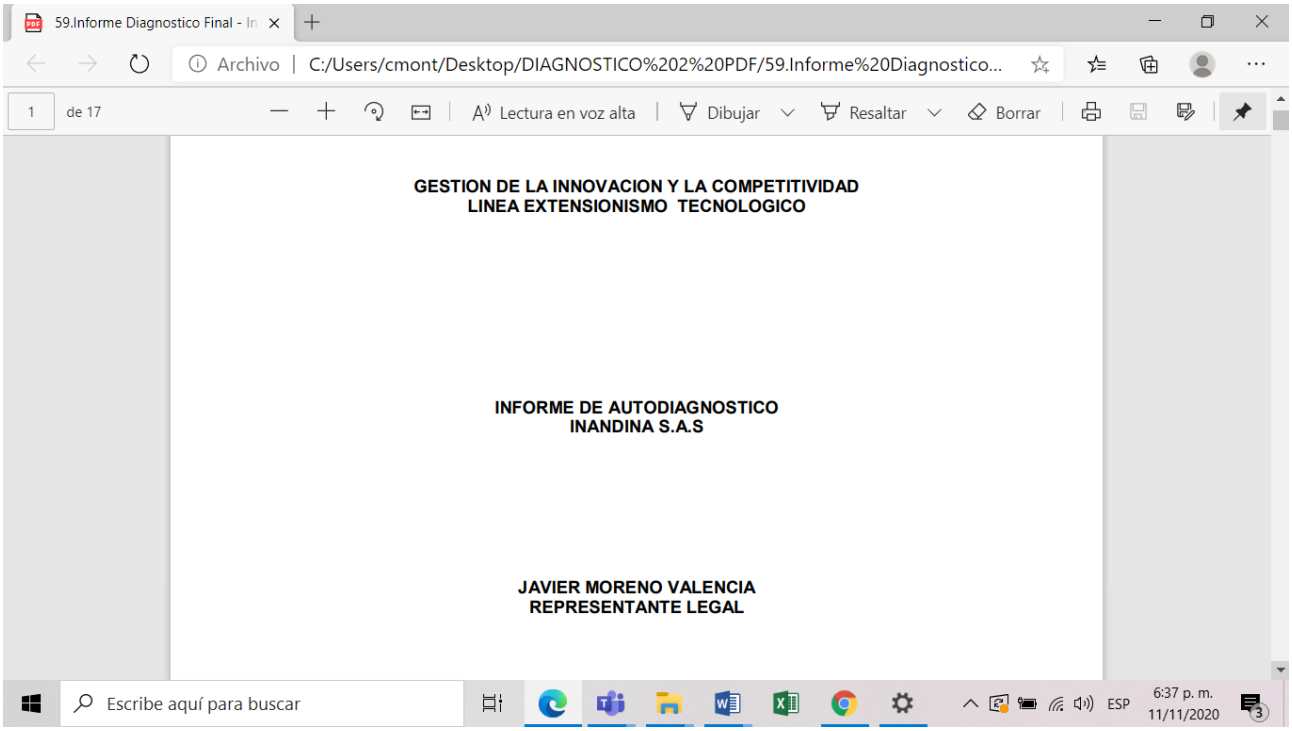

64.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/64.Informe%20Diagno...
8 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: corporacion cultural latin dance
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 24.0 %
CLIENTES 62.0 %
COLABORADORES 70.0 %
SOCIEDAD CIVIL 68.0 %
DIRECTIVOS 57.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
DIRECTIVOS
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:35 p. m.
11/11/2020

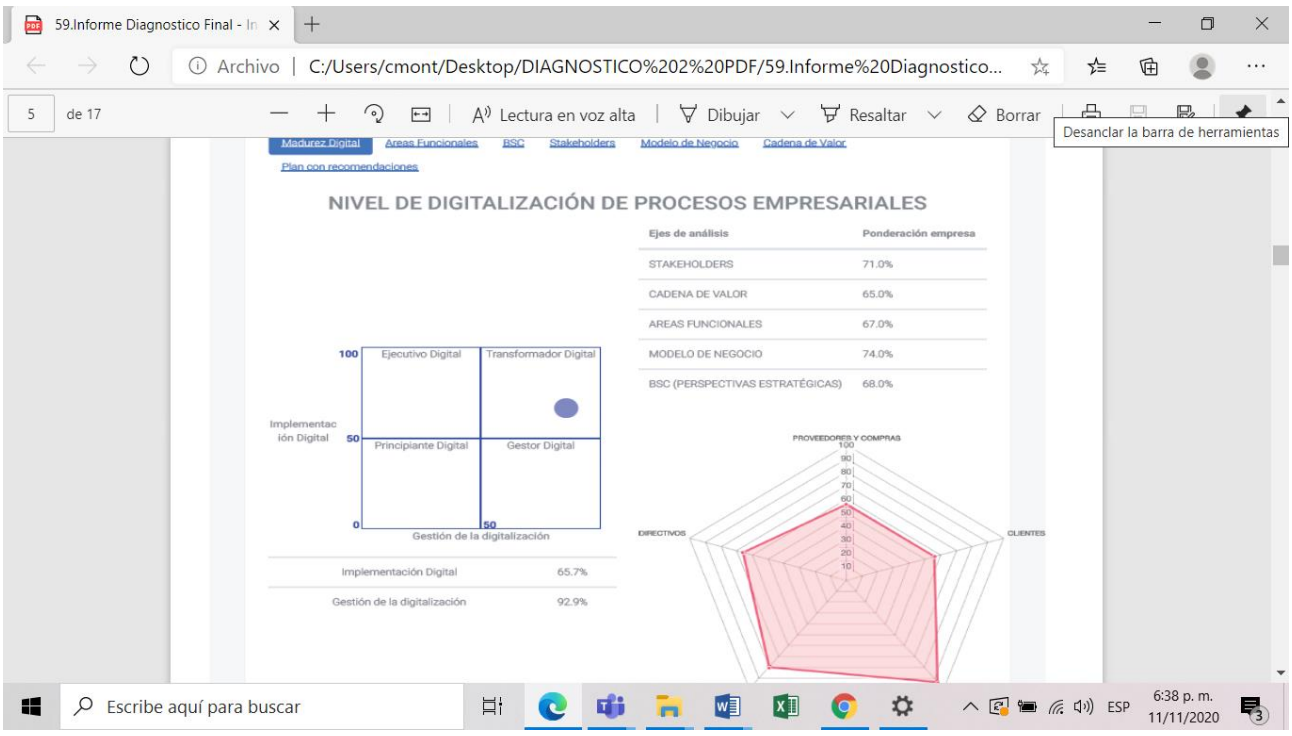

64.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/64.Informe%20Diagno...
9 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañia: corporacion cultural latin dance
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 62.0 %
FSTRATFGIA 75.0 %
GESTIÓN 48.0 %
LOGISTICA EXT 42.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 61.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 30.0 %
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
COLABORADORES
FLUJO DE INGRESOS
80
70
60
50
40
30
20
10
Escribe aquí para buscar
ESP
6:36 p. m.
11/11/2020

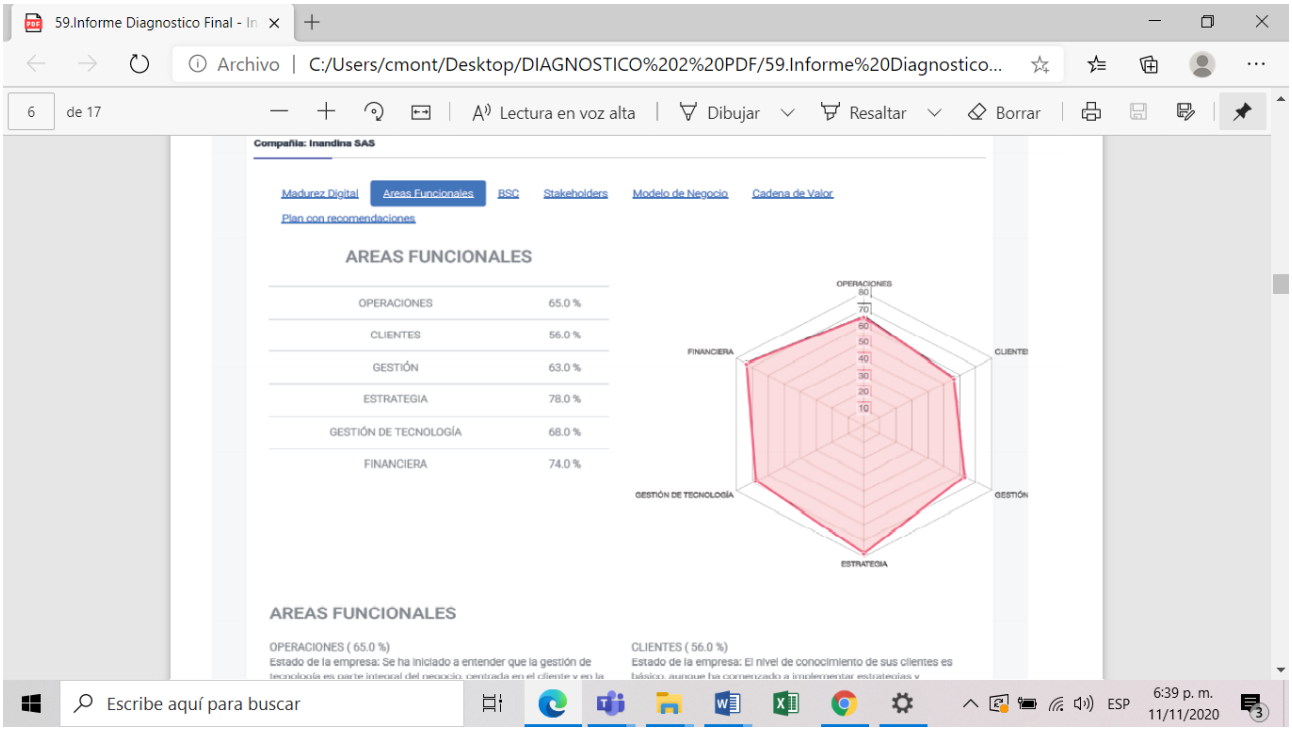


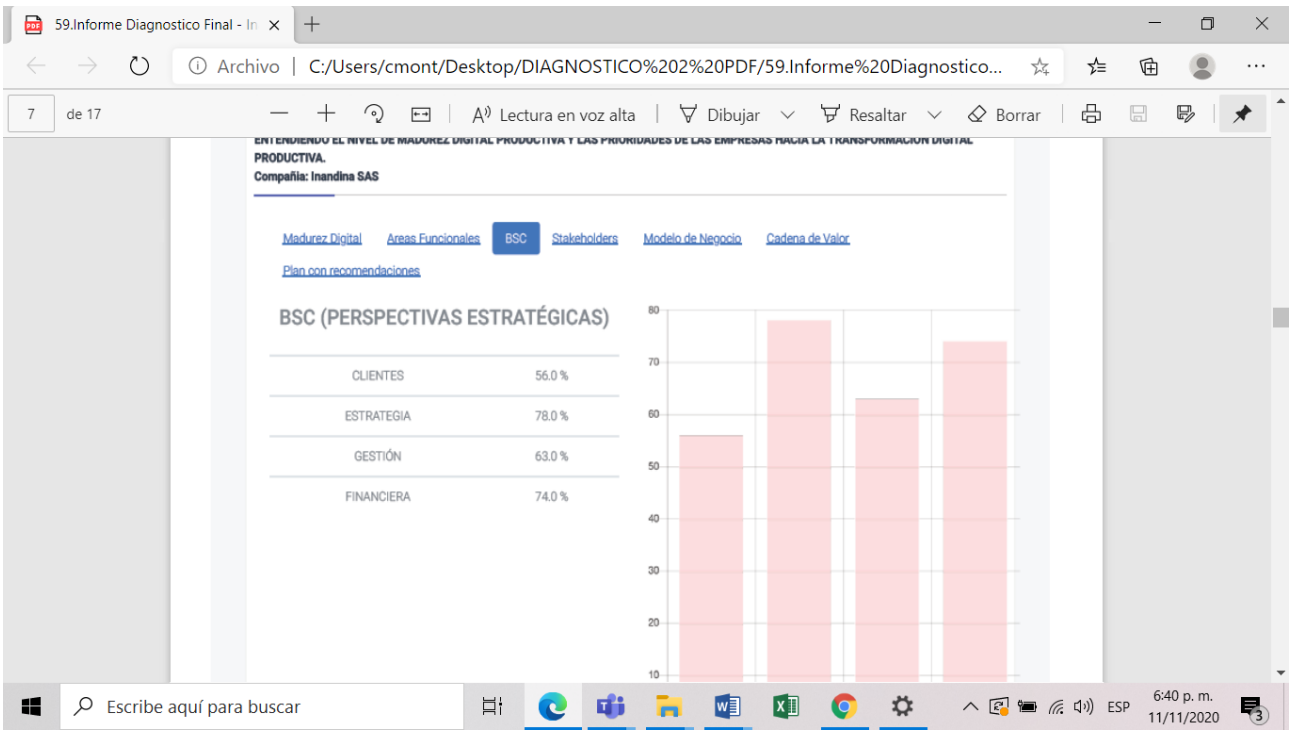


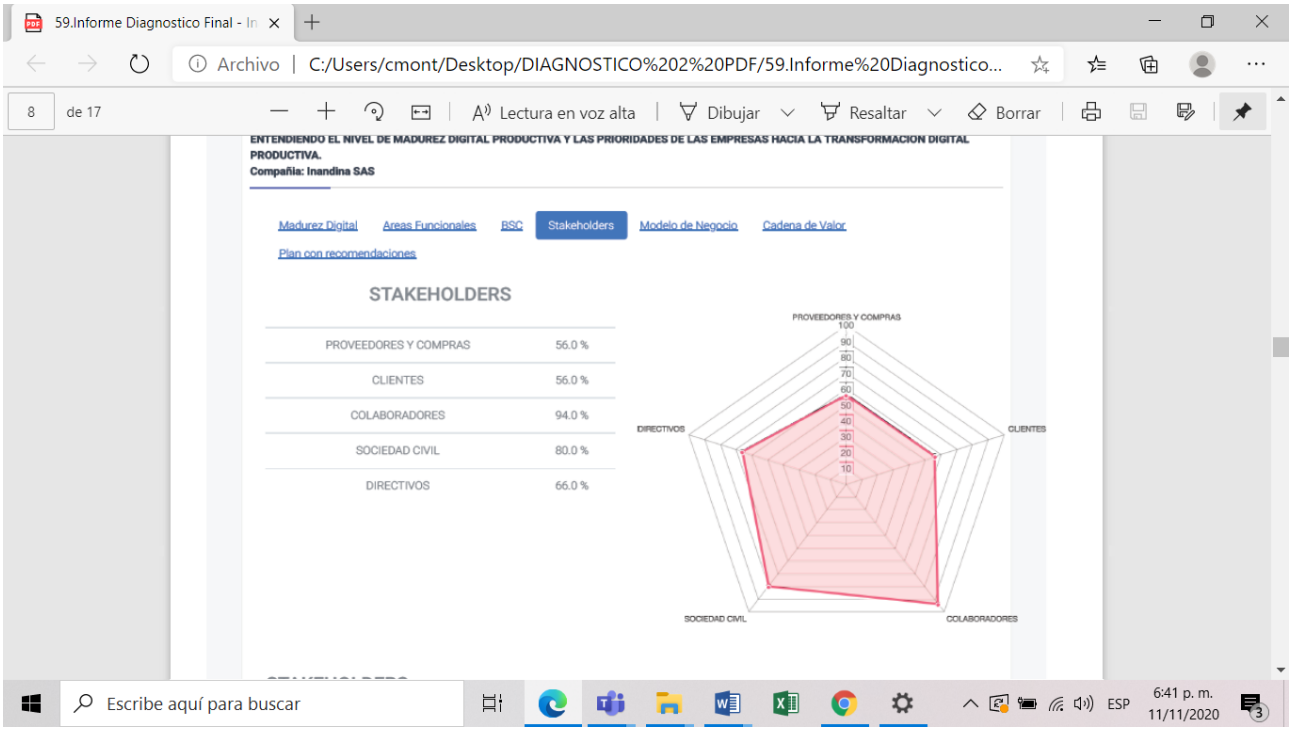
2.8 Diagnostico 2 INANDINA SAS

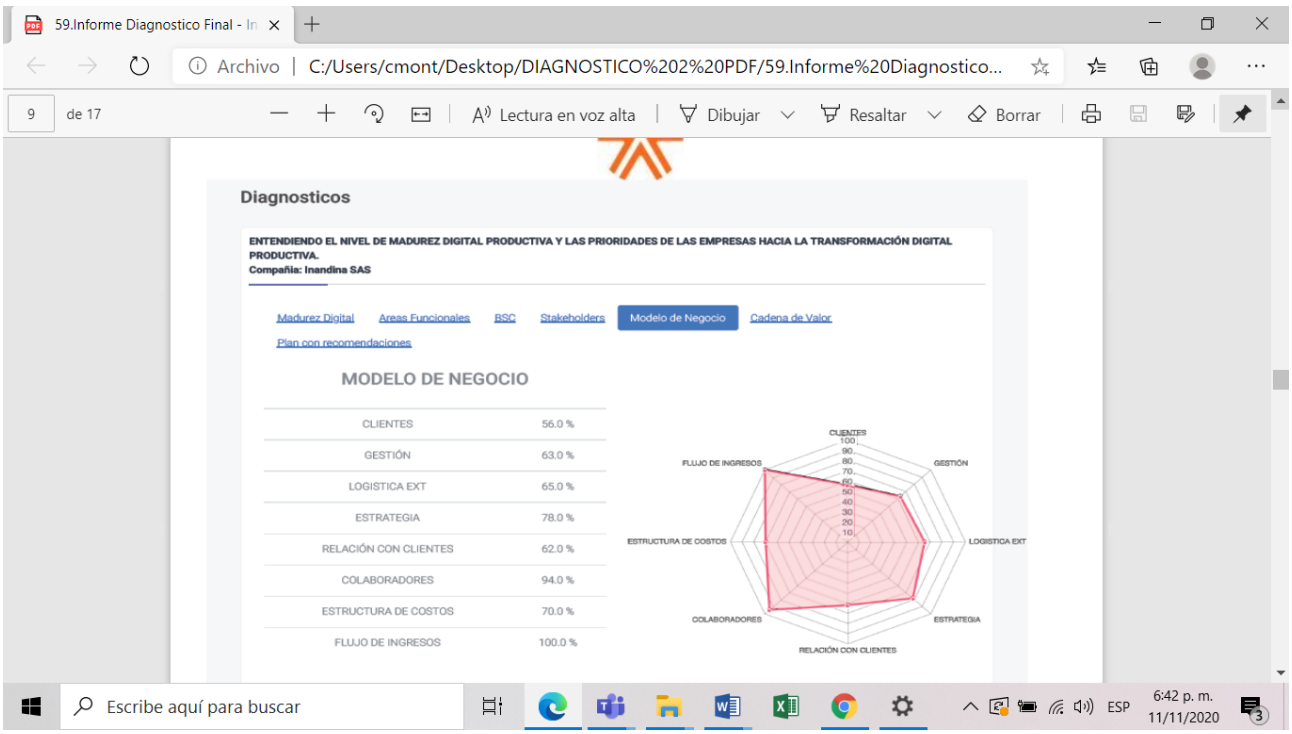

59.Informe Diagnostico Final - In
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/59.Informe%20Diagnostico...
1 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
INANDINA S.A.S
JAVIER MORENO VALENCIA
REPRESENTANTE LEGAL
Escribe aquí para buscar
ESP
6:37 p. m.
11/11/2020

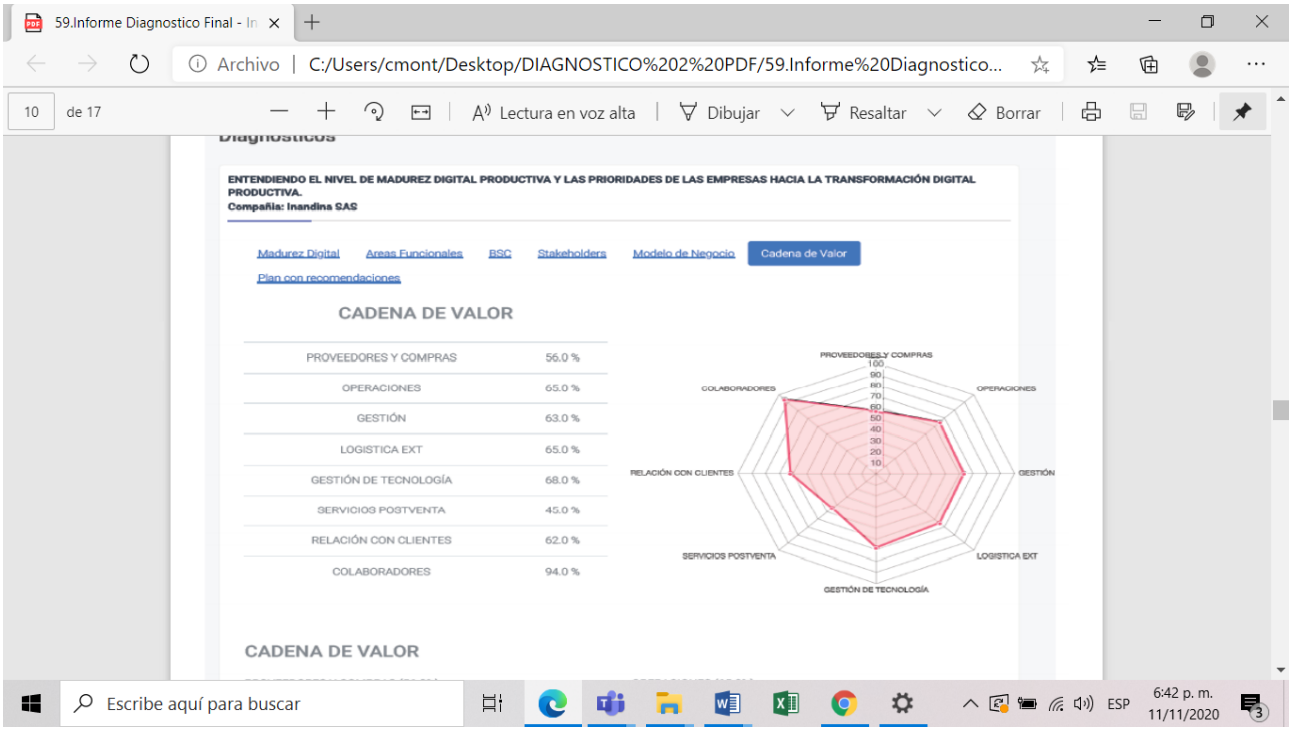

59.Informe Diagnostico Final - In
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/59.Informe%20Diagnostico...
5 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Desanclar la barra de herramientas
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES
Ejes de análisis
Ponderación empresa
STAKEHOLDERS 71.0%
CADENA DE VALOR 65.0%
AREAS FUNCIONALES 67.0%
MODELO DE NEGOCIO 74.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 68.0%
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Principiante Digital
Gestor Digital
Implementación Digital
Gestión de la digitalización
Implementación Digital 65.7%
Gestión de la digitalización 92.9%
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
DIRECTIVOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:38 p. m.
11/11/2020

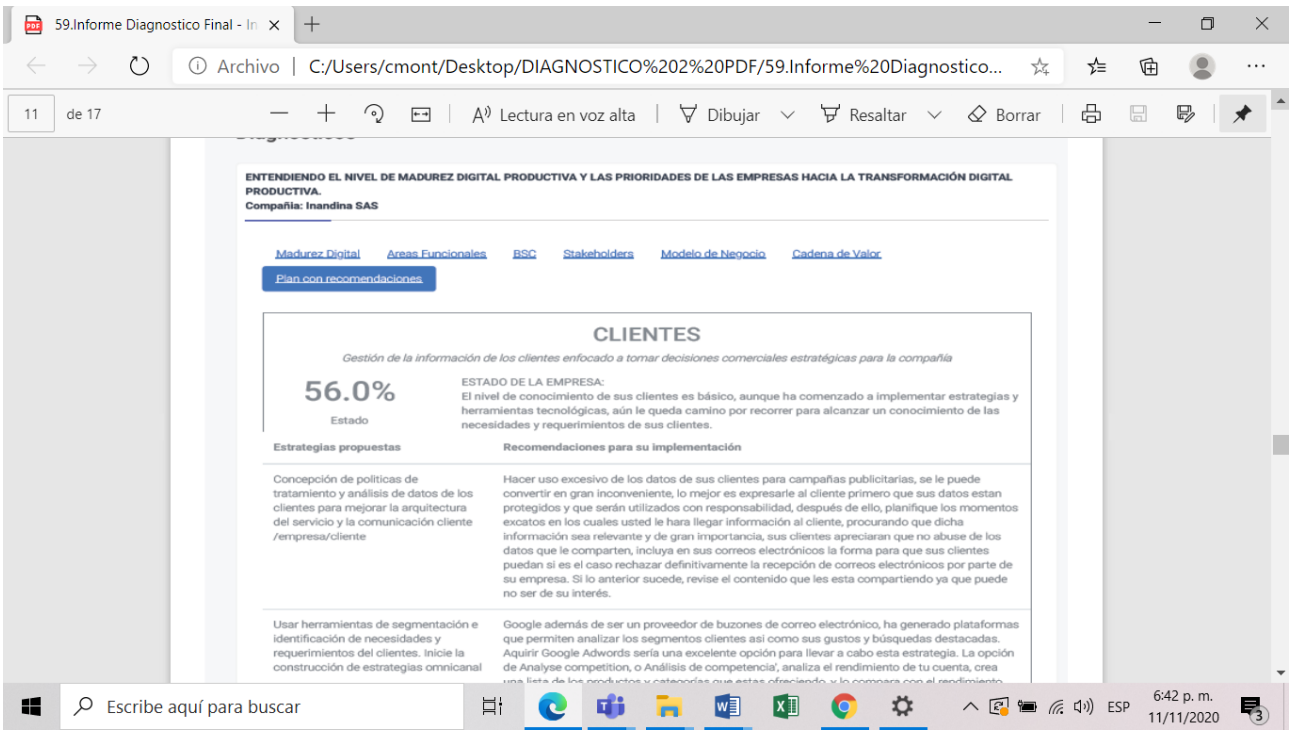

59.Informe Diagnostico Final - In
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/59.Informe%20Diagnostico...
6 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Compañía: Inandina SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 65.0 %
CLIENTES 56.0 %
GESTIÓN 63.0 %
ESTRATEGIA 78.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 68.0 %
FINANCIERA 74.0 %
OPERACIONES
CLIENTES
GESTIÓN
ESTRATEGIA
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
FINANCIERA
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (65.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado a entender que la gestión de
CLIENTES (56.0 %)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es
Escribe aquí para buscar
ESP
6:39 p. m.
11/11/2020


59.Informe Diagnostico Final - In
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/59.Informe%20Diagnostico...
7 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
PRODUCTIVA.
Compañía: Inandina SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 56.0 %
ESTRATEGIA 78.0 %
GESTIÓN 63.0 %
FINANCIERA 74.0 %
Escribe aquí para buscar
ESP
6:40 p. m.
11/11/2020

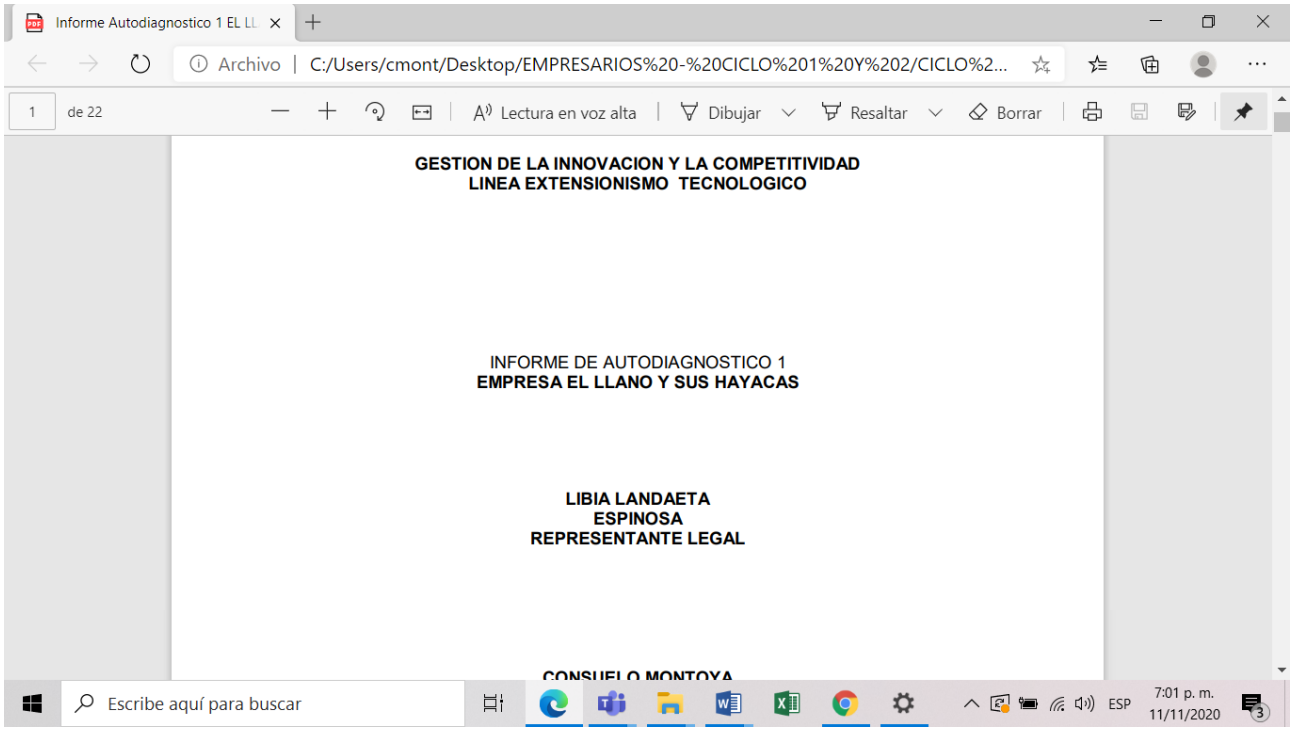

59.Informe Diagnostico Final - In
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/59.Informe%20Diagnostico...
8 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACION DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: Inandina SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 56.0 %
CLIENTES 56.0 %
COLABORADORES 94.0 %
SOCIEDAD CIVIL 80.0 %
DIRECTIVOS 66.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
COLABORADORES
SOCIEDAD CIVIL
DIRECTIVOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:41 p. m.
11/11/2020

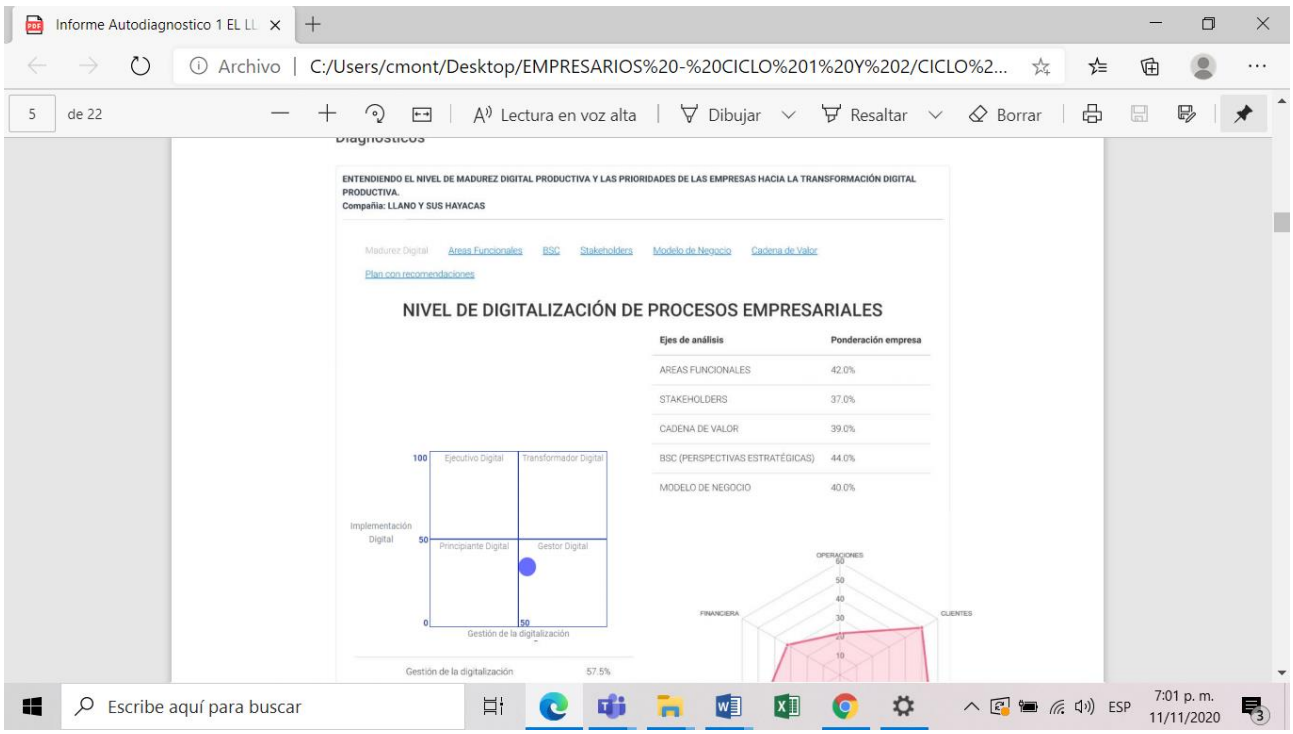

59.Informe Diagnostico Final - In
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/59.Informe%20Diagnostico...
9 de 17
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: Inandina SAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 56.0 %
GESTIÓN 63.0 %
LOGISTICA EXT 65.0 %
ESTRATEGIA 78.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 62.0 %
COLABORADORES 94.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 70.0 %
FLUJO DE INGRESOS 100.0 %
CLIENTES
GESTIÓN
LOGISTICA EXT
ESTRATEGIA
RELACIÓN CON CLIENTES
COLABORADORES
ESTRUCTURA DE COSTOS
FLUJO DE INGRESOS
Escribe aquí para buscar
ESP
6:42 p. m.
11/11/2020

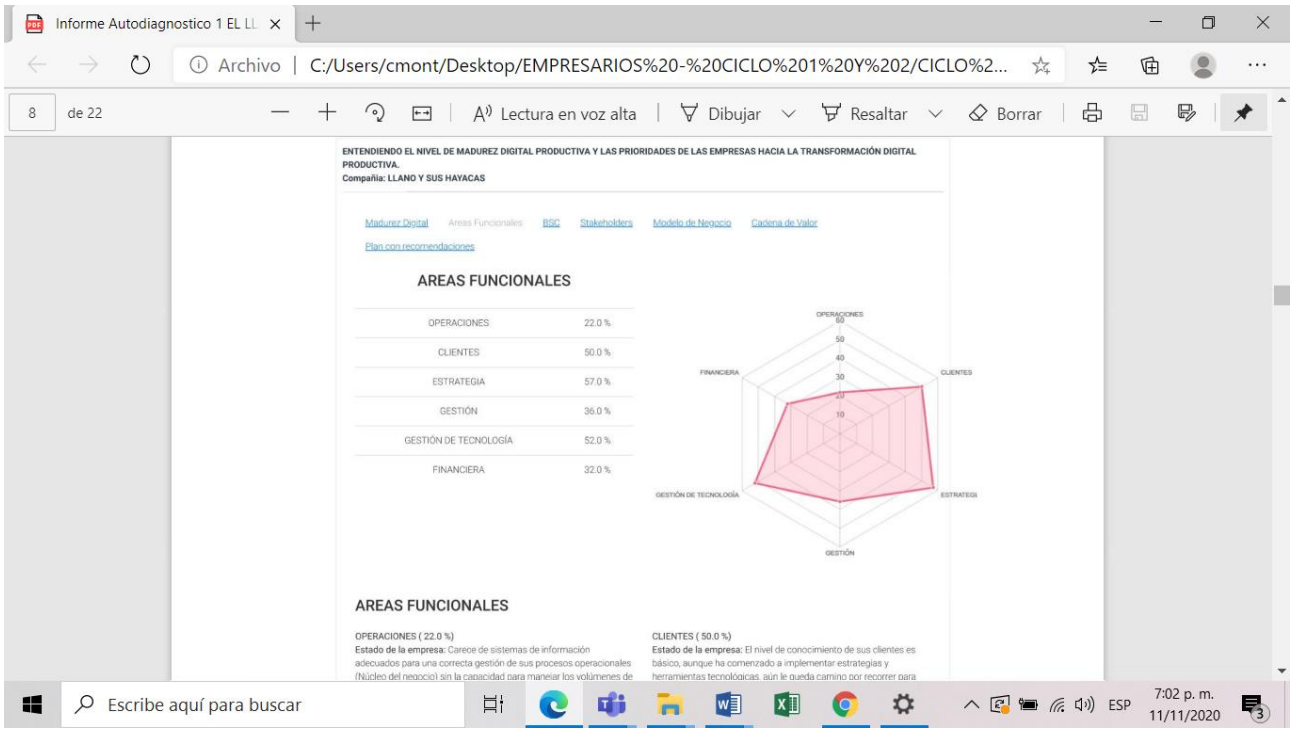


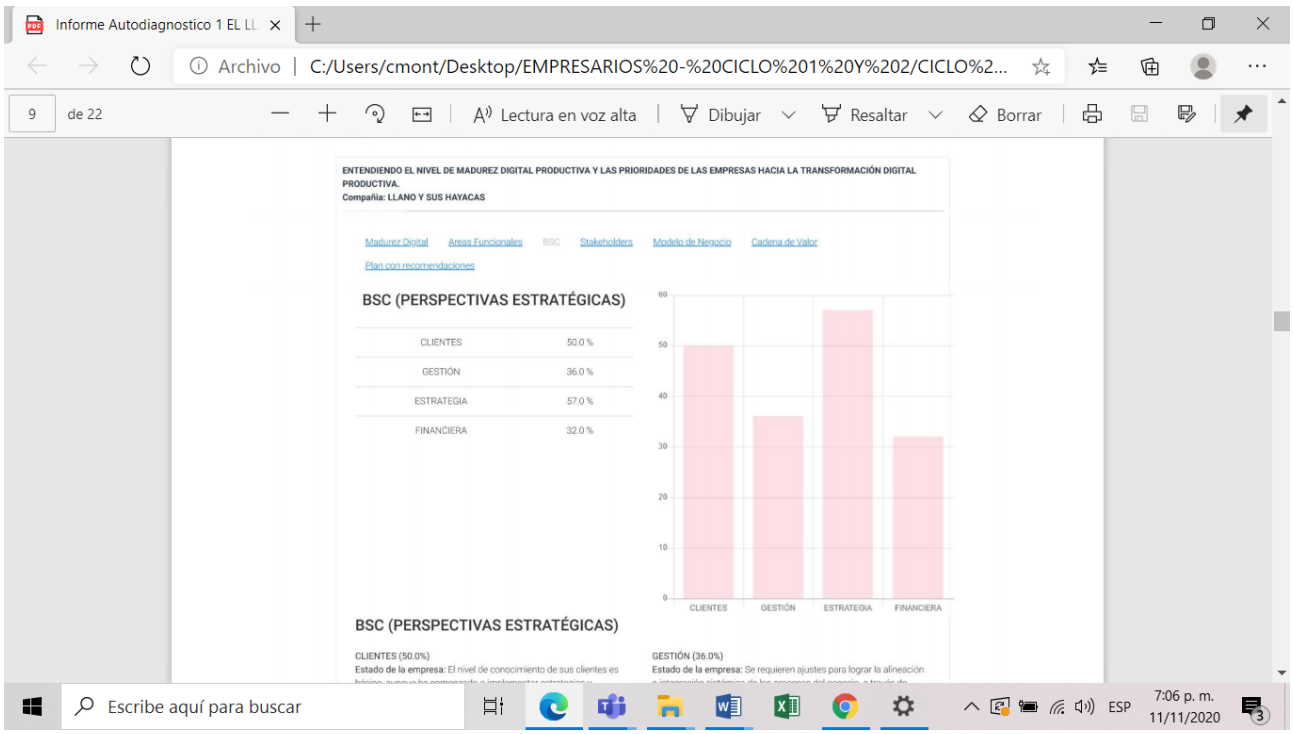


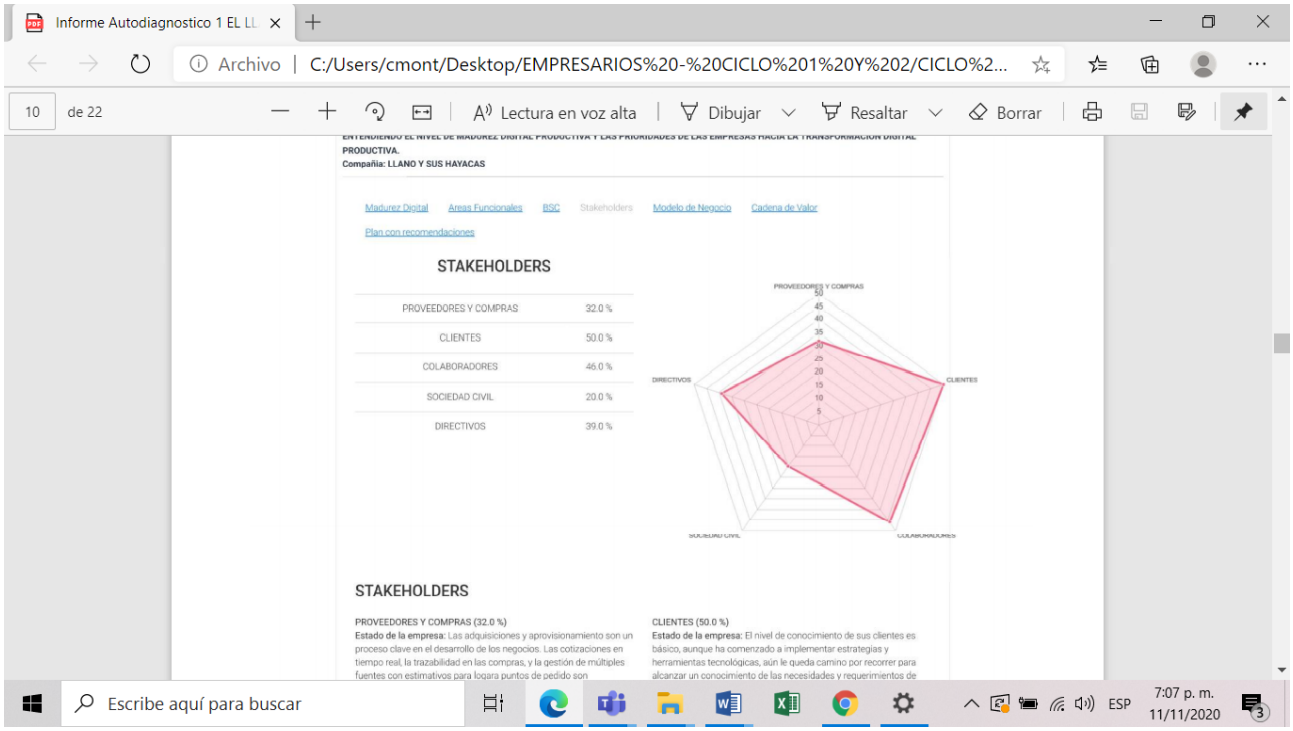
2.9 Diagnostico 1 CICLO 1 EL LLANO Y SUS HAYACAS

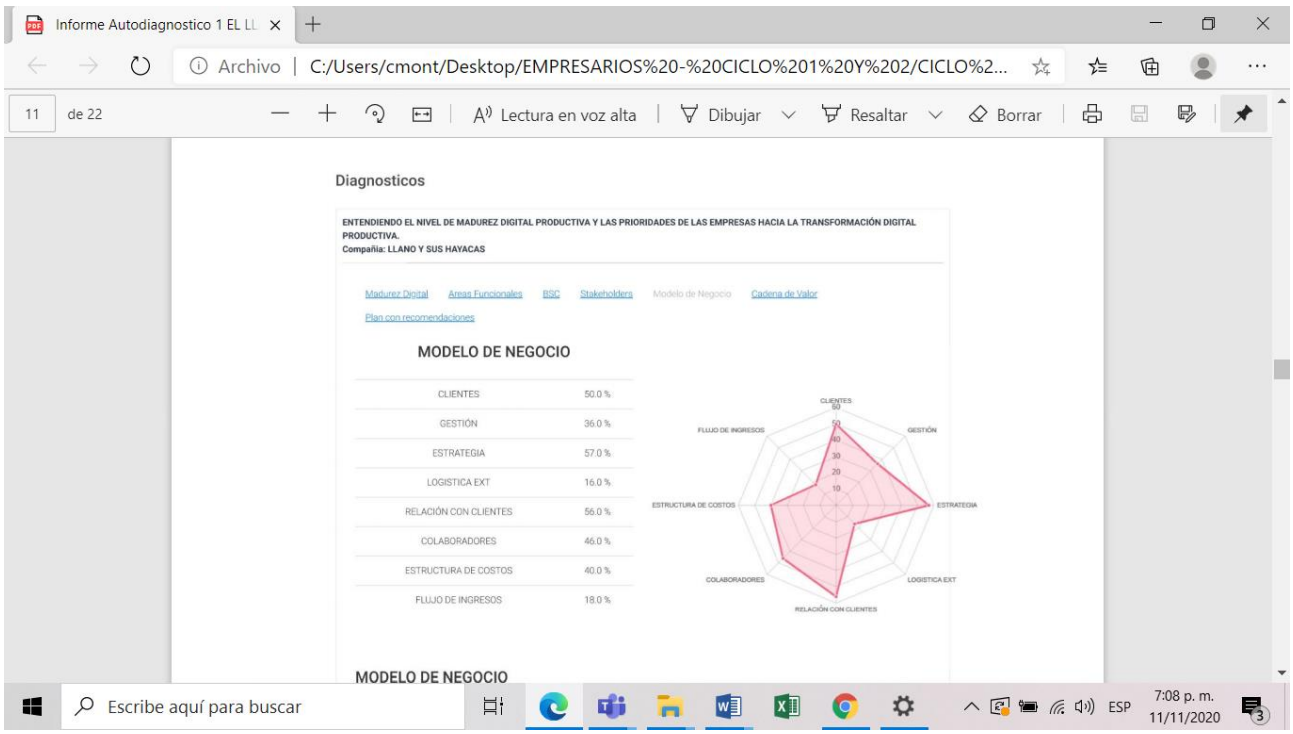

Informe Autodiagnostico 1 EL LL
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...
1 de 22
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO 1
EMPRESA EL LLANO Y SUS HAYACAS
LIBIA LANDAETA
ESPINOSA
REPRESENTANTE LEGAL
CONSUELO MONTOYA
Escribe aquí para buscar
ESP
7:01 p. m.
11/11/2020

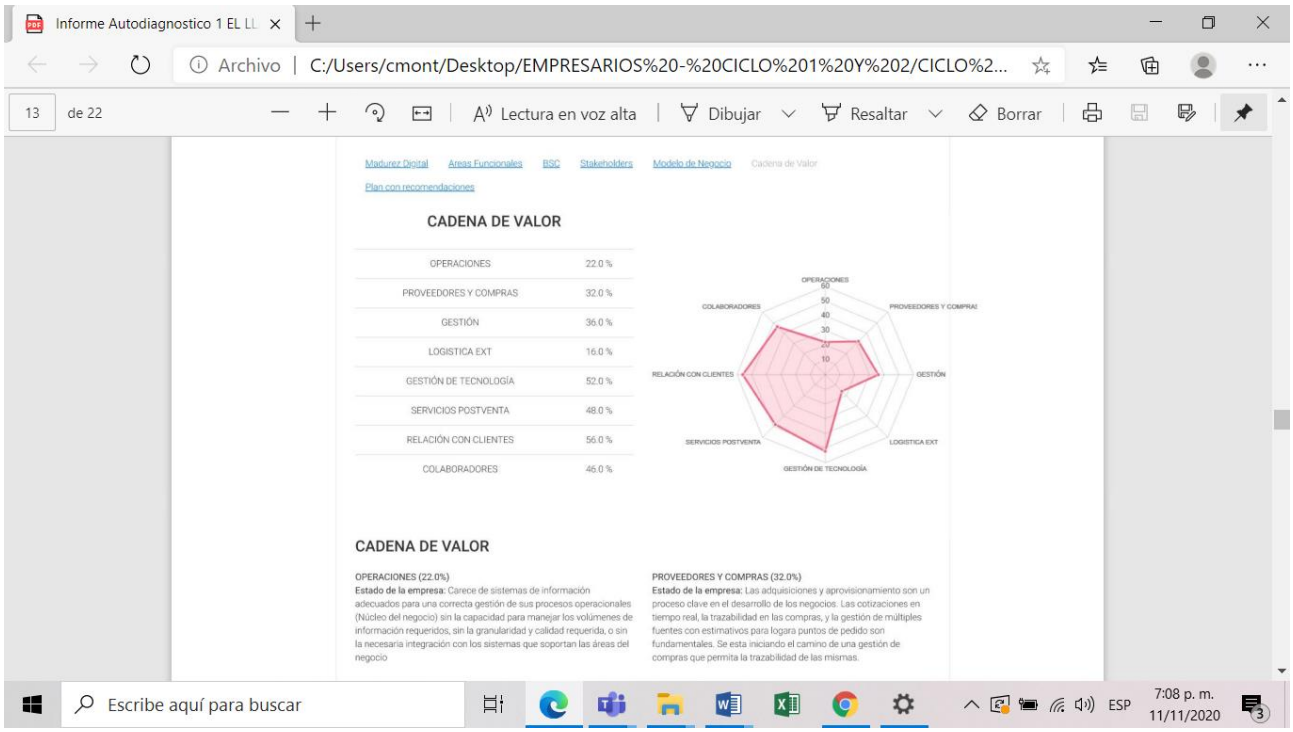

Informe Autodiagnostico 1 EL LL
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...
5 de 22
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: LLANO Y SUS HAYACAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES
Ejes de análisis
Ponderación empresa
AREAS FUNCIONALES 42.0%
STAKEHOLDERS 37.0%
CADENA DE VALOR 39.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 44.0%
MODELO DE NEGOCIO 40.0%
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Principiante Digital
Gestor Digital
Implementación Digital
Gestión de la digitalización
OPERACIONES
CLIENTES
FINANCIERA
Gestión de la digitalización 57.5%
Escribe aquí para buscar
ESP
7:01 p. m.
11/11/2020

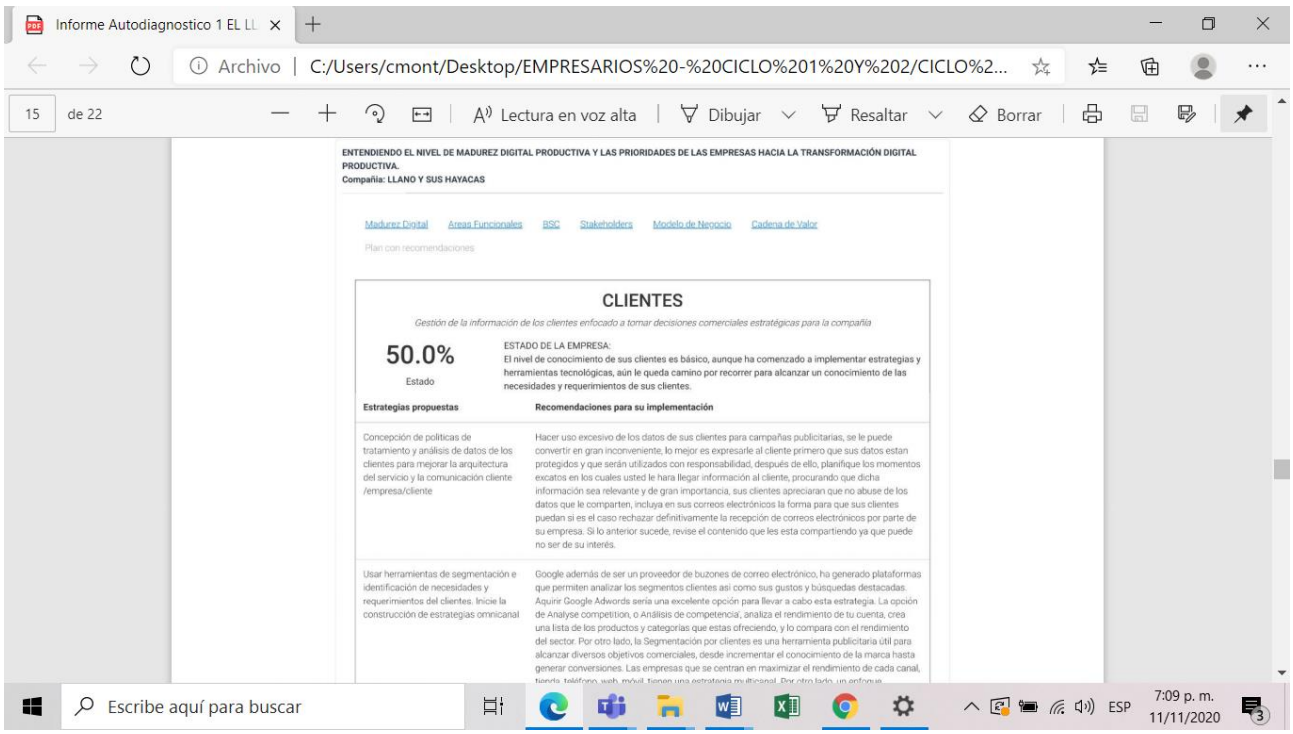

Informe Autodiagnostico 1 EL LL
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...
8 de 22
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: LLANO Y SUS HAYACAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 22.0 %
CLIENTES 50.0 %
ESTRATEGIA 57.0 %
GESTIÓN 36.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 52.0 %
FINANCIERA 32.0 %
OPERACIONES
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
FINANCIERA
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (22.0 %)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales
CLIENTES (50.0 %)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y
Escribe aquí para buscar
ESP
7:02 p. m.
11/11/2020


Informe Autodiagnostico 1 EL LL
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...
9 de 22
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: LLANO Y SUS HAYACAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 50.0 %
GESTIÓN 36.0 %
ESTRATEGIA 57.0 %
FINANCIERA 32.0 %
CLIENTES
GESTIÓN
ESTRATEGIA
FINANCIERA
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES (50.0%)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es
GESTIÓN (36.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación
Escribe aquí para buscar
ESP
7:06 p. m.
11/11/2020


Informe Autodiagnostico 1 EL LL
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...
10 de 22
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACION DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: LLANO Y SUS HAYACAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 32.0 %
CLIENTES 50.0 %
COLABORADORES 46.0 %
SOCIEDAD CIVIL 20.0 %
DIRECTIVOS 39.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
DIRECTIVOS
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (32.0 %)
Estado de la empresa: Las adquisiciones y aprovisionamiento son un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Las cotizaciones en tiempo real, la trazabilidad en las compras, y la gestión de múltiples fuentes con estimativos para logara puntos de pedido son
CLIENTES (50.0 %)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de
Escribe aquí para buscar
ESP
7:07 p. m.
11/11/2020

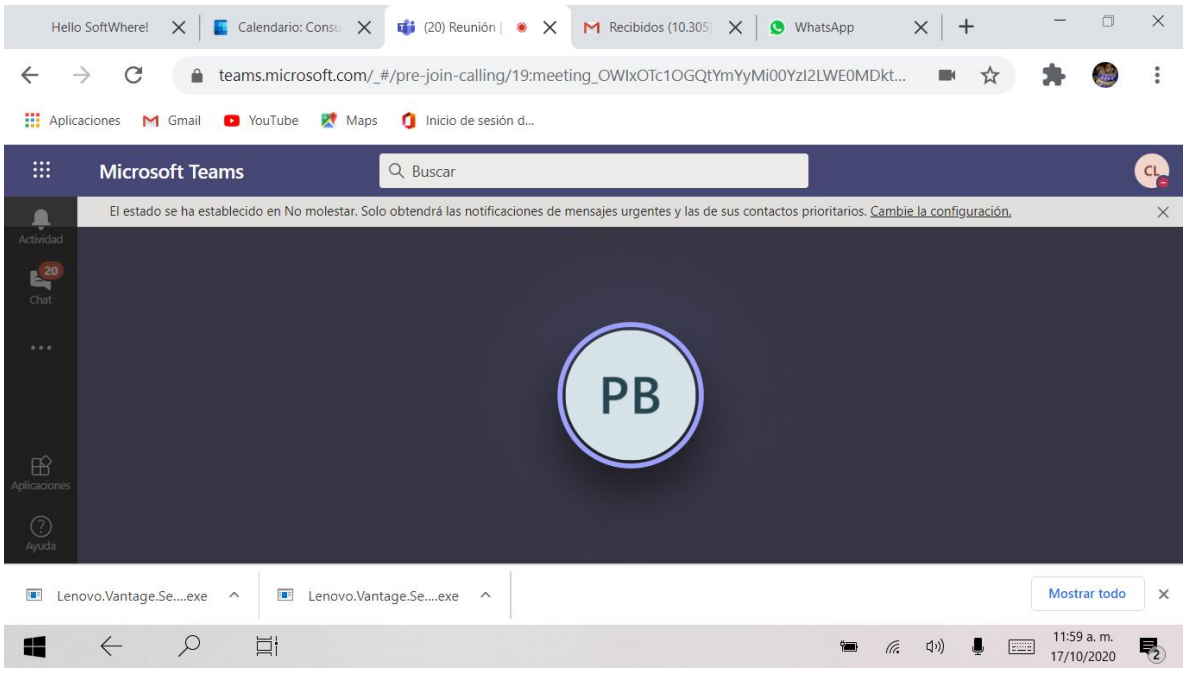

Informe Autodiagnostico 1 EL LL
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...
11 de 22
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: LLANO Y SUS HAYACAS
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 50.0 %
GESTIÓN 36.0 %
ESTRATEGIA 57.0 %
LOGISTICA EXT 16.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 56.0 %
COLABORADORES 46.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 40.0 %
FLUJO DE INGRESOS 18.0 %
CLIENTES
GESTIÓN
ESTRATEGIA
LOGISTICA EXT
RELACIÓN CON CLIENTES
COLABORADORES
ESTRUCTURA DE COSTOS
FLUJO DE INGRESOS
MODELO DE NEGOCIO
Escribe aquí para buscar
ESP
7:08 p. m.
11/11/2020

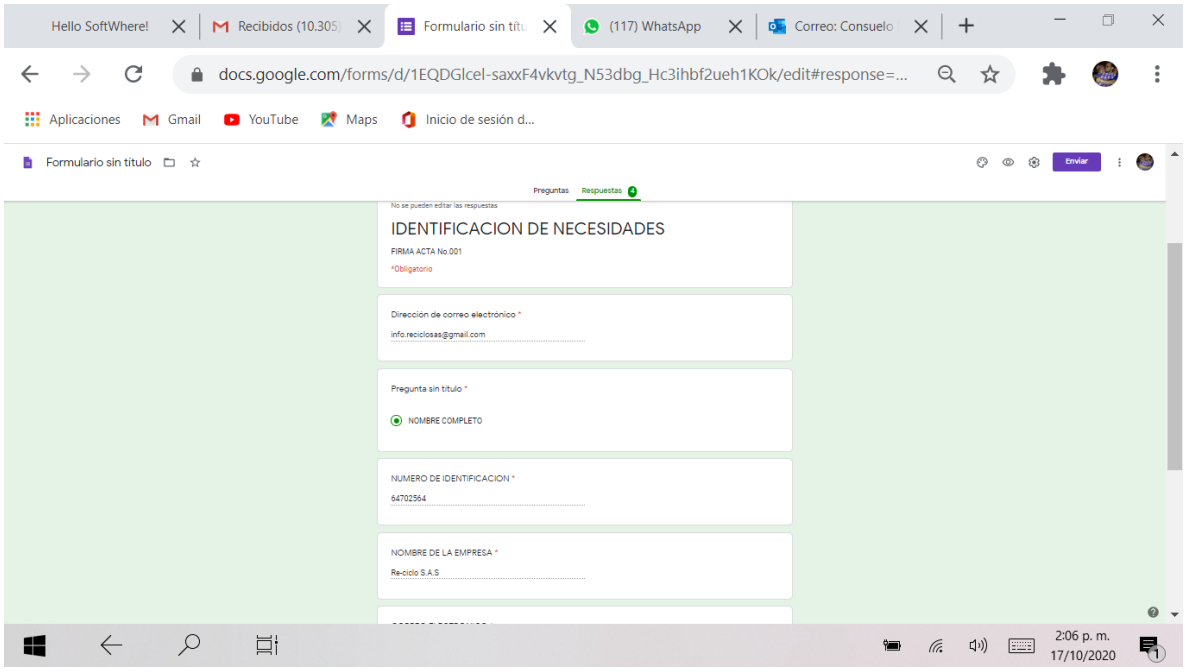




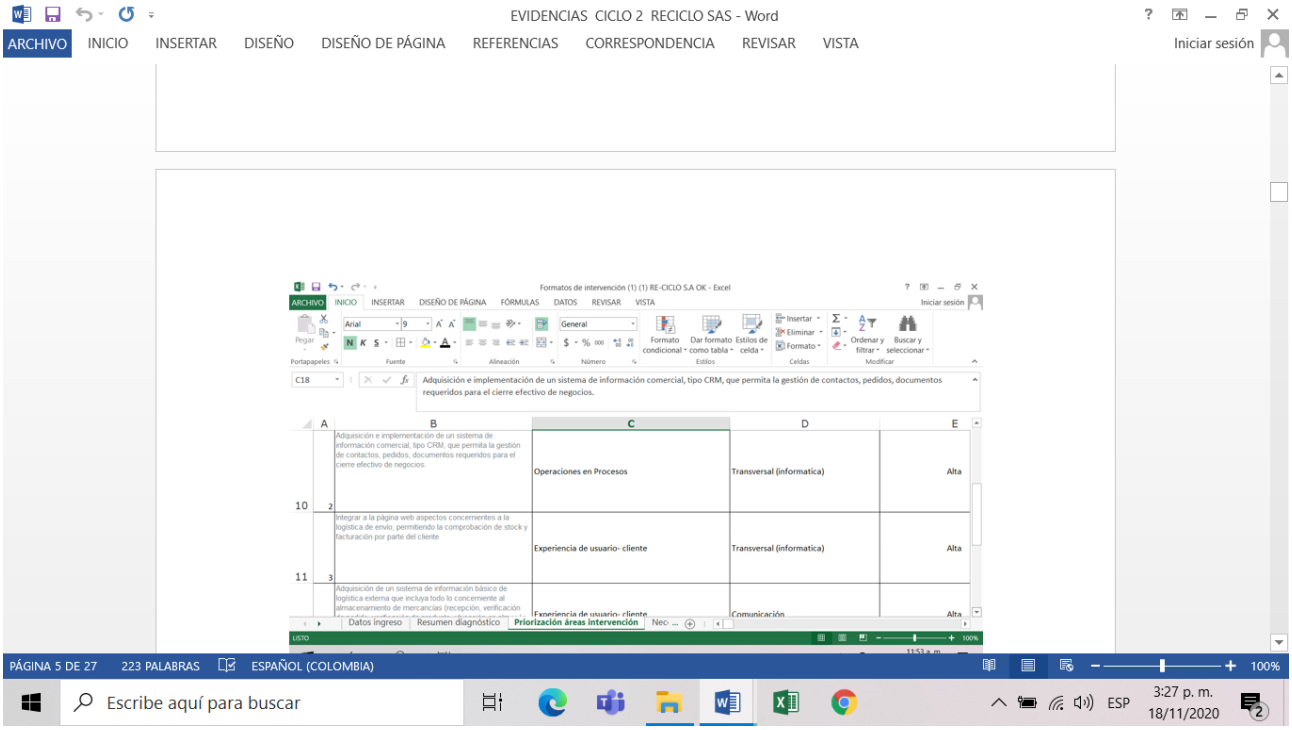
Selección de Indicadores y planes de mejora

1. Re-ciclo SAS INDICADORES Y PLAN DE MEJORA

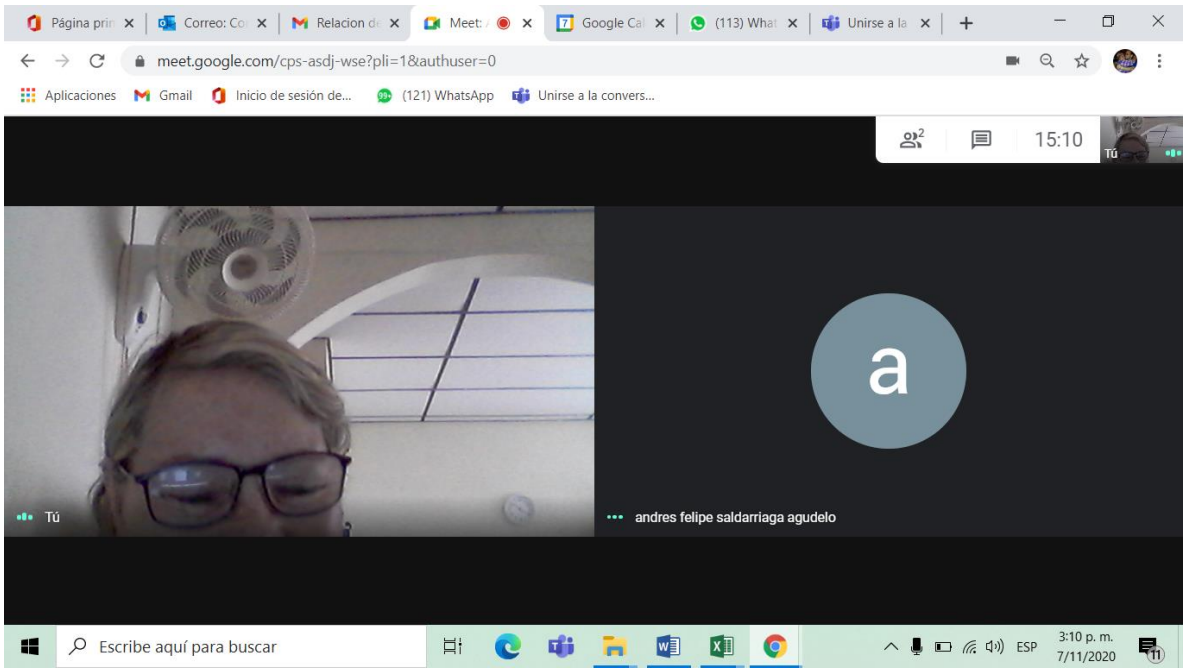




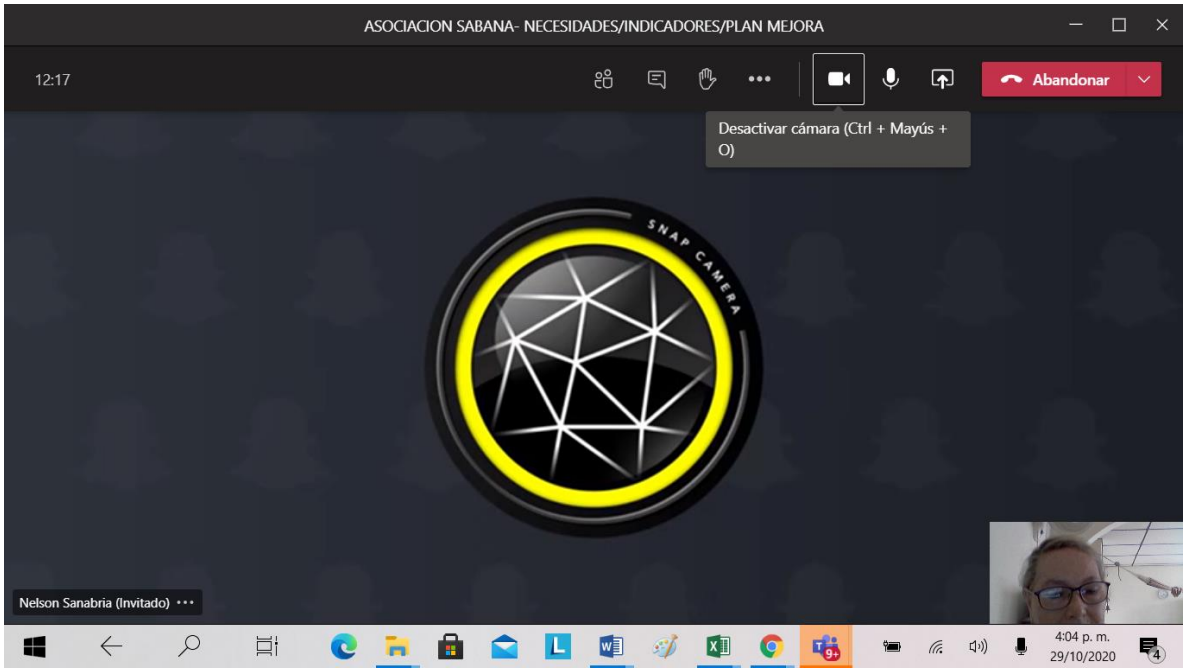
INDICADORES Y PLAN DE MEJORA AGROSOLIDARIA SAN MARCOS



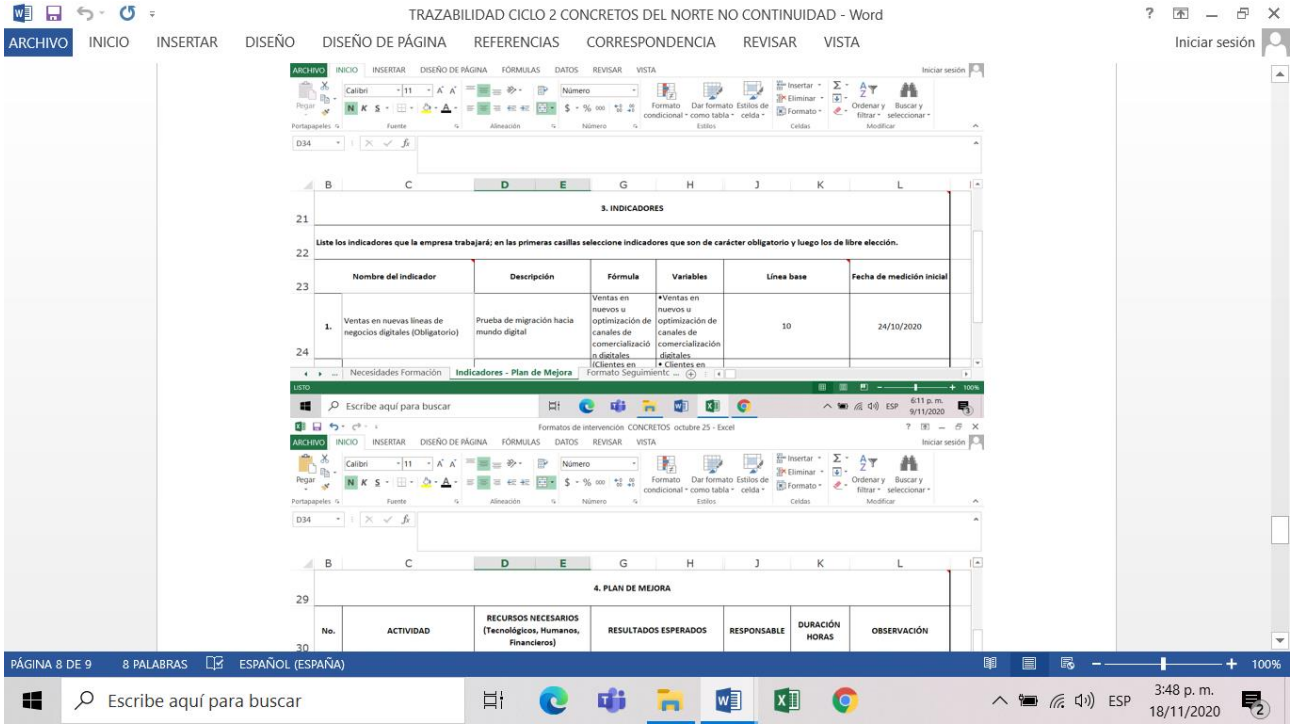
2. AMH-TECNOVITAL INDICADORES Y PLAN DE MEJORA



3. ASOCIACION DE PROFESIONALES LA SABANA PLAN DE MEJORA E INDICADORES



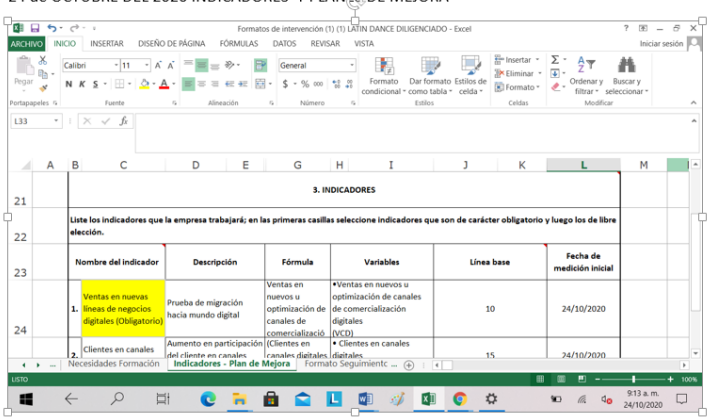
4. CONCRETOS DEL NORTE SAS PLAN DE MEJORA E INDICADORES



5. CORPORACION LATIN DANCE: INDICADORES Y PLAN DE MEJORA

EVIDENCIAS CICLO 2 CORPORACION LATIN DANCE - Word

24 de OCTUBRE DEL 2020 INDICADORES Y PLANES DE MEJORA



3. INDICADORES

Liste los indicadores que la empresa trabajará; en las primeras casillas seleccione indicadores que son de carácter obligatorio y luego los de libre elección.

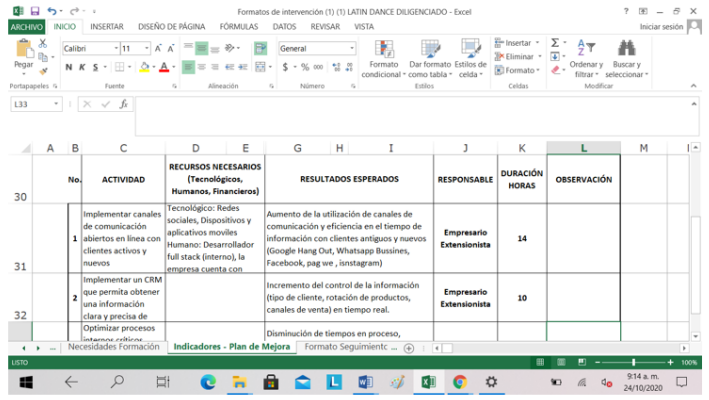
	Nombre del indicador	Descripción	Fórmula	Variables	Línea base	Fecha de medición inicial
1.	Ventas en nuevas líneas de negocios digitales (Obligatorio)	Prueba de migración hacia mundo digital	Ventas en nuevos u optimización de canales de comercializació	•Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD)	10	24/10/2020
2.	Clientes en canales	Aumento en participación del cliente en canales	(Clientes en canales digitales	• Clientes en canales digitales	15	24/10/2020

Necesidades Formación | Indicadores - Plan de Mejora | Formato Seguimiento ...

PÁGINA 7 DE 20 224 PALABRAS ESPAÑOL (COLOMBIA) 100%

Escribe aquí para buscar ESP 3:50 p. m. 18/11/2020

EVIDENCIAS CICLO 2 CORPORACION LATIN DANCE - Word



No.	ACTIVIDAD	RECURSOS NECESARIOS (Tecnológicos, Humanos, Financieros)	RESULTADOS ESPERADOS	RESPONSABLE	DURACIÓN HORAS	OBSERVACIÓN
1	Implementar canales de comunicación abiertos en línea con clientes activos y nuevos	Tecnológico: Redes sociales, Dispositivos y aplicativos moviles Humano: Desarrollador full stack (interno), la empresa cuenta con	Aumento de la utilización de canales de comunicación y eficiencia en el tiempo de información con clientes antiguos y nuevos (Google Hang Out, Whatsapp Bussines, Facebook, pag we , instagram)	Empresario Extensionista	14	
2	Implementar un CRM que permita obtener una información clara y precisa de		Incremento del control de la información (tipo de cliente, rotación de productos, canales de venta) en tiempo real.	Empresario Extensionista	10	
	Optimizar procesos		Disminución de tiempos en proceso,			

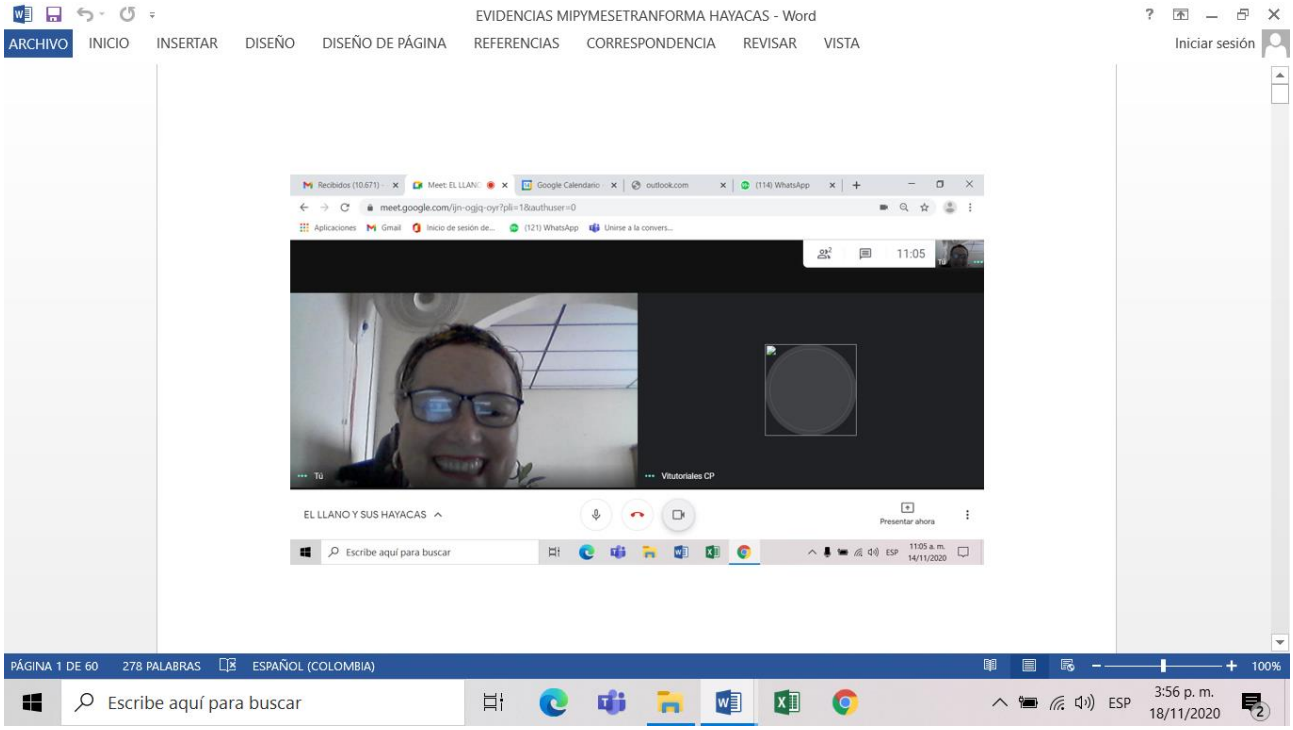
Necesidades Formación | Indicadores - Plan de Mejora | Formato Seguimiento ...

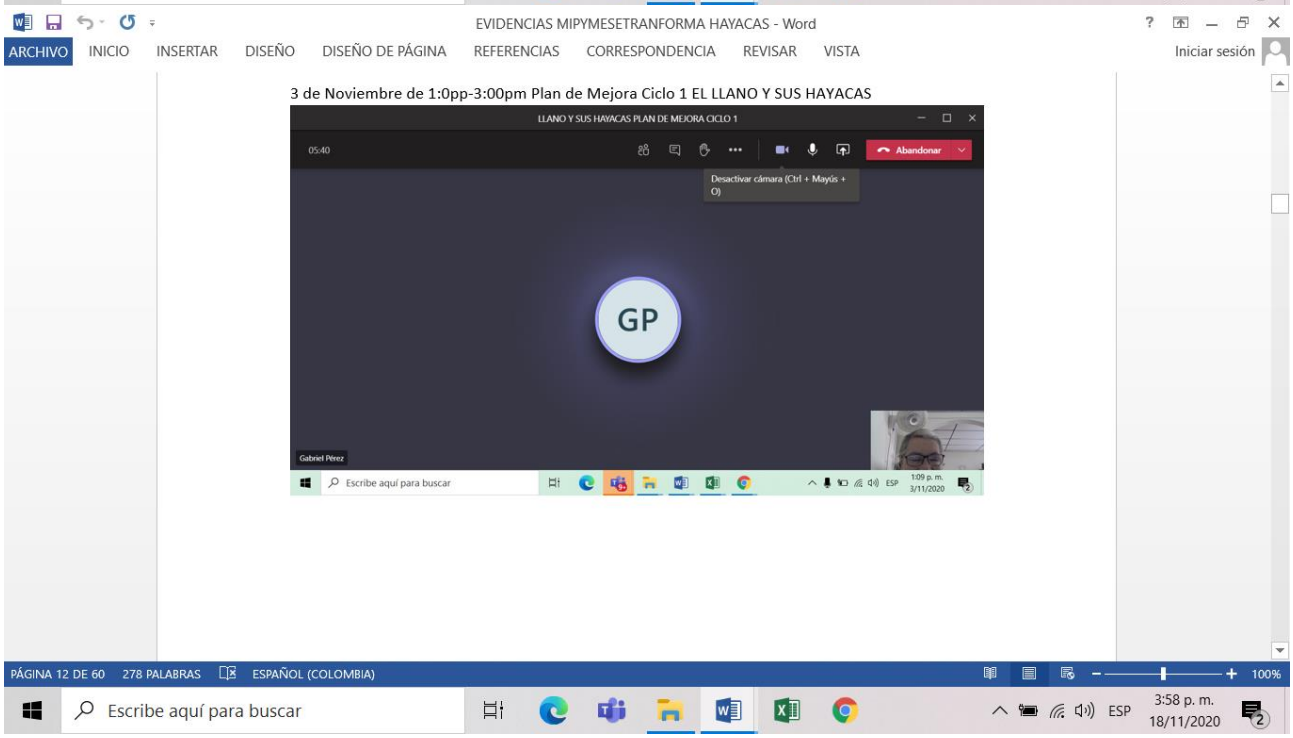
PÁGINA 7 DE 20 224 PALABRAS ESPAÑOL (COLOMBIA) 100%

Escribe aquí para buscar ESP 3:51 p. m. 18/11/2020

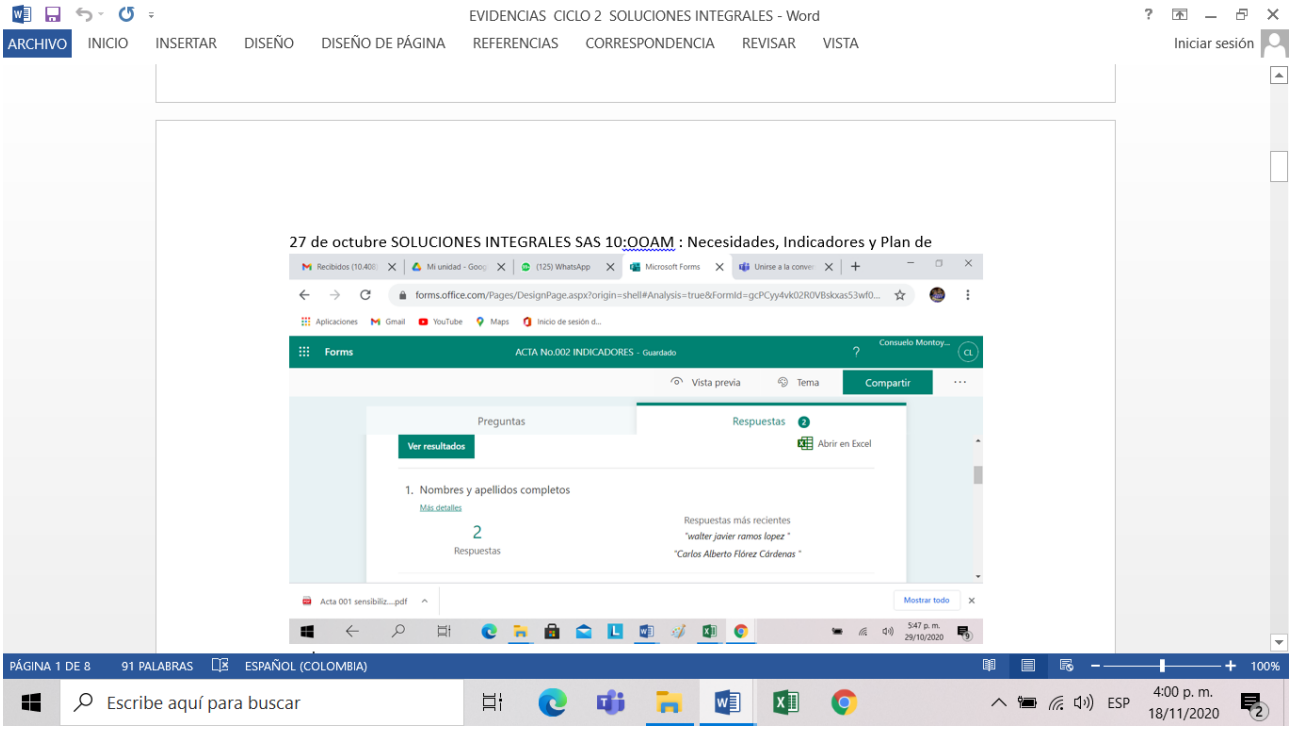
www.sena.edu.co
SENAComunica

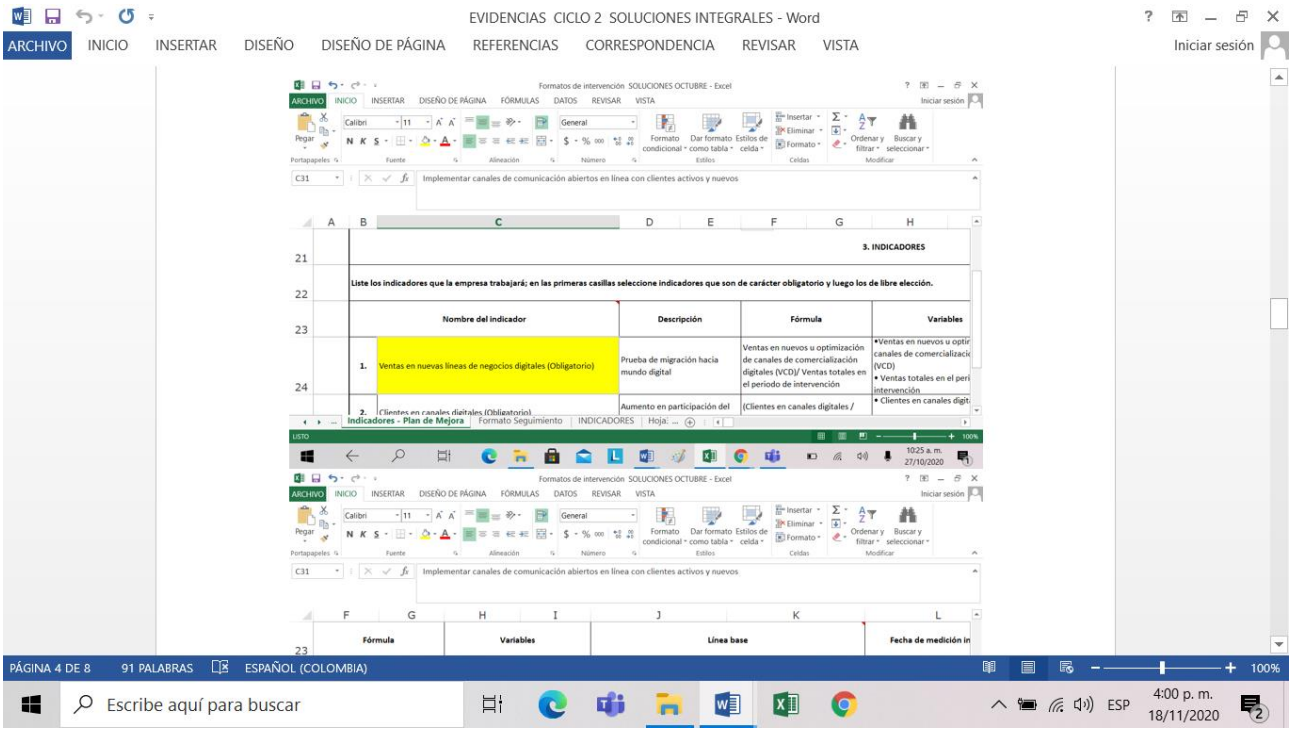
6. EL LLANO Y SUS HAYACAS INDICADORES Y PLAN DE MEJORA



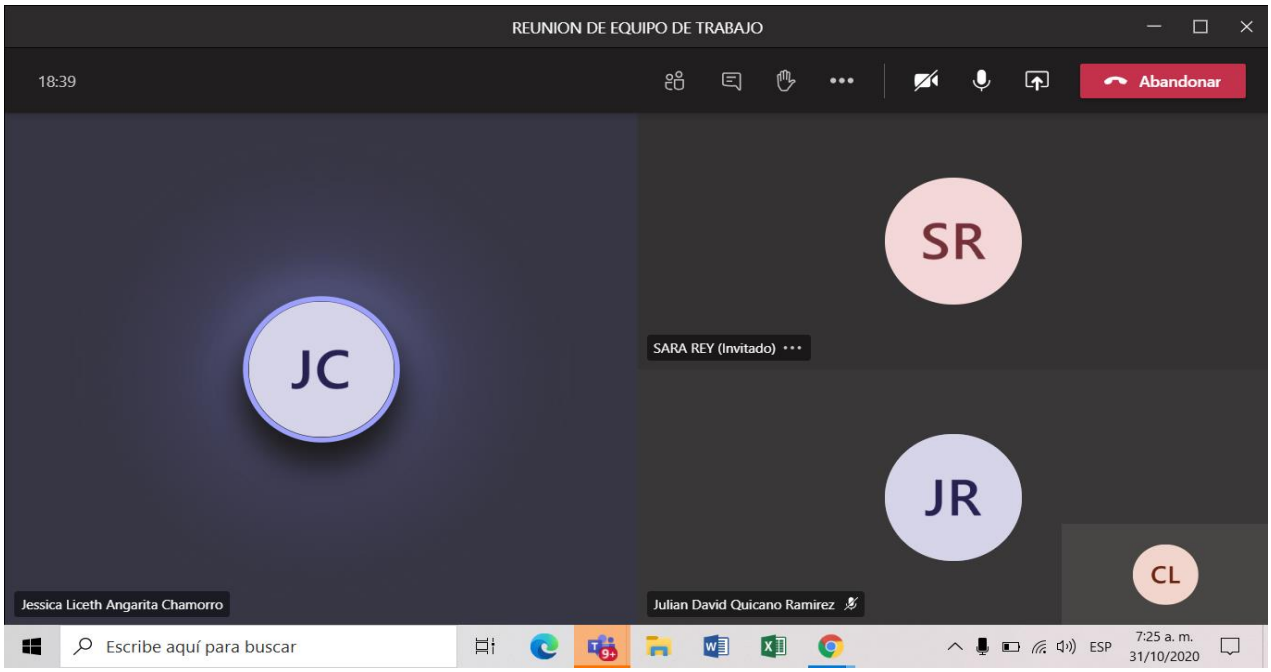


7. SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA INDICADORES Y PLANES DE MEJORA

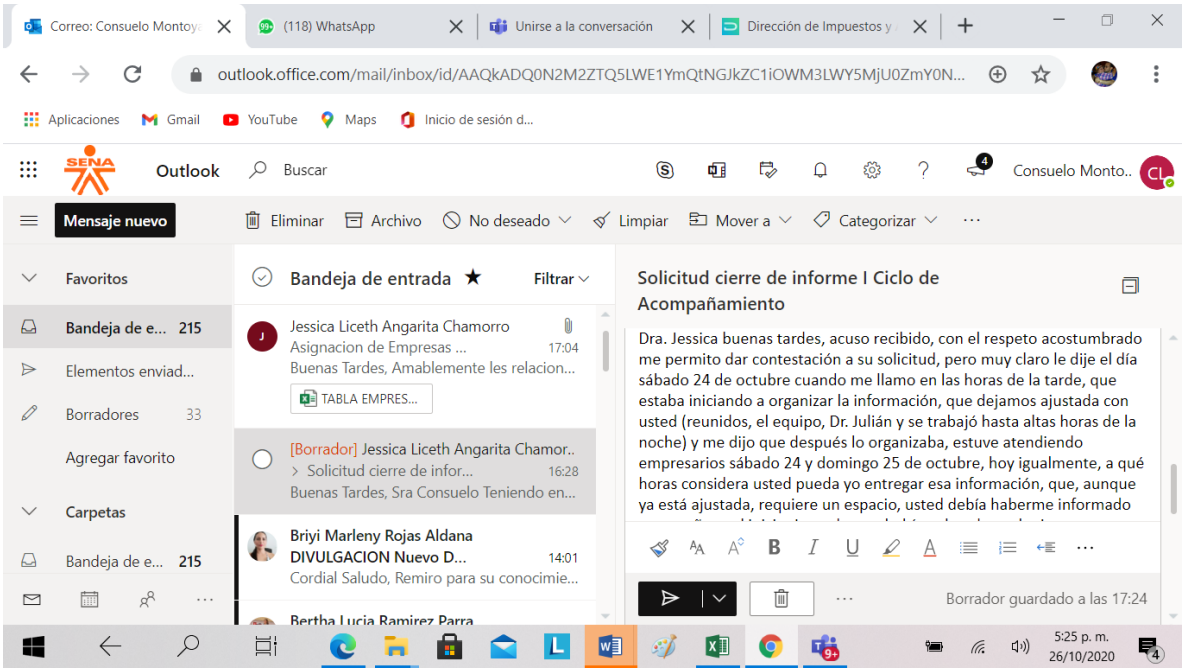


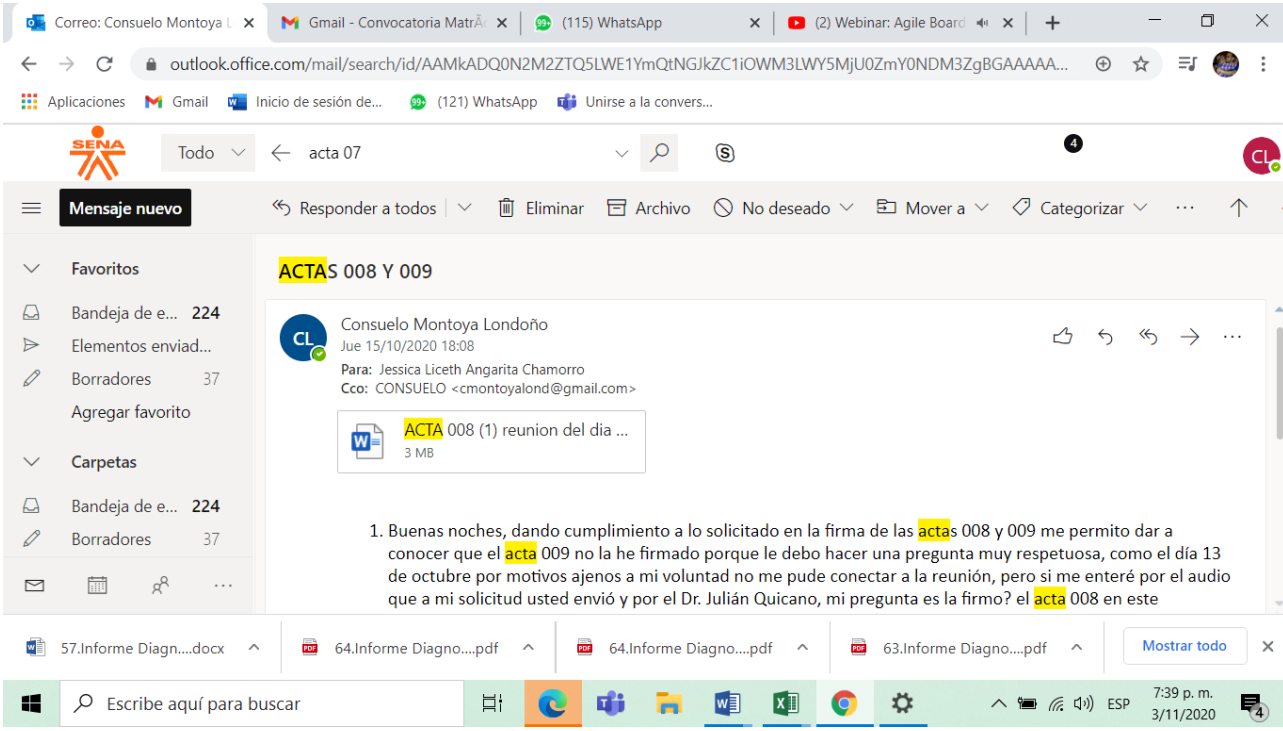


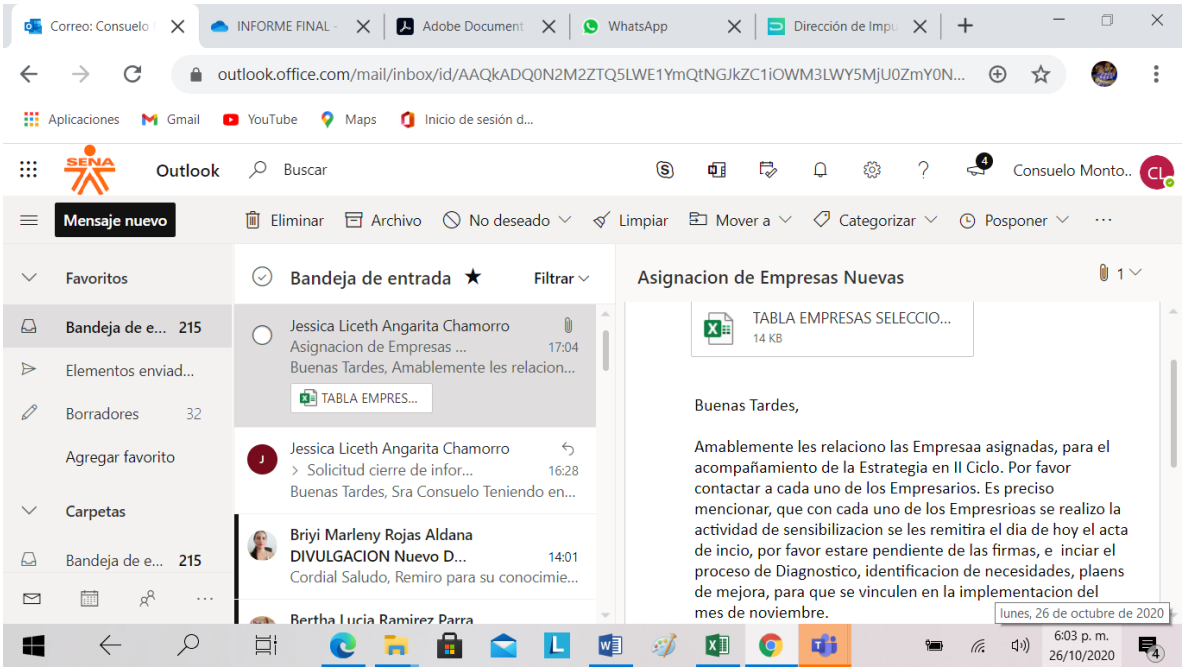
3. Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.



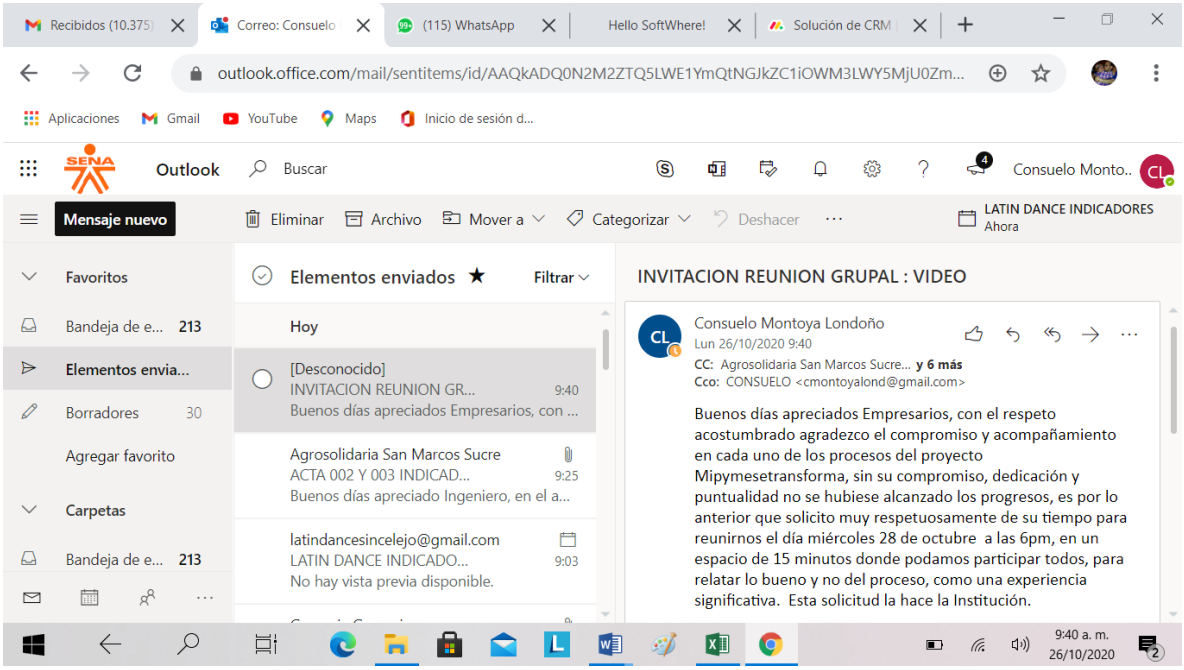
REUNION CON LA GESTORA CONSULTORA : Jessica Angarita





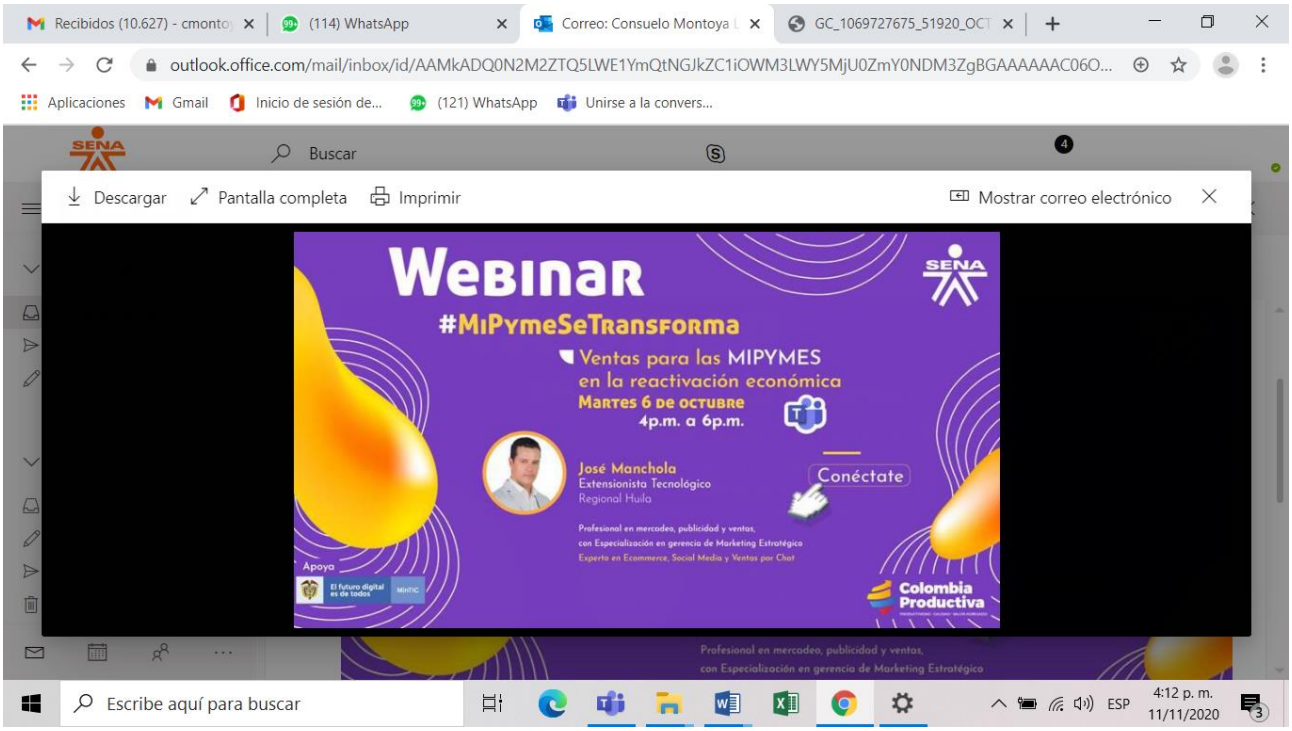


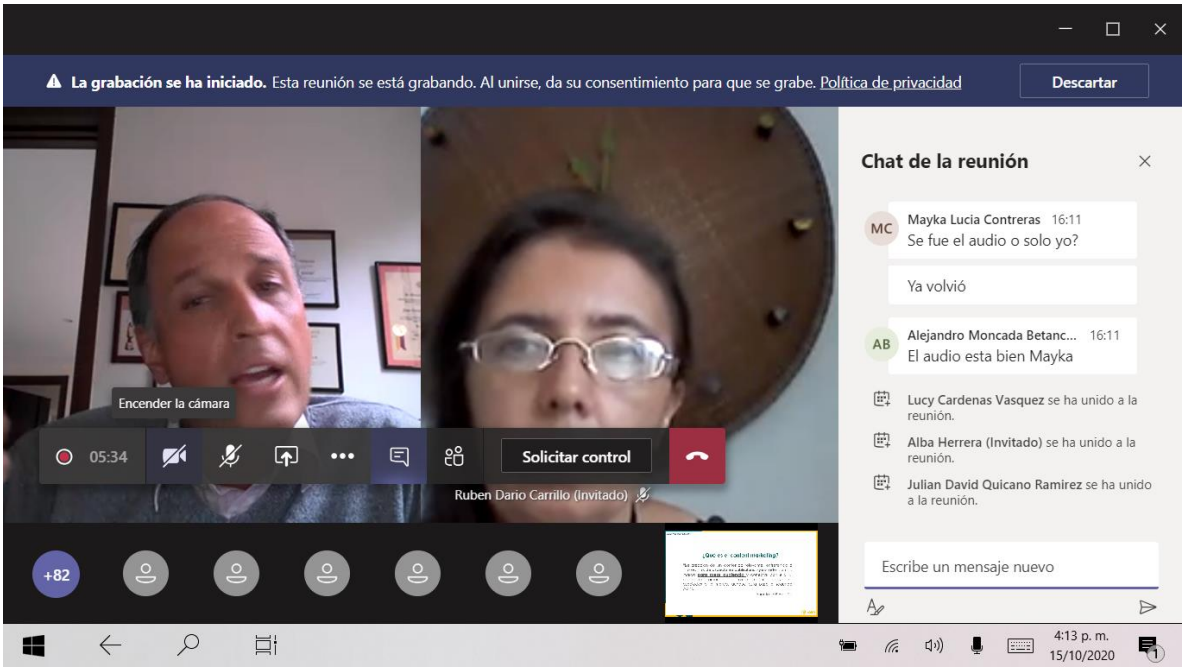
4. Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del Programa



OBLIGACION 5. Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación 6e implementación de plan de mejora en las empresas

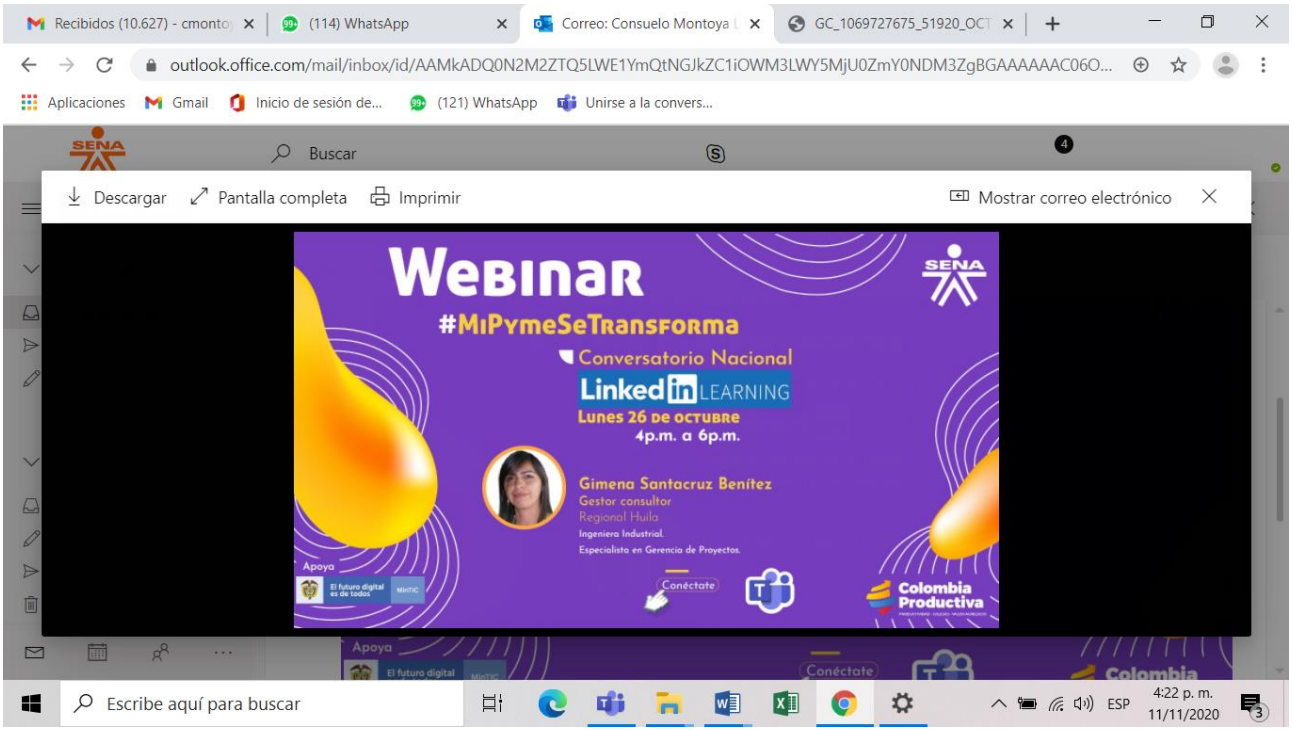
5.1 Webinar del 6 de octubre: “ Reactivacion Economica”

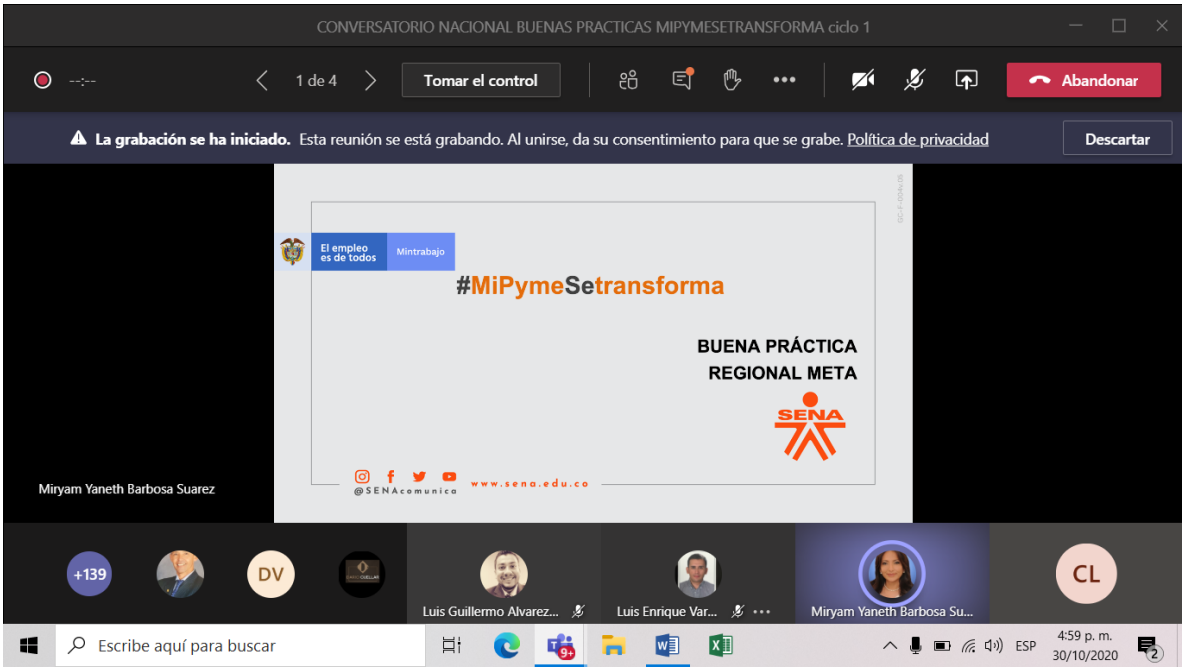




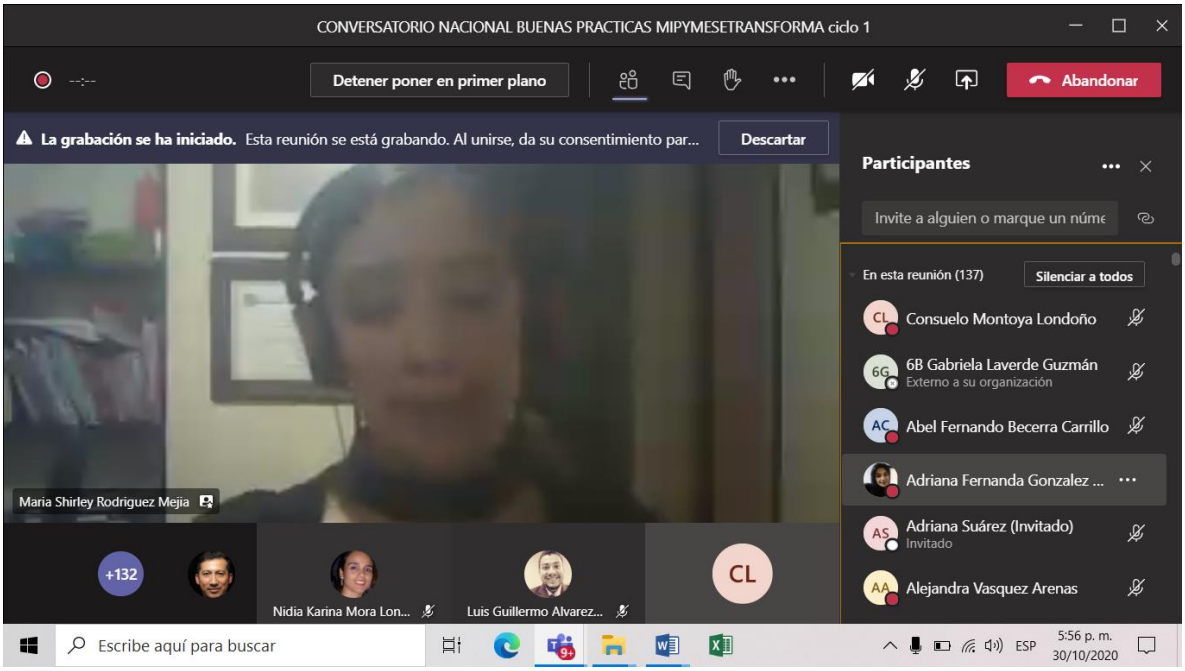
PARTICIPACION DEL WENER DEL 15 DE OCTUBRE 4PM

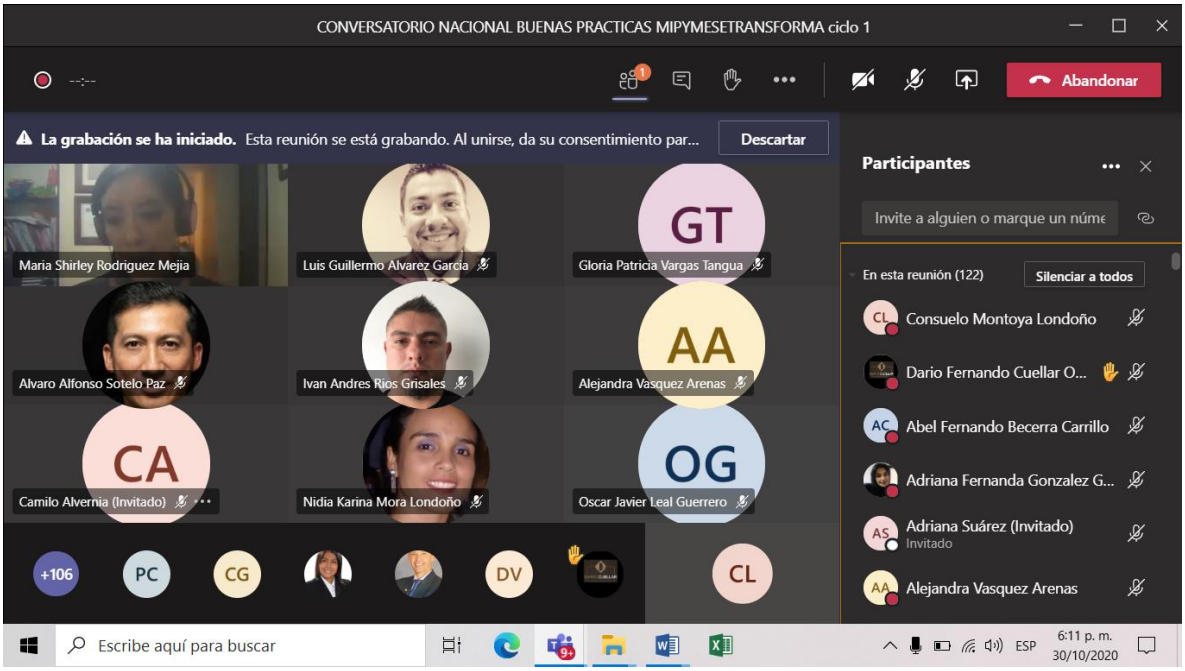
5.2 Webinar del 26/10/Linkedin

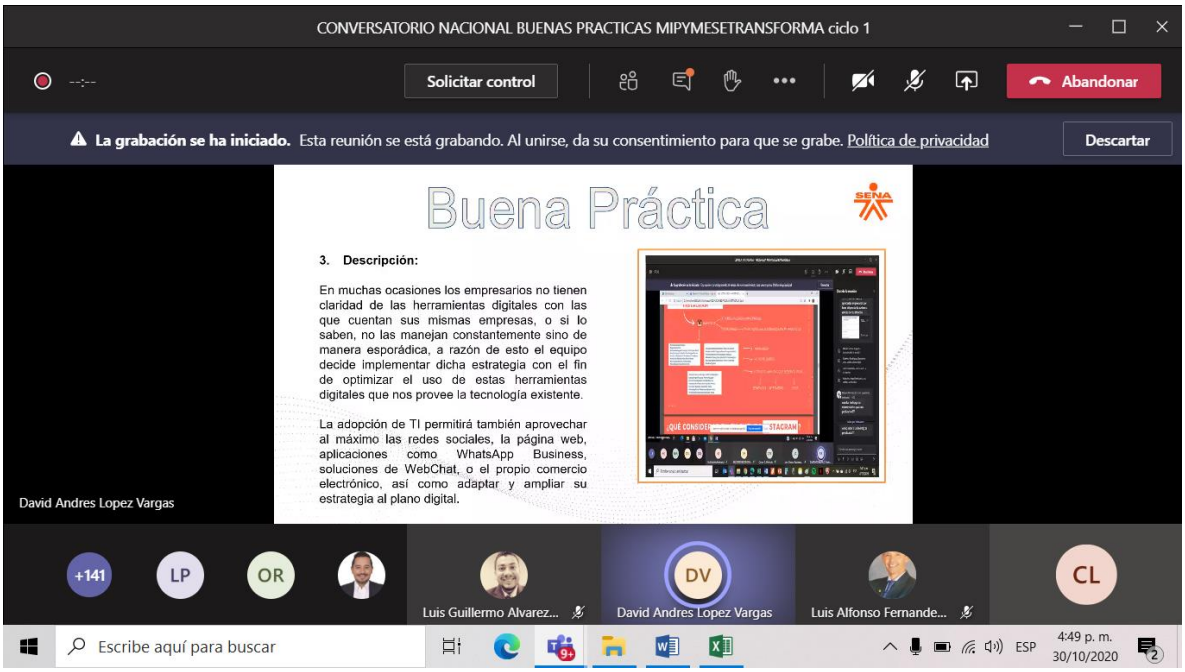




LIDER **NACIONAL SHILDREY RODRIGUEZ MEJIA 30 DE OCTUBRE 6PM MODELO PRACTICA**

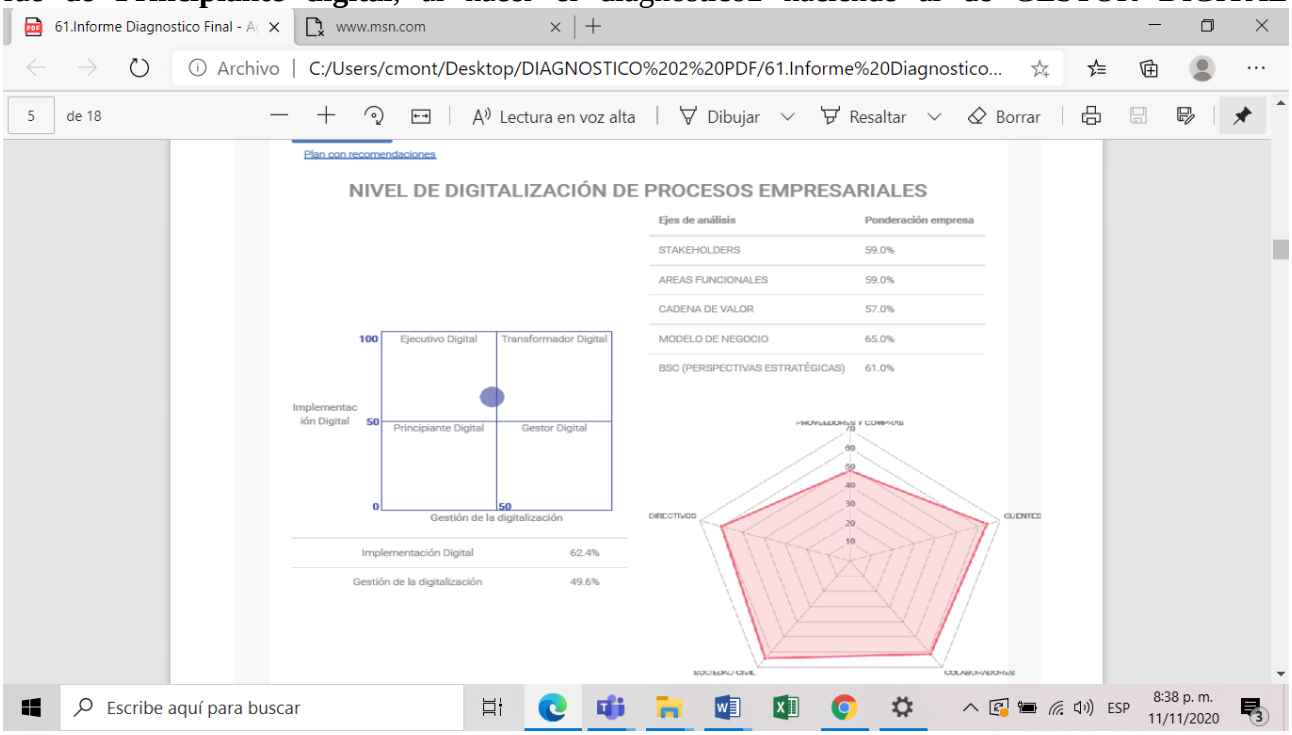




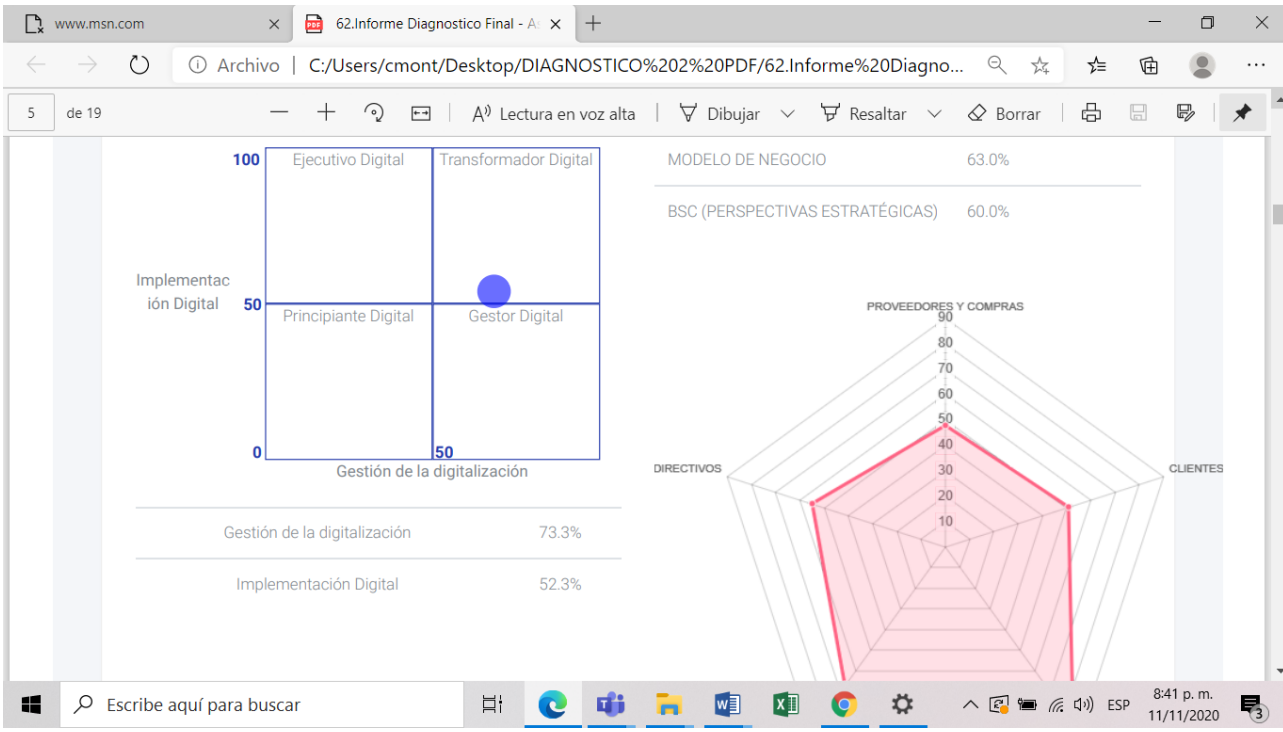


6 En el contexto de la estrategia #MiPymesetransforma“ Empresas con Mentalidad TIC” cada Extensionista brindará dos ciclos (cada uno de 40 horas) de asistencia técnica virtual para la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y tendrá a su cargo 8 empresas en cualquier región, localidad

6.1 Estado de madurez Diagnostico 2 Agrosolidaria San Marcos: inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende al de GESTOR DIGITAL

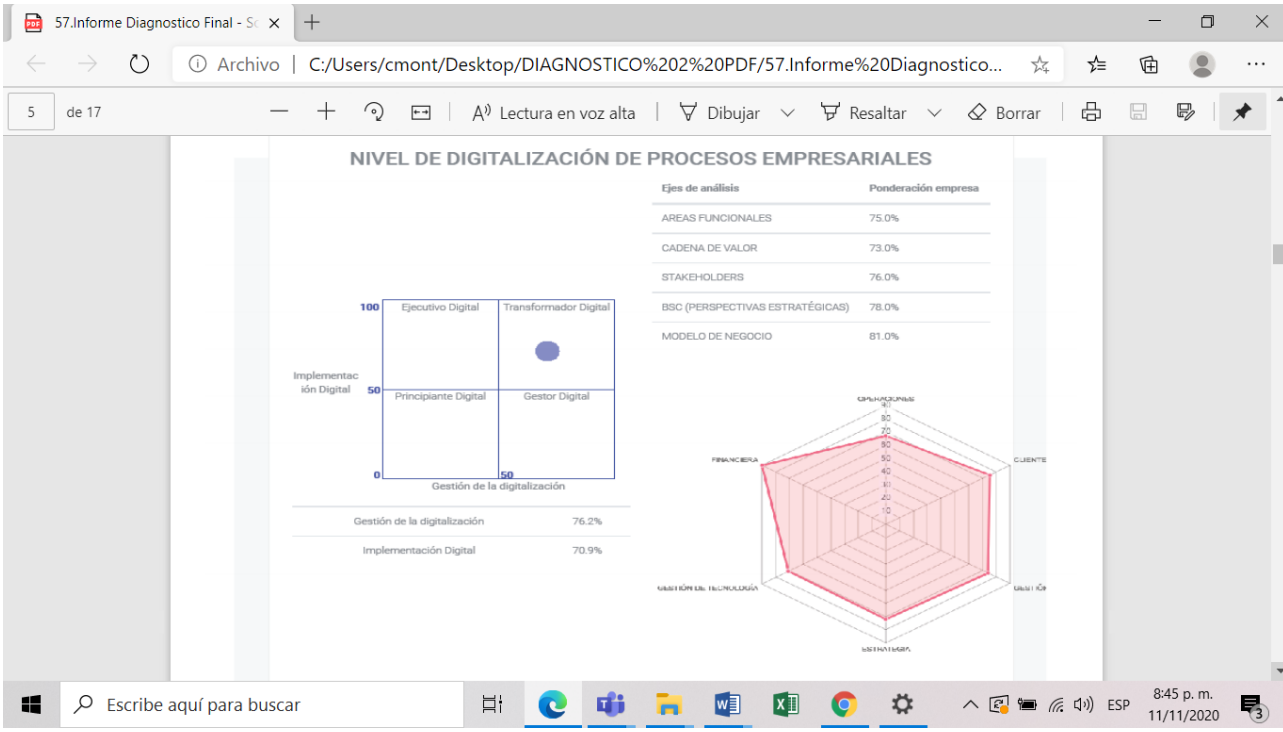


6.2 Estado de madurez Diagnostico 2 Asociacion de Profesionales Saban, inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende al de **TRANSFORMADOR DIGITAL**

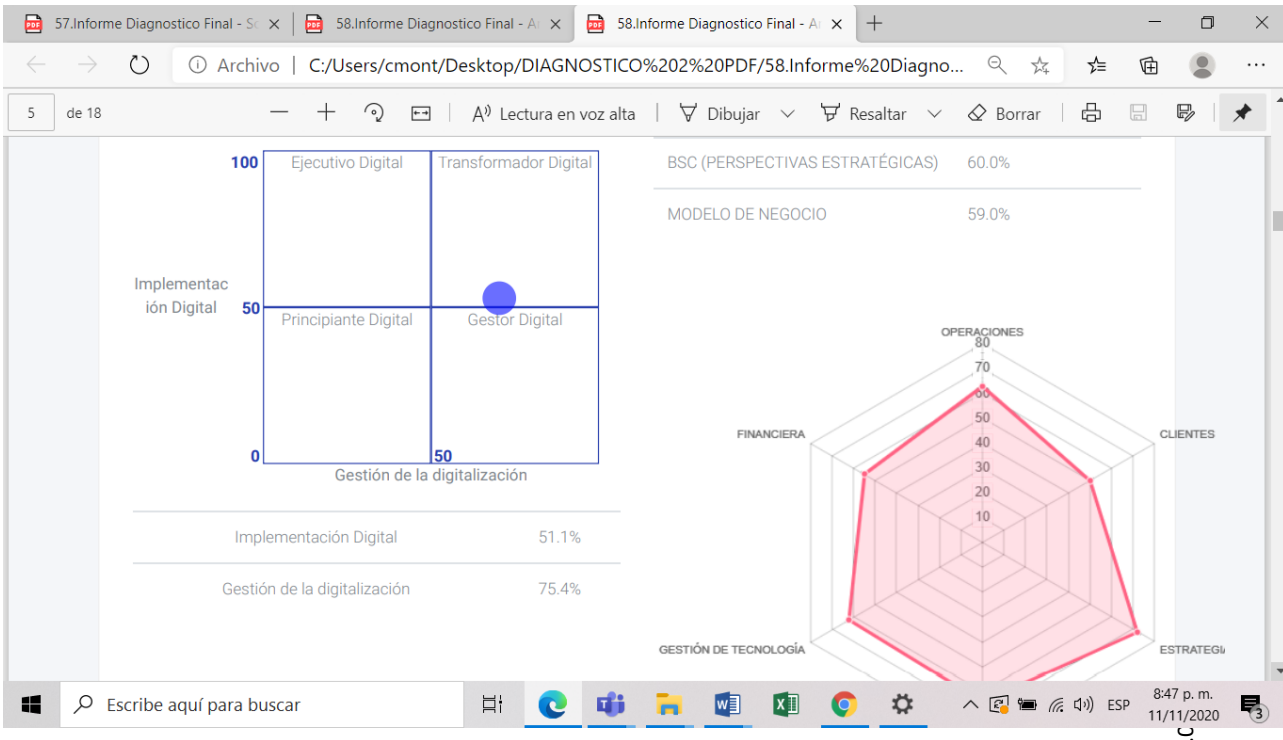


6.3 Estado de madurez Diagnostico 2 Soluciones Integrales SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende al

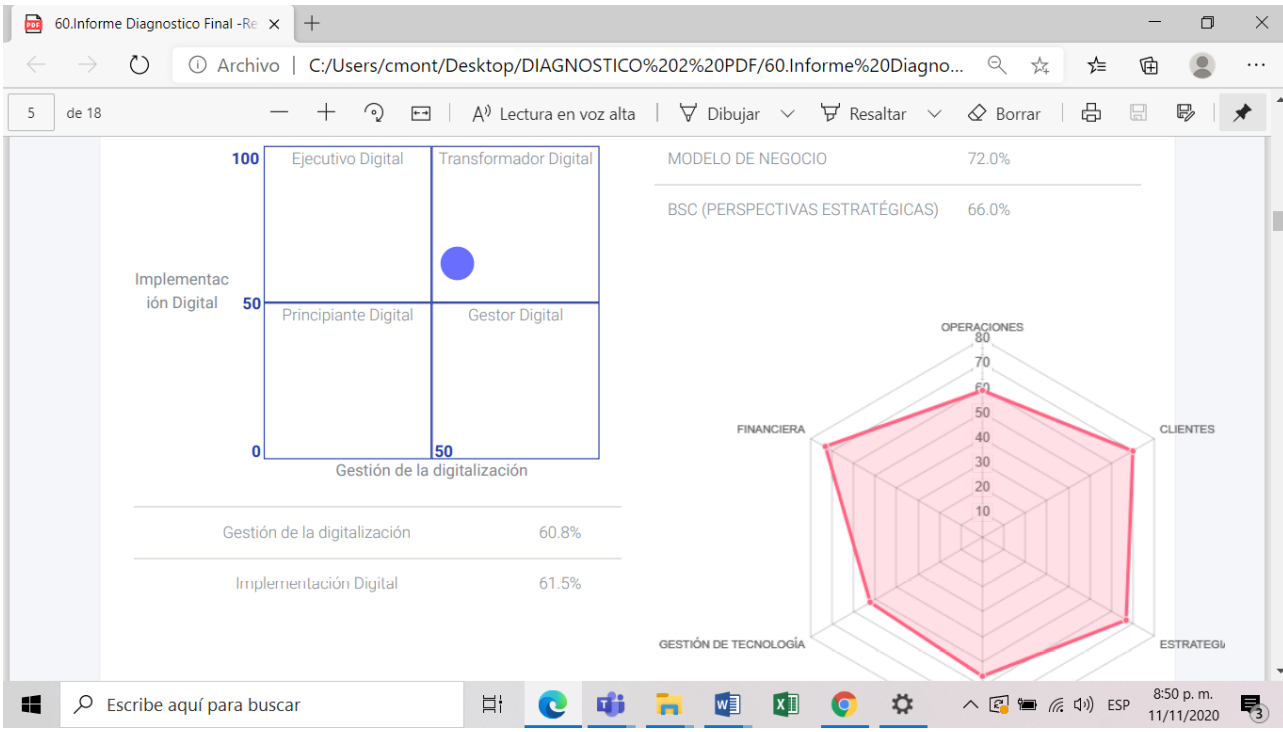
de **TRANSFORMADOR DIGITAL**



6.4 Estado de madurez Diagnostico 2 AMH- Tecnovital SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende de **TRANSFORMADOR DIGITAL**

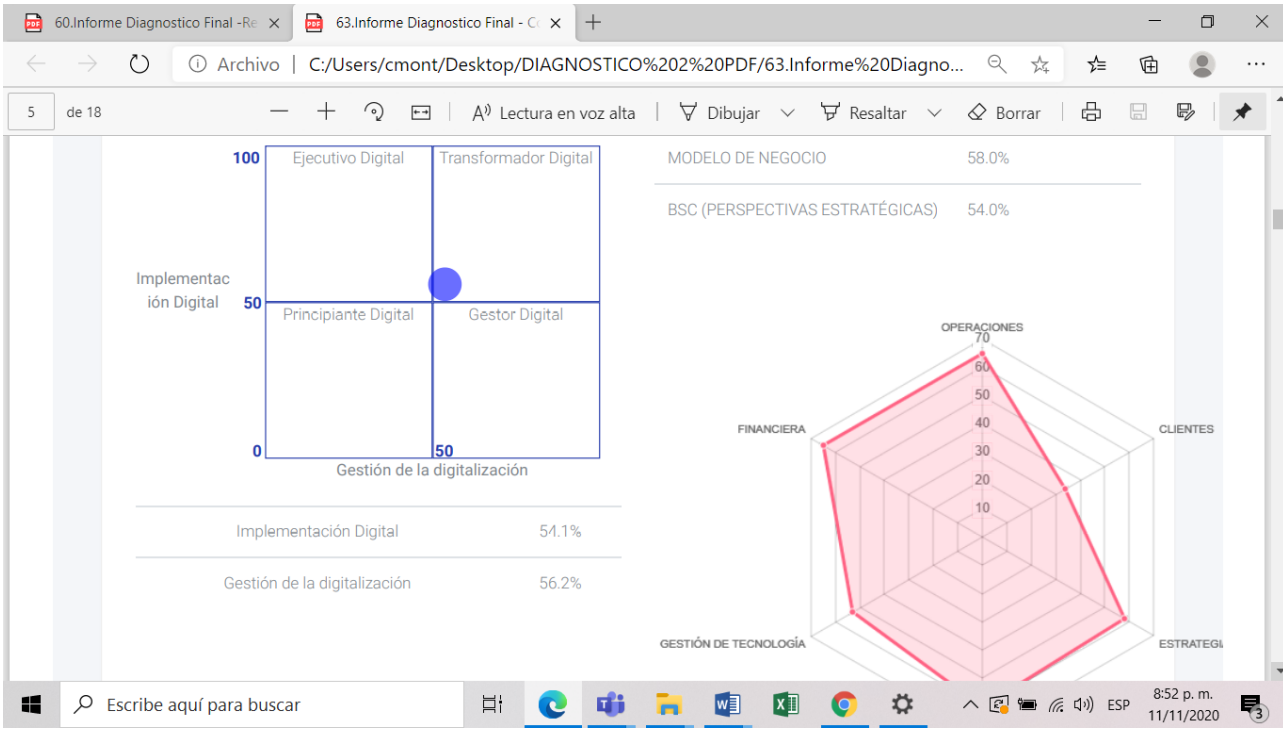


6.5 Estado de madurez Diagnostico 2 Re-ciclo SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende a **TRANSFORMADOR DIGITAL**



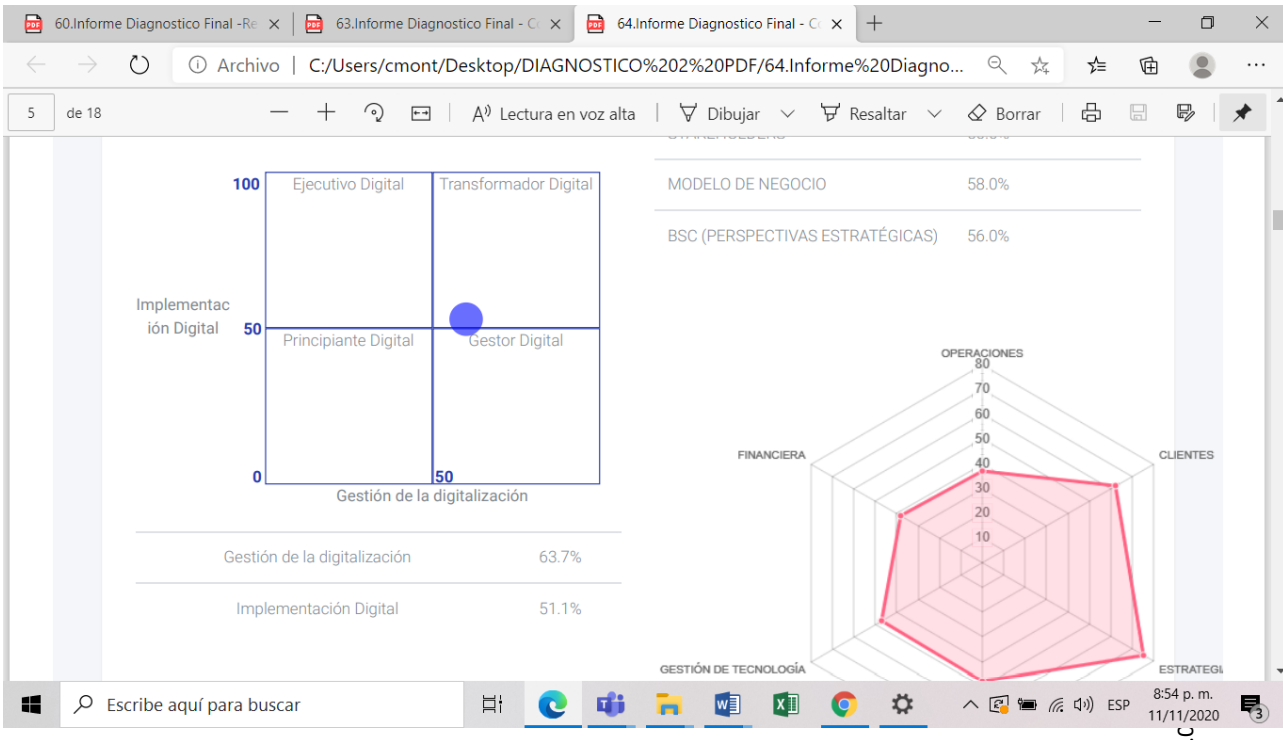
6.6 Estado de madurez Diagnostico 2 Concretos del Norte SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende a

TRANSFORMADOR DIGITAL

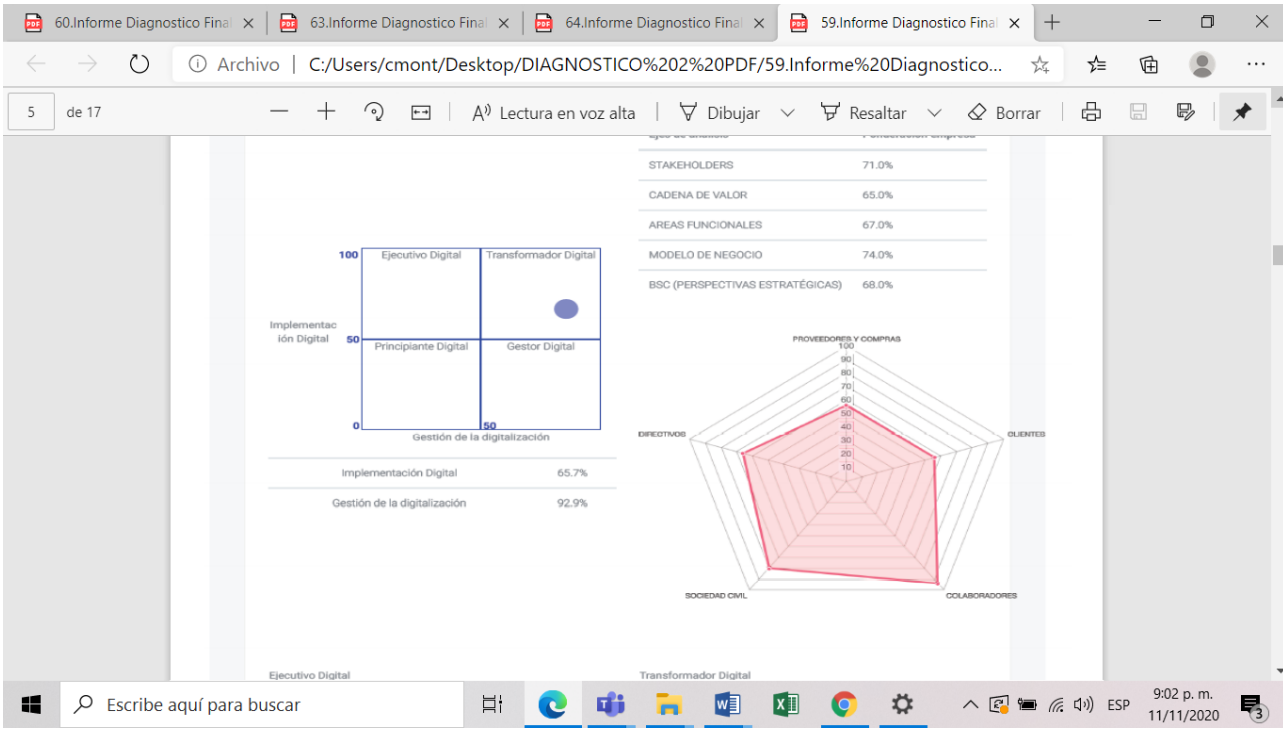


6.7 Estado de madurez Diagnostico 2 Corporacion Latin Dance inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende a

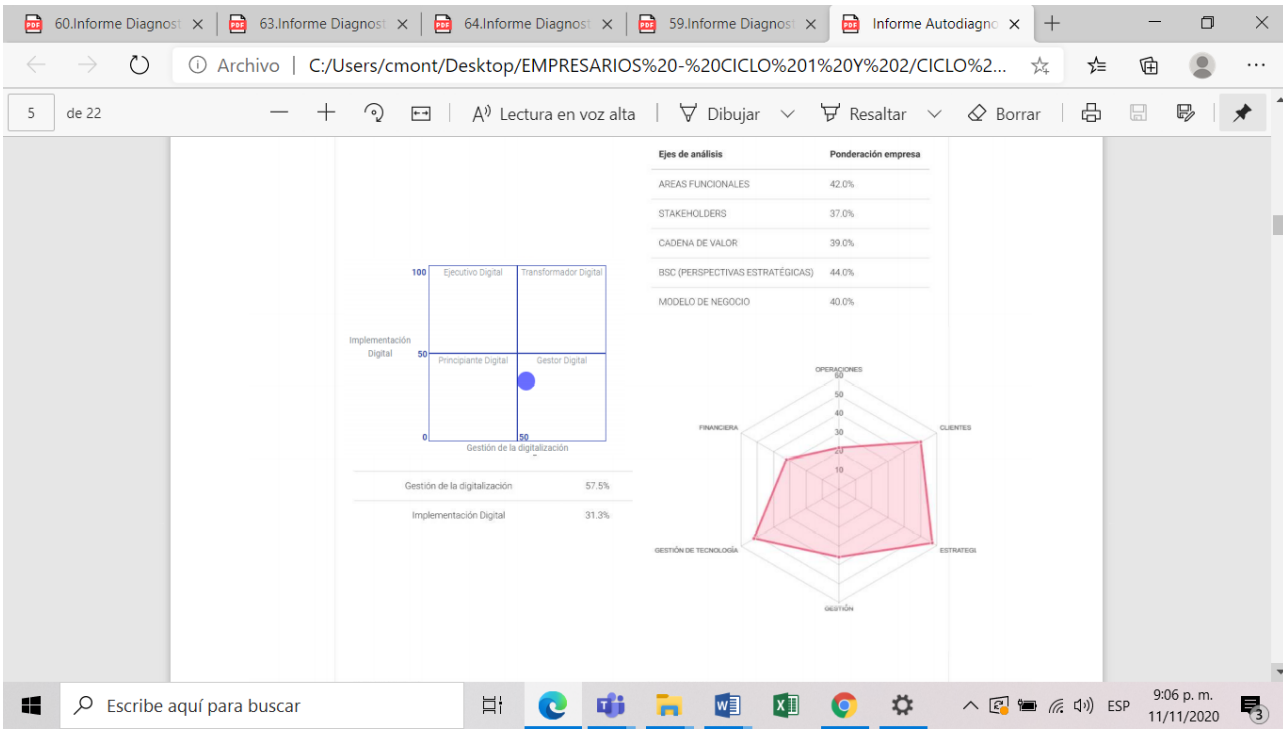
TRANSFORMADOR DIGITAL



6.8 Estado de madurez Diagnostico 2 INANDINA SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **TRANSFORMADOR DIGITAL**, al hacer el diagnostico 2 queda en el mismo nivel de **TRANSFORMADOR DIGITAL, el empresario no continua para dar la oportunidad a otra empresa**

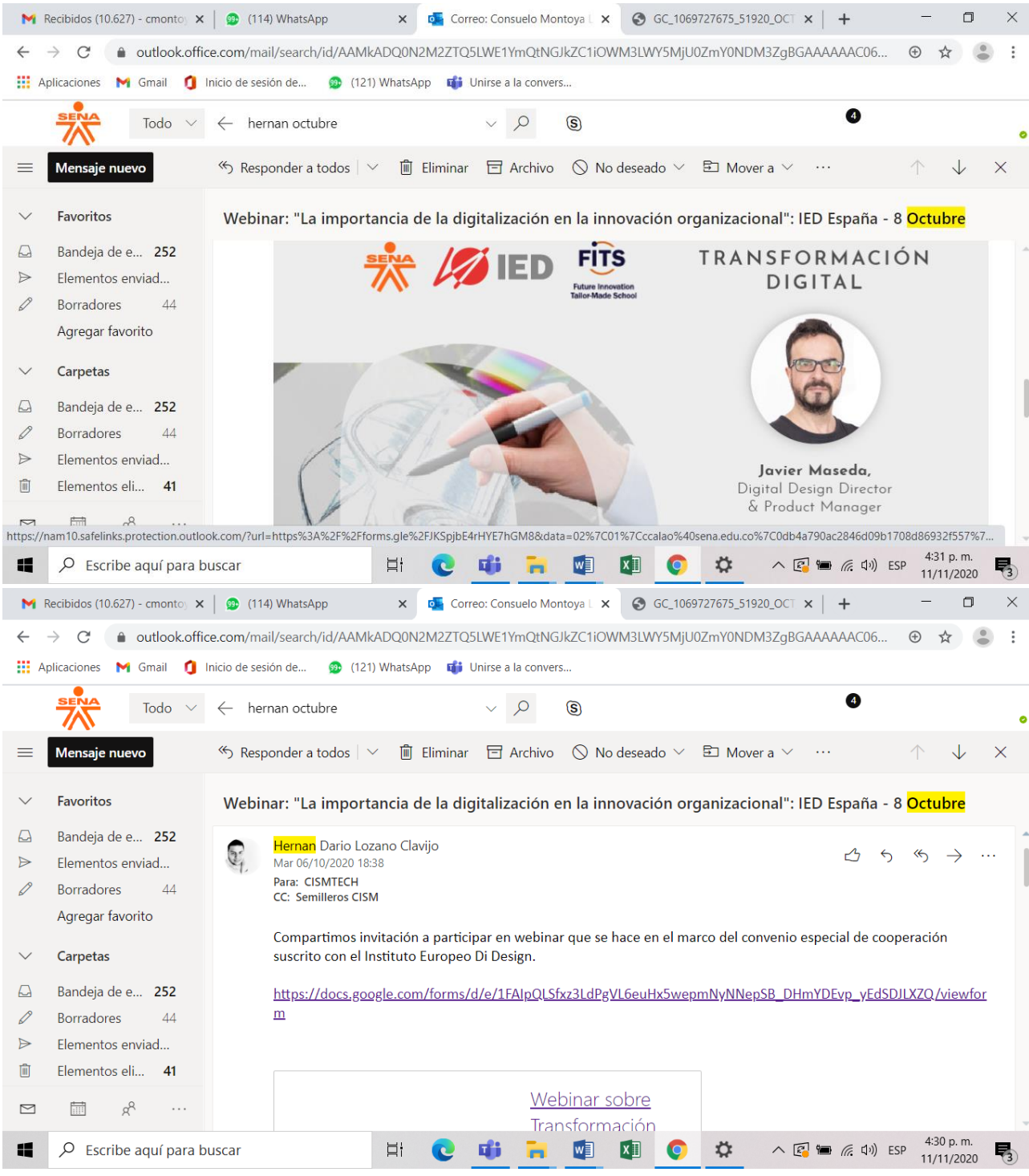


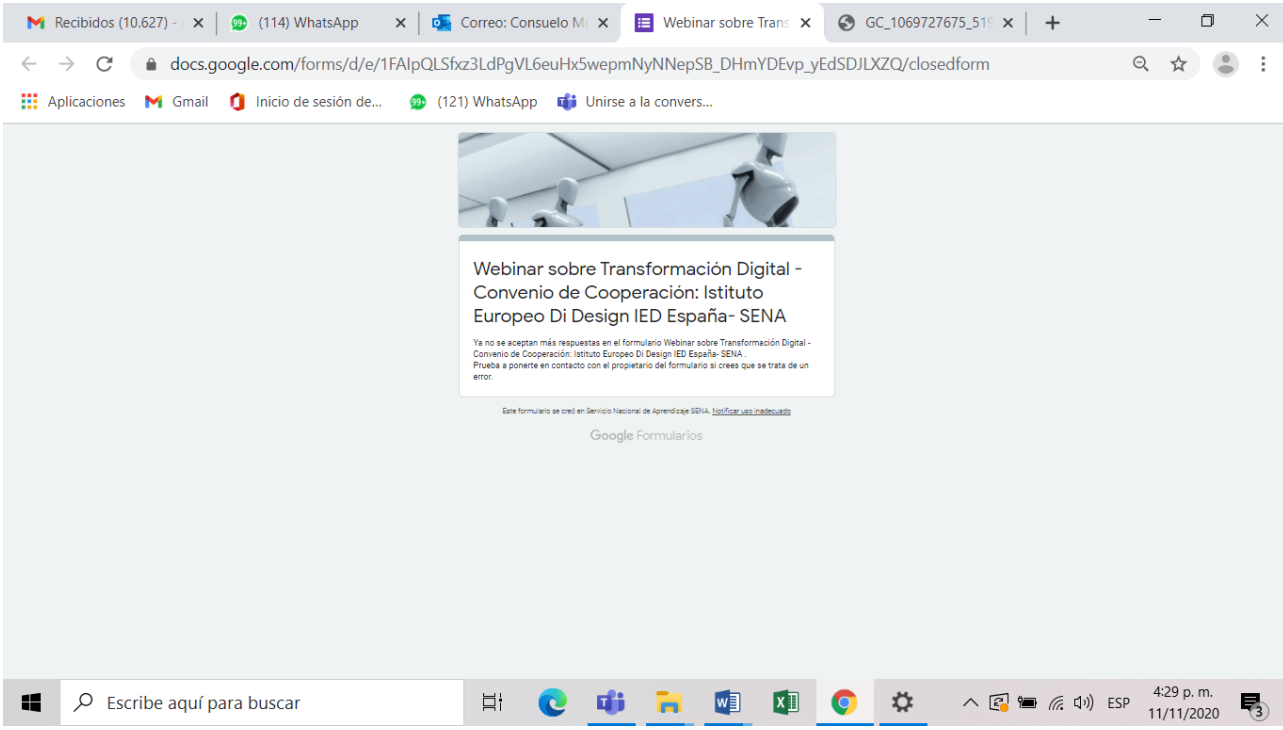
6.9 Estado de madurez Diagnostico 1 EL LLANO Y SUS HAYACAS inicial según el diagnostico 1 fue de **GESTOR DIGITAL**



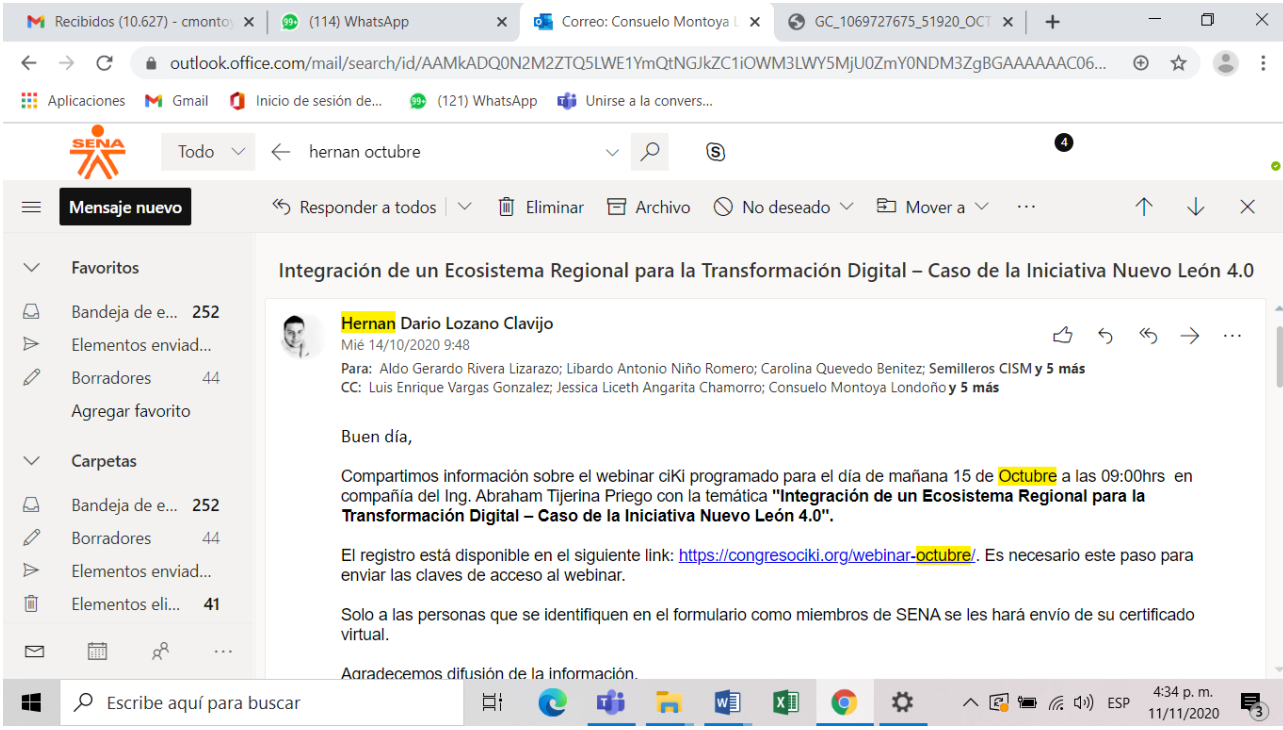
7. Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA.

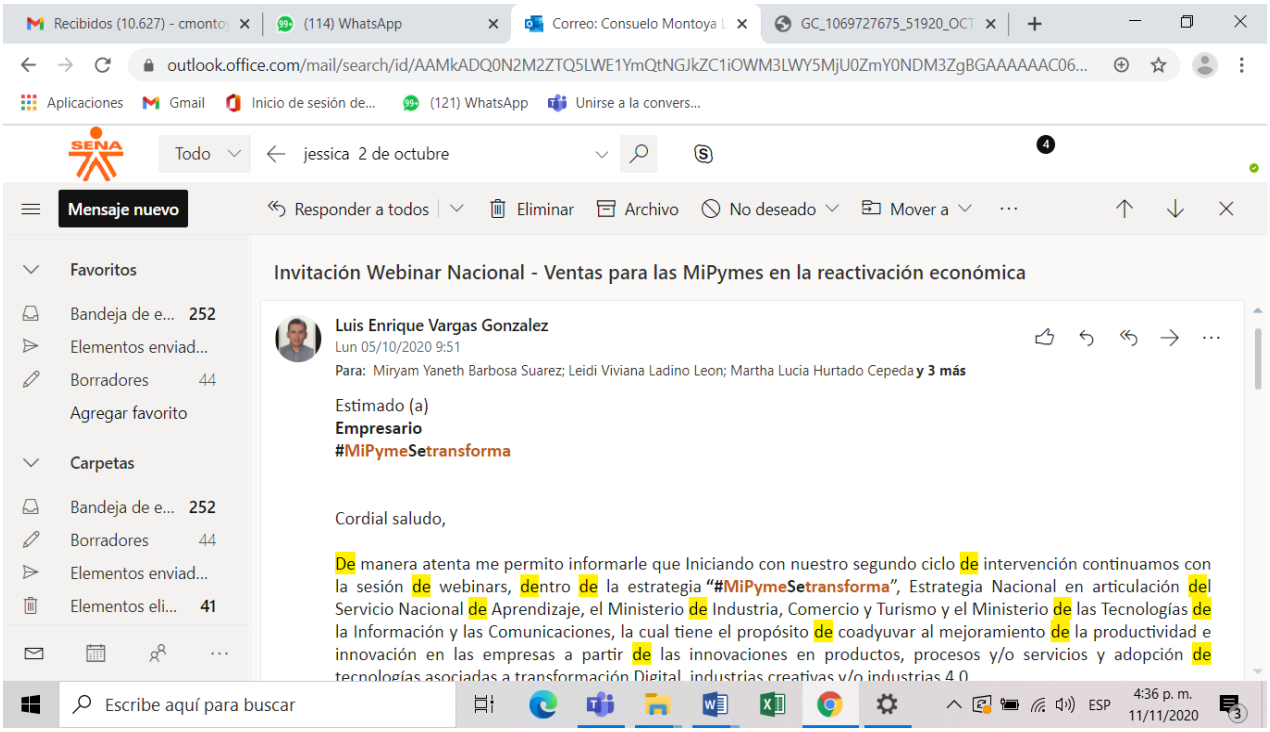
7.1 La importancia de la digitalización





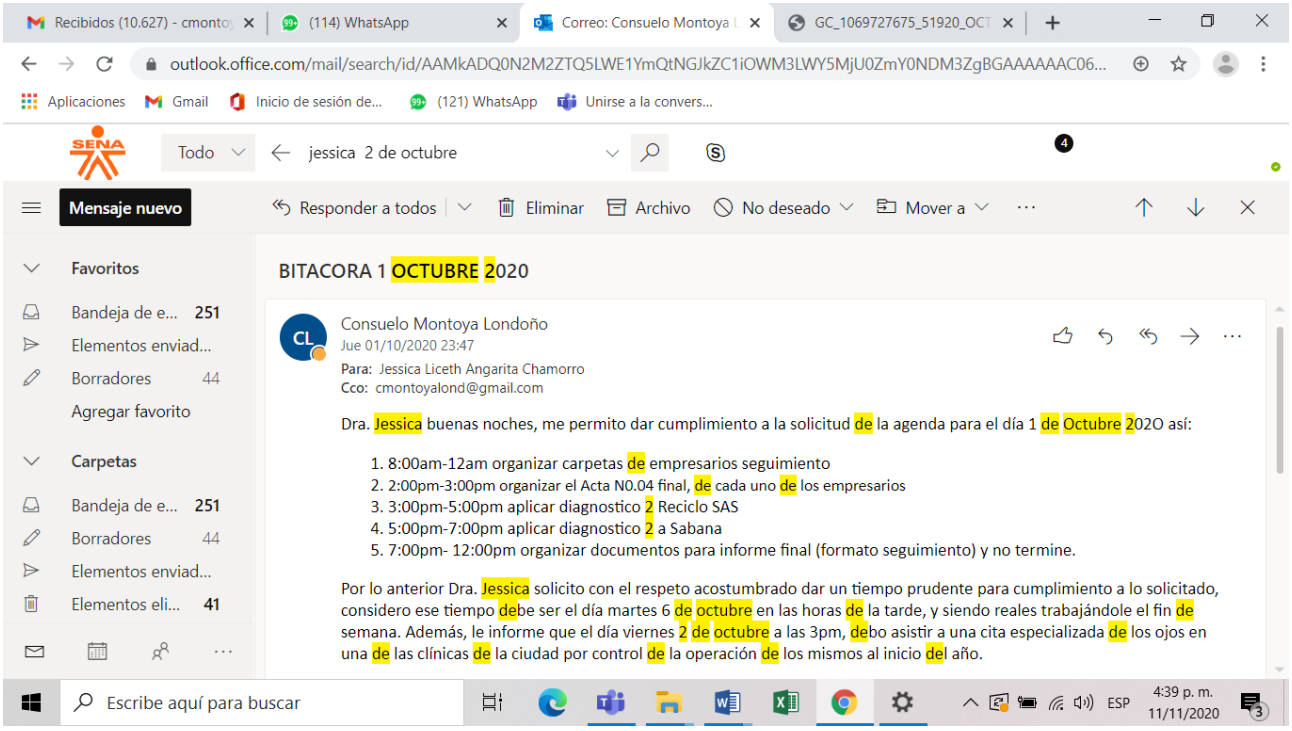
“Transformacion Digital ” 8 de Octubre del 2020



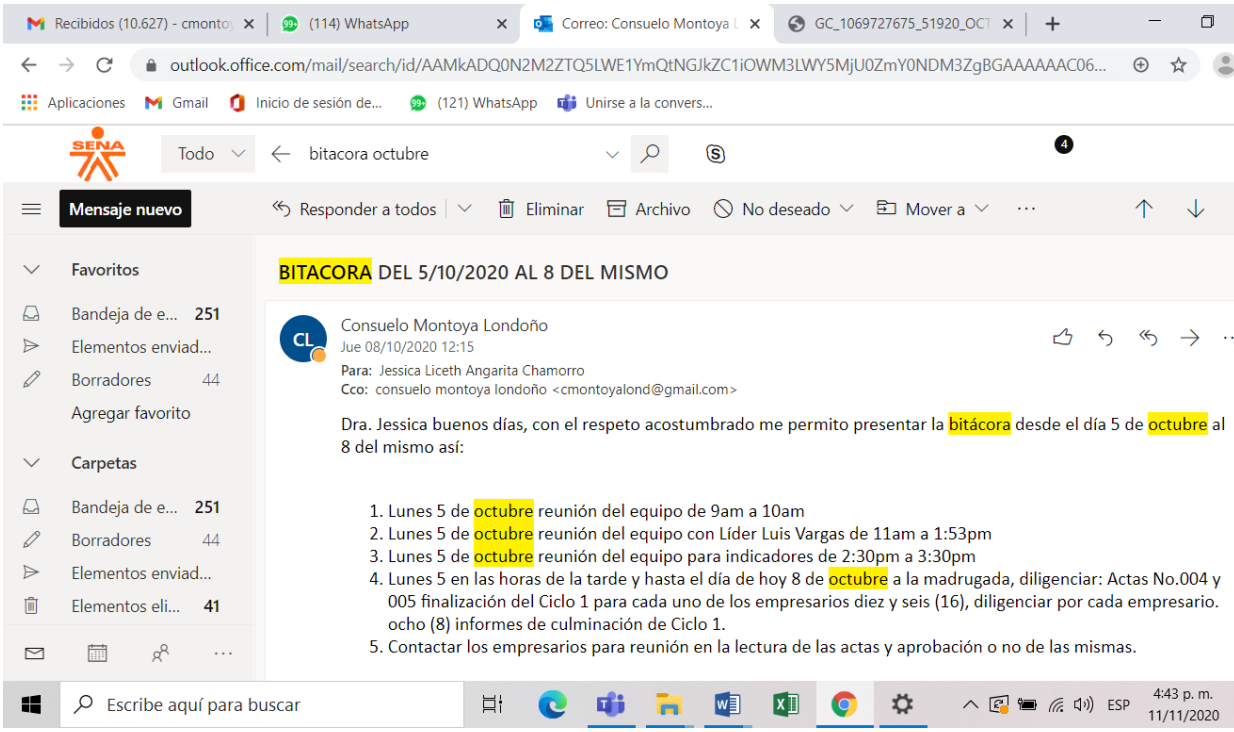


8. Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales

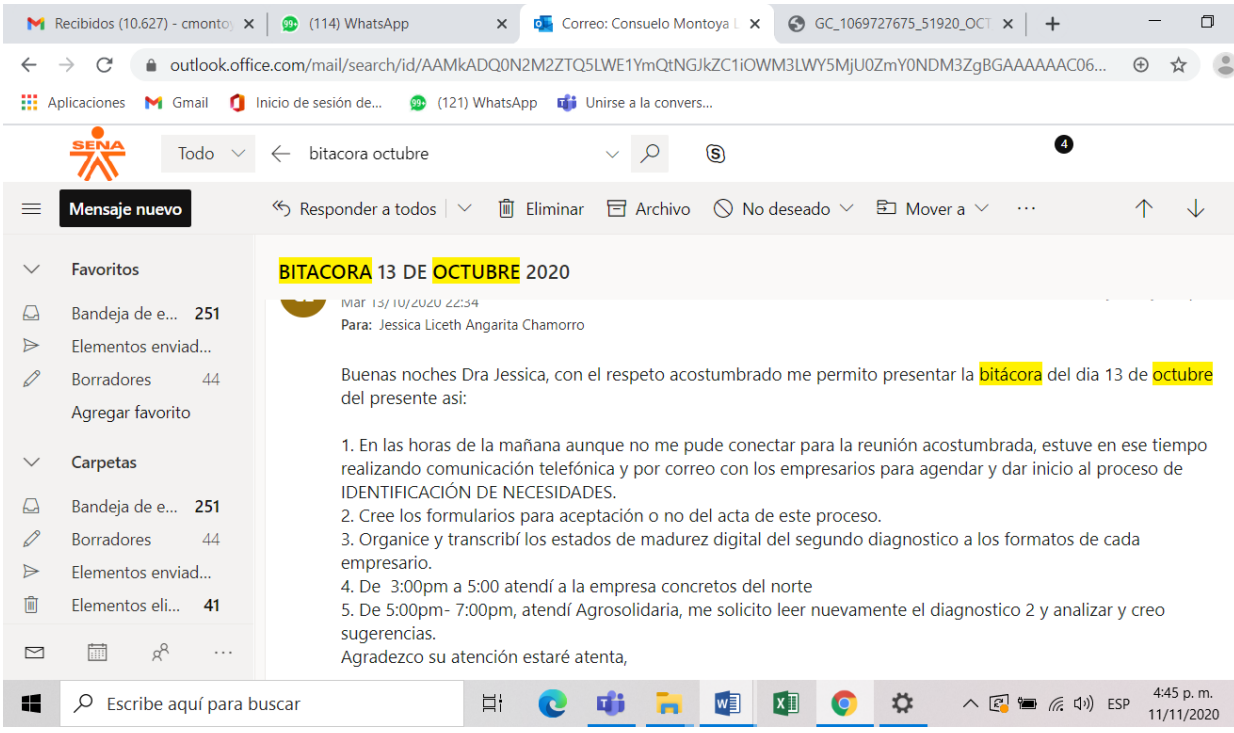
8.1 Bitacora 1 de octubre del 2020

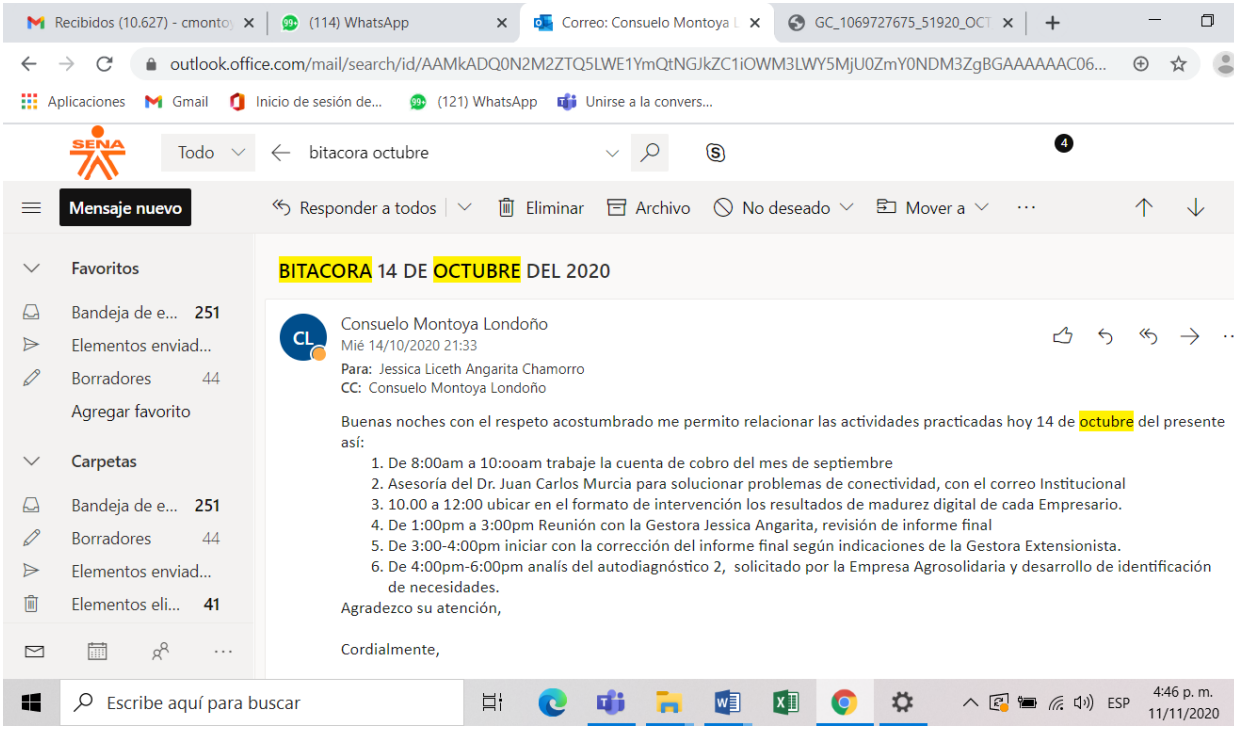


8.1 Bitacora del 5 al 8 de octubre del 2020



8.3 Bitacora del 13 al 20 de octubre del 2020




Recibidos (10.627) - cmonto
(114) WhatsApp
Correo: Consuelo Montoya L
GC_1069727675_51920_OCT
outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQtNGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAAC06...
Aplicaciones
Gmail
Inicio de sesión de...
(121) WhatsApp
Unirse a la convers...
Todo
bitacora octubre
Mensaje nuevo
Responder a todos
Eliminar
Archivo
No deseado
Mover a
Favoritos
Bandeja de e... 251
Elementos enviad...
Borradores 44
Agregar favorito
Carpetas
Bandeja de e... 251
Borradores 44
Elementos enviad...
Elementos eli... 41
BITACORA 14 DE OCTUBRE DEL 2020
CL
Consuelo Montoya Londoño
Mié 14/10/2020 21:33
Para: Jessica Liceth Angarita Chamorro
CC: Consuelo Montoya Londoño
Buenas noches con el respeto acostumbrado me permito relacionar las actividades practicadas hoy 14 de octubre del presente así:
1. De 8:00am a 10:ooam trabaje la cuenta de cobro del mes de septiembre
2. Asesoría del Dr. Juan Carlos Murcia para solucionar problemas de conectividad, con el correo Institucional
3. 10.00 a 12:00 ubicar en el formato de intervención los resultados de madurez digital de cada Empresario.
4. De 1:00pm a 3:00pm Reunión con la Gestora Jessica Angarita, revisión de informe final
5. De 3:00-4:00pm iniciar con la corrección del informe final según indicaciones de la Gestora Extensionista.
6. De 4:00pm-6:00pm analís del autodiagnóstico 2, solicitado por la Empresa Agrosolidaria y desarrollo de identificación de necesidades.
Agradezco su atención,
Cordialmente,
Escribe aquí para buscar
ESP
4:46 p. m.
11/11/2020