



**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



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL META

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 Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” 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
<ol style="list-style-type: none">1. Se contactaron las 8 empresas: 1. Agrosolidaria San Marcos2. Asociación de Profesionales la Sabana3. Corporación Latín Dance4. Concretos del Norte SAS5. Re-ciclo SAS6. Amh- Tecnovital SAS7. Soluciones Integrales SAS8. Inandina SAS <p>El contacto se realiza mediante la herramienta Teams de Microsoft, correos electrónicos, llamadas y mensajes por grupo de Whatsapp.</p> <p>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</p>	Reunión por medio de Teams, correo electrónico, llamadas y mensajes por grupo de Whatsapp	Del 1 al 31 de Octubre de 2020



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

<p>las horas establecidas de trabajo con cada una de las empresas.</p> <p>Se realiza el proceso de diagnóstico final a cada una de las s 8 empresas asignadas, y descritas anteriormente.</p> <p>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.</p>		
---	--	--

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 #MiPymesettransforma, buscando una mejora continua.

Detalle de las actividades realizadas		
Actividad	Evidencias o Soportes	Fecha



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL META

<p>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 diagnóstico a las empresas y su estado de madurez se describe así:</p> <ol style="list-style-type: none">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.	<p>Reuniones por Teams, captura de imágenes de la actividad.</p>	<p>Del 1 al 31 de Octubre de 2020</p>
--	--	---------------------------------------



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META**

<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>		
--	--	--



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL META

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 y implementación de plan de mejora en



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL META

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



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL META

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 SENNOVA 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 envío 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



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

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



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META**

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 Octubre 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	<p>Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se contactaron las 8 empresas: 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 <p>El contacto se realiza mediante la herramienta Teams de Microsoft, correos electrónicos, llamadas y mensajes por grupo de Whatsapp.</p> <p>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.</p> <p>Se realiza el proceso de diagnostico final a cada una de las s 8 empresas asignadas, y descritas anteriormente.</p> <p>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 dia 28 de octubre se le practica el diagnostico inicial, quedando en nivel de madurez digital Gestor Digital.</p>	<p>Reunión por medio de Teams, correo electrónico, llamadas y mensajes por grupo de WhatsApp</p>

2	<p>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.</p>	<p>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:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 	<p>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.</p>
---	--	---	--

		<p>una madurez digital PRINCIPIANTE DIGITAL, según el trabajo realizado y los procesos adelantados con la empresa identificamos una madurez digital de TRANSFORMADOR DIGITAL.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	
--	--	---	--

		<p>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.</p>	
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 #MiPymesettransforma“ 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 envío 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.

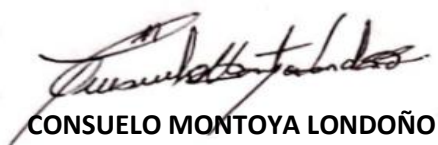
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

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 asignadas 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.

The screenshot shows an Outlook web interface in Google Chrome. The browser tab is titled 'Correo: Consuelo Montoya Londoño - Outlook - Google Chrome'. The address bar shows the Outlook URL. The Outlook interface includes a left sidebar with folders like 'Favoritos', 'Bandeja de e...', 'Elementos envia...', 'Borradores', and 'Carpetas'. The main pane displays an email conversation titled 'PROCESO CICLO 2 MiPymSettransforma'. The email is from Consuelo Montoya Londoño to Gerencia Gerencia, dated Mar 20/10/2020 18:08. The body of the email discusses scheduling a meeting for the 'PROCESO CICLO 2 MiPymSettransforma' project. Below the email, there is a task bar with a 'PROCESO CICLO 2 MiPym...' task and a '(Sin asunto)' task. The Windows taskbar at the bottom shows the time as 6:08 p.m. on 20/10/2020.

Correo: Consuelo Montoya Londoño - Outlook - Google Chrome

outlook.office.com/mail/sentitems/id/AAQkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQ0NGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgAQADmIK12Xmd9OunR55n3uWdo...

SENA Outlook Buscar

Mensaje nuevo Eliminar Archivo Mover a Categorizar Deshacer

Favoritos

Bandeja de e... 199

Elementos envia...

Borradores 30

Agregar favorito

Carpetas

Bandeja de e... 199

Borradores 30

Elementos envia...

Elementos enviados ★ Filtrar

Gerencia Gerencia
PROCESO CICLO 2 MiPym... 18:08
Ingeniero Andrés buenas tardes, con el re...

Jessica Liceth Angarita Chamorro
INDICADORES EN EXEL E ... 17:20
Buenas tardes Dra. Jessica, con el respeto...

Jessica Liceth Angarita Chamorro
> Solicitud de informacion 12:59
Buenas tardes Dra Jessica, no he contesta...

Ayer

Jessica Liceth Angarita Chamorro
> PLANEACION E INFOR... Lun 17:36
Buenas tardes Doc, la información de los ...

PROCESO CICLO 2 MiPymSettransforma

CL Consuelo Montoya Londoño
Mar 20/10/2020 18:08
Para: Gerencia Gerencia <Gerencia@tecnovital.co>
CC: CONSUELO <cmontoyalond@gmail.com>

Ingeniero Andrés buenas tardes, con el respeto acostumbrado, perdone mi insistencia en solicitar de su atención para agendar el día y la hora para dar continuidad al proceso del proyecto MiPymSettransforma, lo anterior Ingeniero es por los tiempos de cumplimiento en los procesos que da la Institución, y al día de hoy 20 de octubre he venido solicitando su atención y colaboración y no hemos podido agendar por sus múltiples ocupaciones.

Lo anterior Ingeniero Andrés porque debo mostrar resultados, agradezco su atención y estaré atenta,

PROCESO CICLO 2 MiPym... (Sin asunto)

6:08 p.m. 20/10/2020

Correo: Consuelo Montoya Londoño (118) WhatsApp

outlook.office.com/mail/sentitems/id/AAQkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQ0NGJkZC1iOWM3LWY5...

Aplicaciones Gmail YouTube Maps Inicio de sesión d...

Personaliza y controla Google Chrome

SENA Outlook Buscar

Mensaje nuevo Eliminar Archivo Mover a Categorizar Deshacer

Favoritos

Bandeja de e... 191

Elementos envia...

Borradores 31

Agregar favorito

Carpetas

Bandeja de e... 191

Elementos enviados ★ Filtrar

Hoy

siso@concrenorte.co; Gerencia Gerencia; ...
AGENDAR REUNION CICLO 2 IDENTIFICACION DE NECESIDADES 13:40
Buenas tardes respetados Ingenieros, en ...

Jessica Liceth Angarita Chamorro
> RELACION DOCUMENT... 11:56
Buenos días, acuso recibido, una vez anal...

RELACION DOC...

Ayer

Jessica Liceth Angarita Chamorro

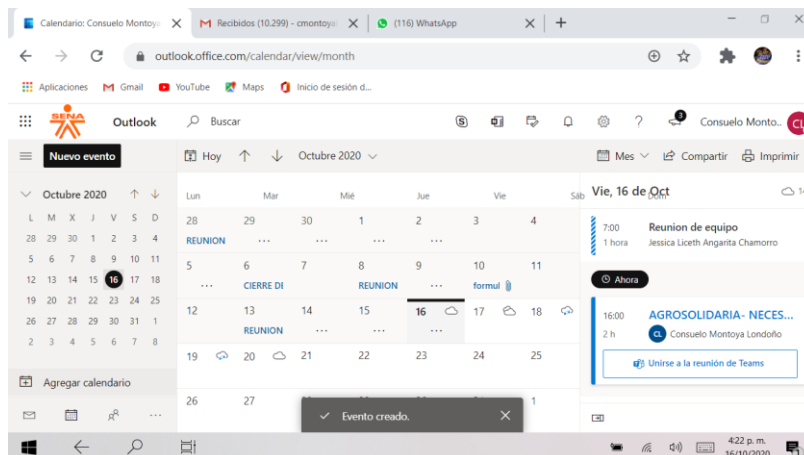
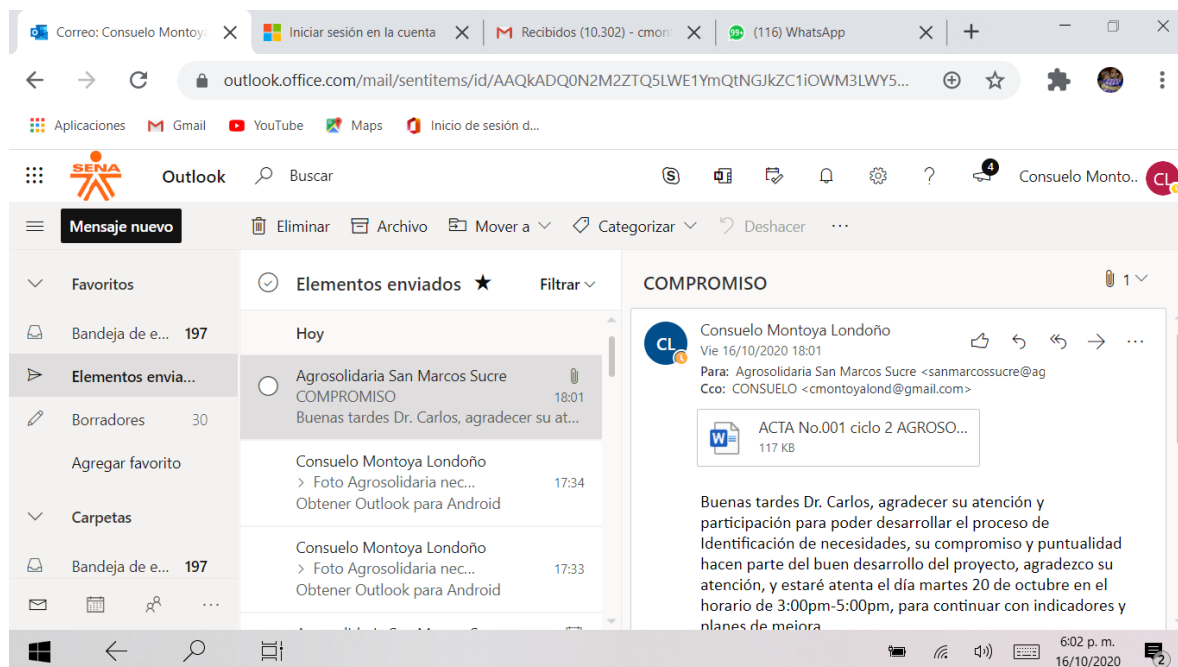
AGENDAR REUNION CICLO 2 IDENTIFICACION DE NECESIDADES

CL Jue 15/10/2020 13:40

Para: siso@concrenorte.co; Gerencia Gerencia <Gerencia@tecnovital.co>; WALTER JAVIER RAMOS LOPEZ <walterjavierramoslopez@gmail.com>

Buenas tardes respetados Ingenieros, en días pasados envié una invitación para agendar la fecha, hora y día para dar continuidad al proceso del proyecto Mipymessettransforma y al no contar con la respuesta, me permito solicitar nuevamente su colaboración para poder agendar el día y la hora y así poder dar continuidad al CICLO 2, soy conocedora de sus múltiples ocupaciones, pero regáleme unos espacios y poder culminar el proceso de gran fruto para el avance tecnológico de su empresa, recuerden que también los puedo seguir atendiendo los fines de semana o en el momento que

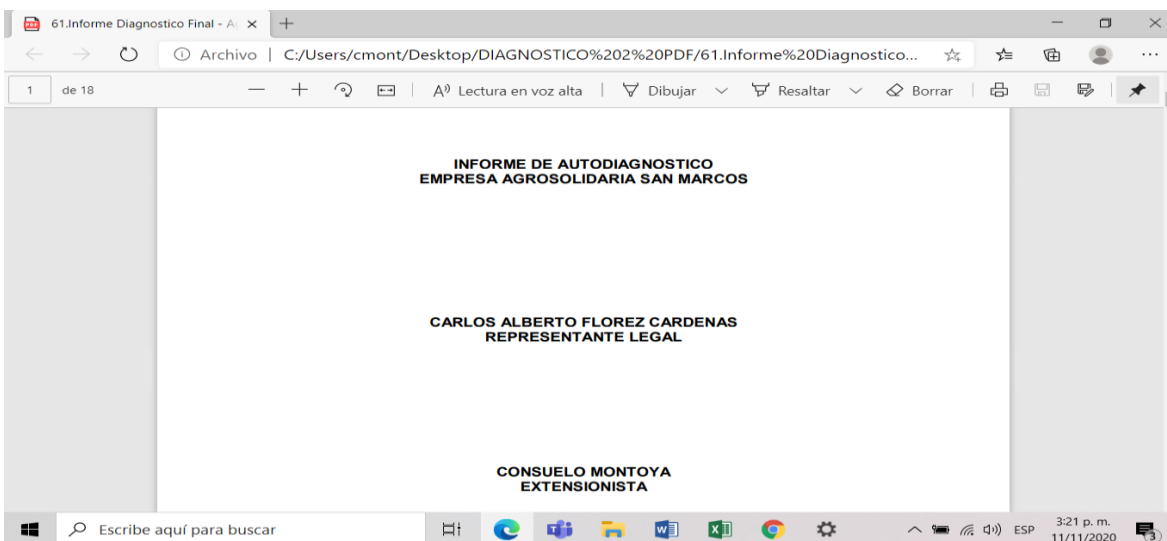
1:41 p.m. 15/10/2020

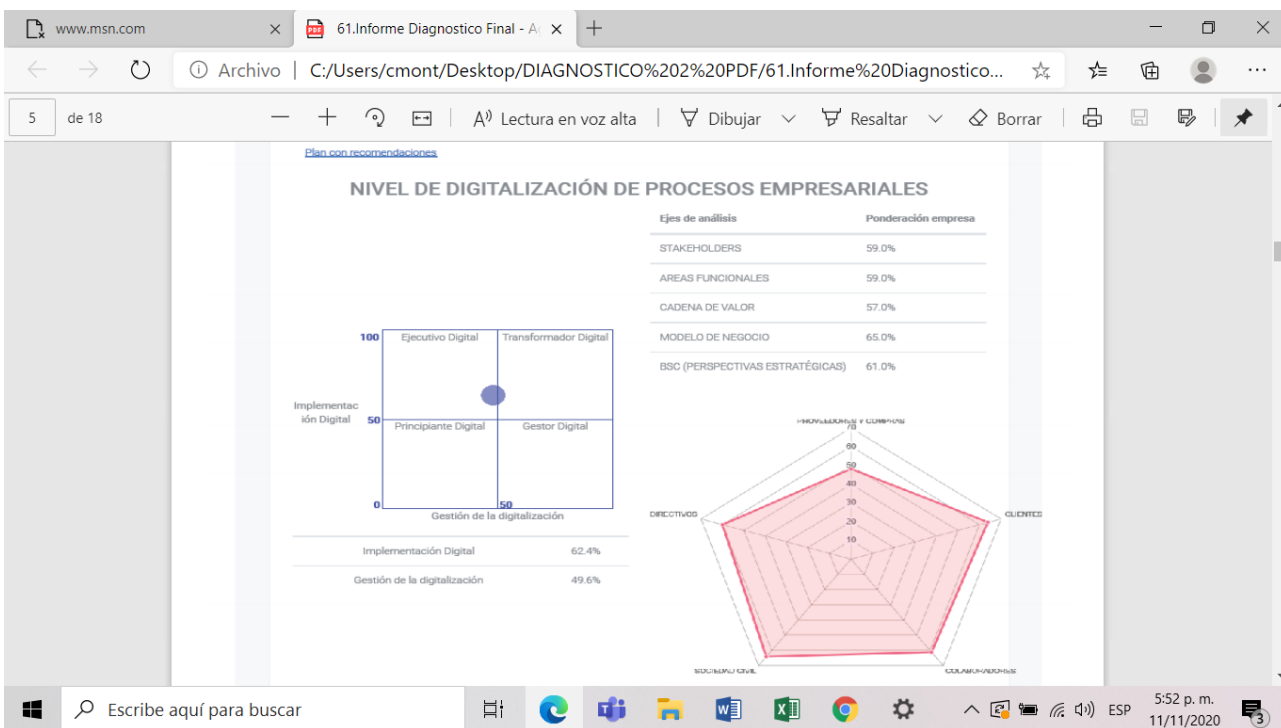
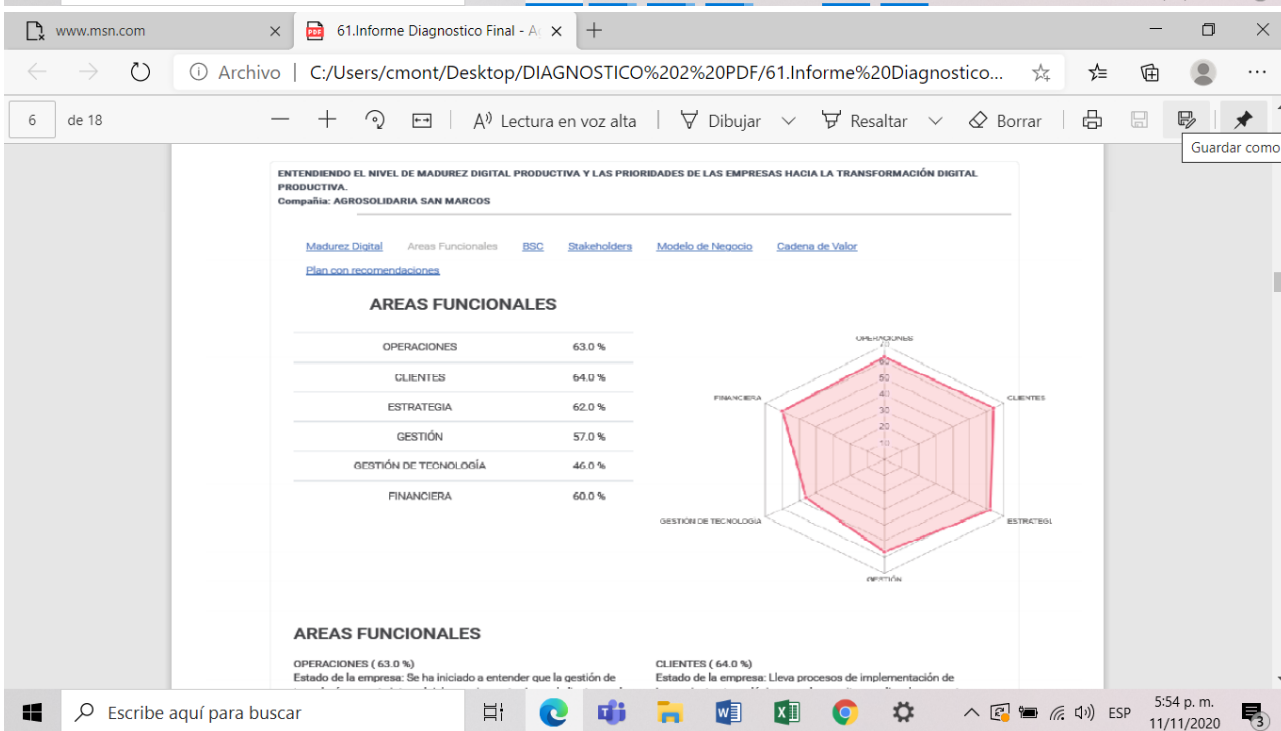


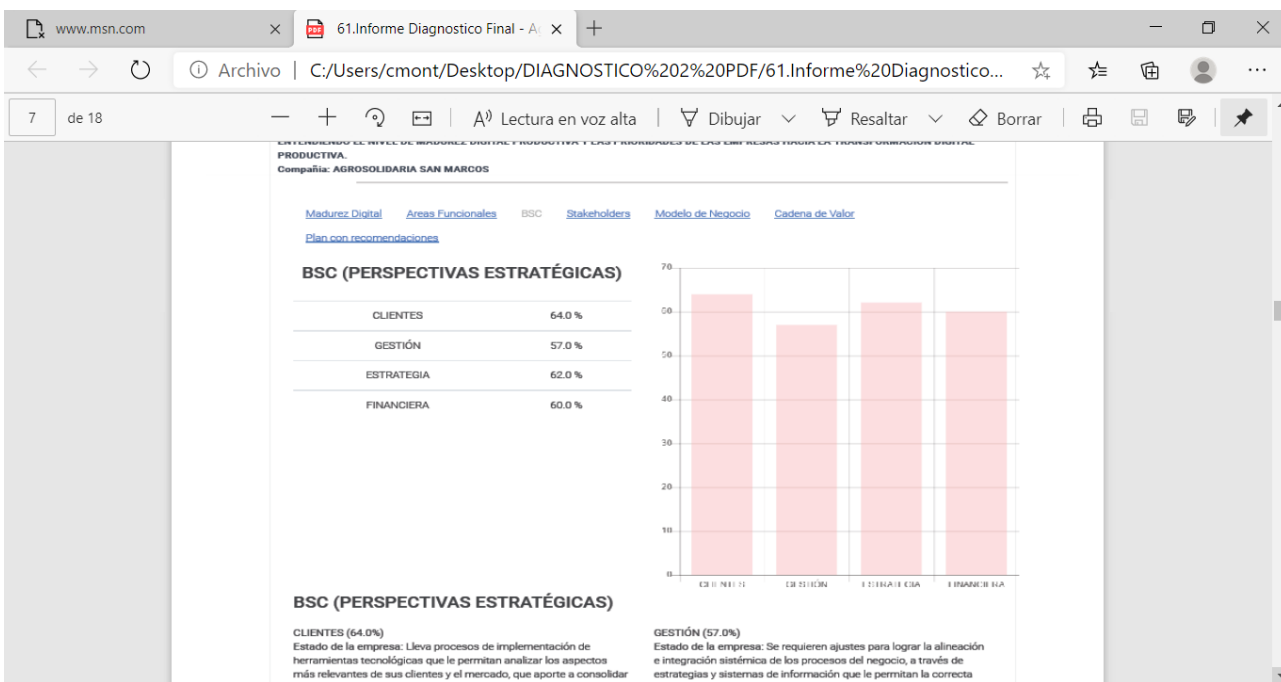
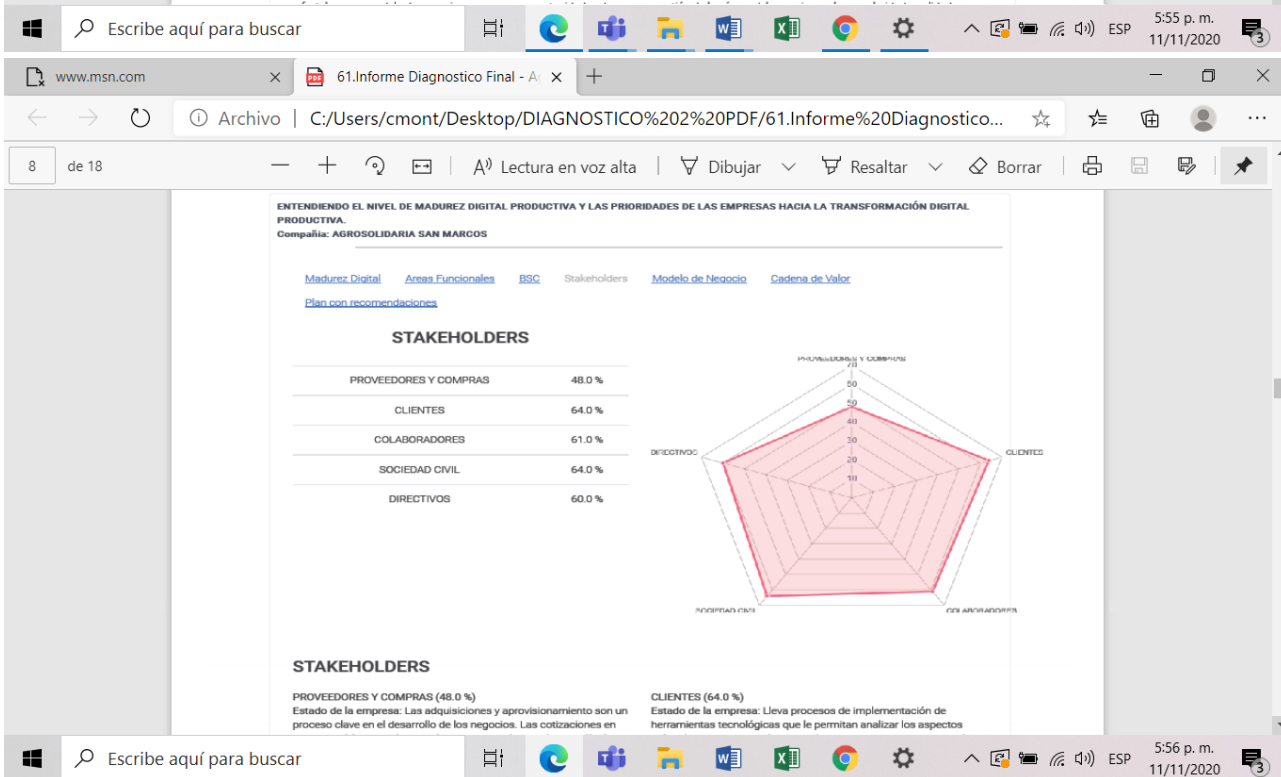


OBLIGACION 2 : Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico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

2.1 Diagnostico 2 Agrosolidaria San Marcos









www.msn.com 61.Informe Diagnostico Final - A...

Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...

9 de 18

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS

[Madurez Digital](#) [Áreas 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%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de

GESTIÓN (57.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación

5:57 p. m. 11/11/2020

www.msn.com 61.Informe Diagnostico Final - A...

Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...

10 de 18

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS

[Madurez Digital](#) [Áreas Funcionales](#) [BSC](#) [Stakeholders](#) [Modelo de Negocio](#) [Cadena de Valor](#)

[Plan con recomendaciones](#)

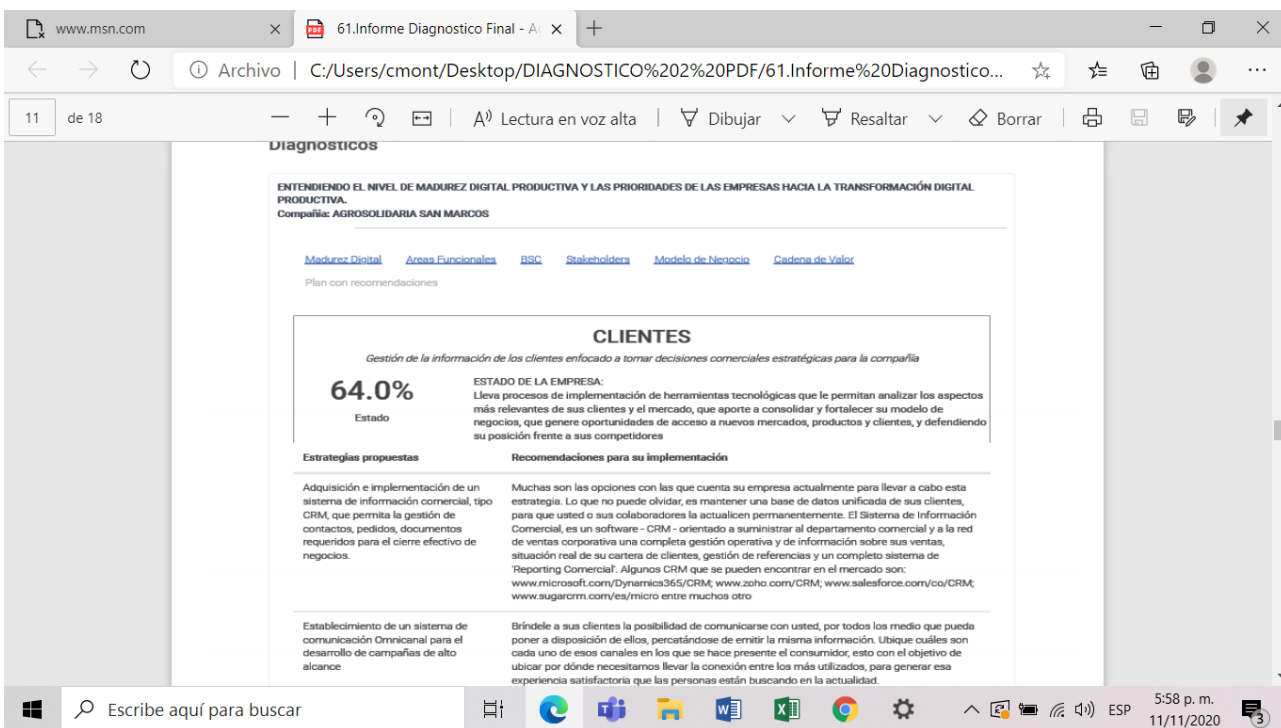
CADENA DE VALOR

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%)
Estado de la empresa: Se ha iniciado a entender que la gestión de

PROVEEDORES Y COMPRAS (48.0%)
Estado de la empresa: Las adquisiciones y aprovisionamiento son un

5:57 p. m. 11/11/2020



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/61.Informe%20Diagnostico...'. The page content is titled 'Diagnósticos' and includes a navigation menu with links: 'Madurez Digital', 'Áreas Funcionales', 'BSC', 'Stakeholders', 'Modelo de Negocio', and 'Cadena de Valor'. The main section is titled 'CLIENTES' and contains the following information:

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS

[Madurez Digital](#) [Áreas Funcionales](#) [BSC](#) [Stakeholders](#) [Modelo de Negocio](#) [Cadena de Valor](#)

Plan con recomendaciones

CLIENTES
Gestión de la información de los clientes enfocado a tomar decisiones comerciales estratégicas para la compañía

64.0%
 Estado

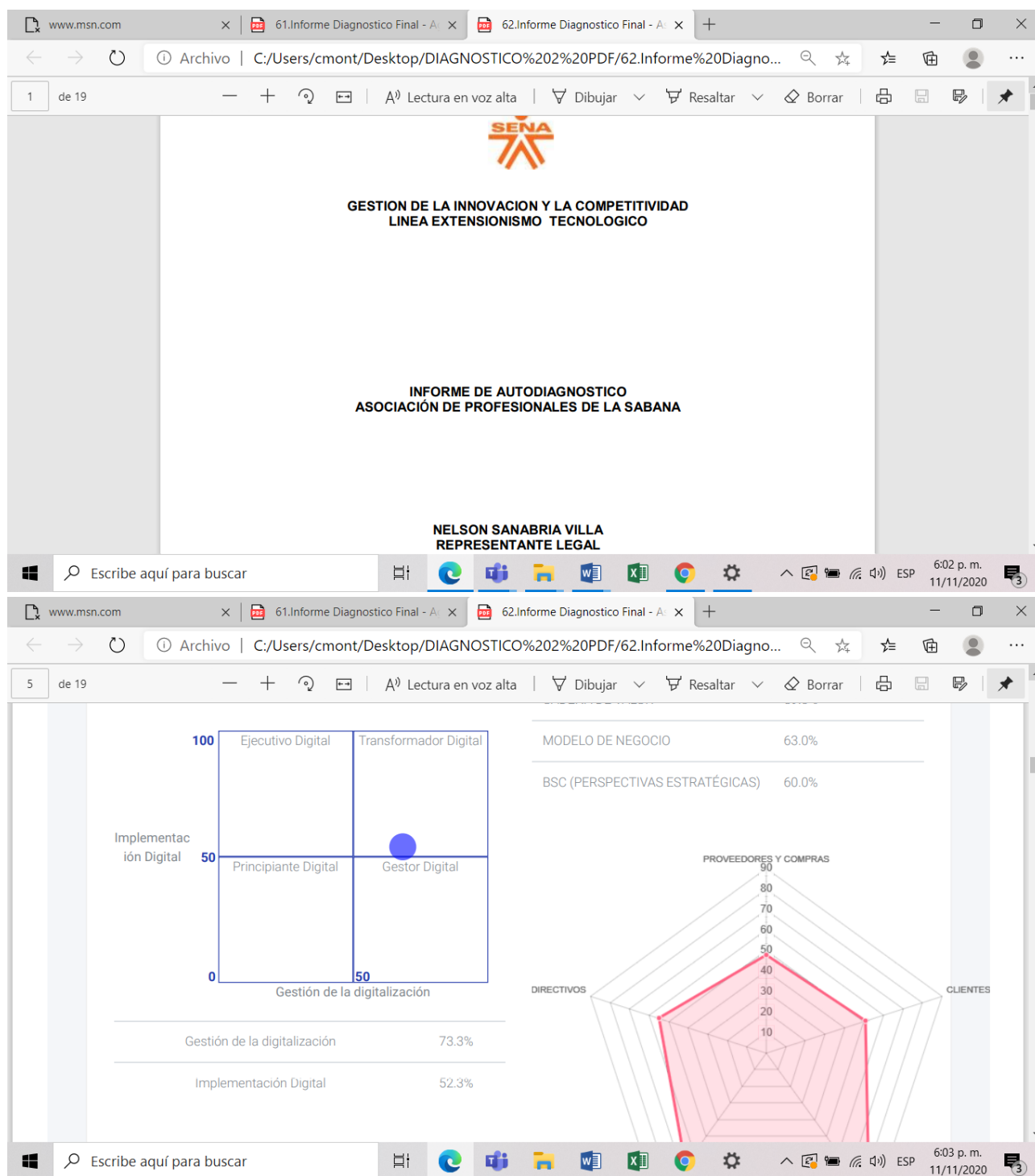
ESTADO DE LA EMPRESA:
 Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar y fortalecer su modelo de negocios, que genere oportunidades de acceso a nuevos mercados, productos y clientes, y defendiendo su posición frente a sus competidores

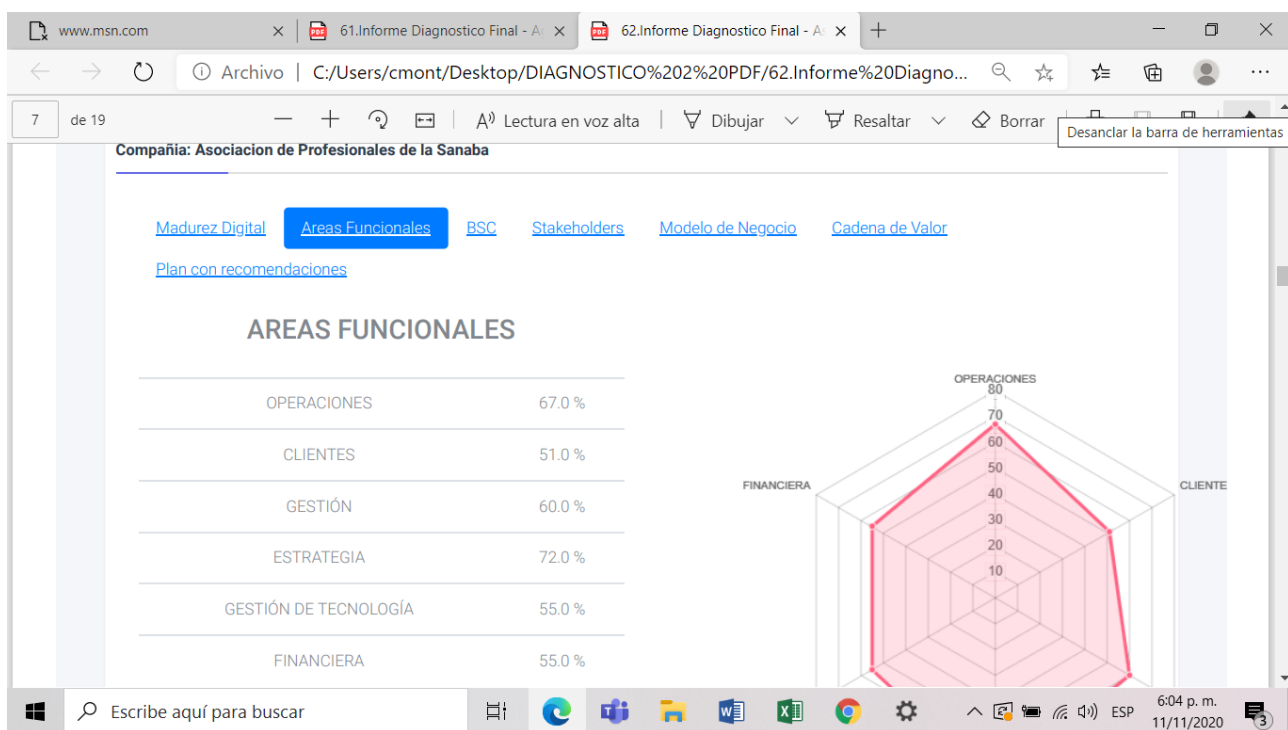
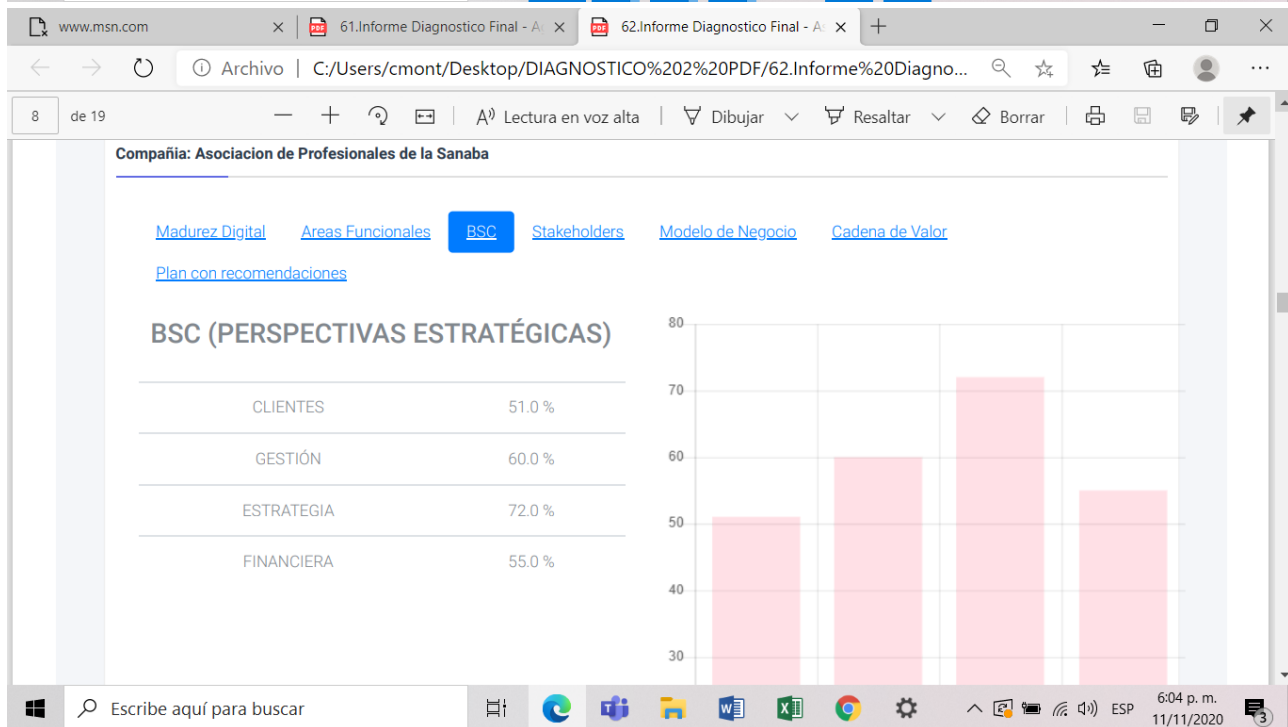
Estrategias propuestas **Recomendaciones para su implementación**

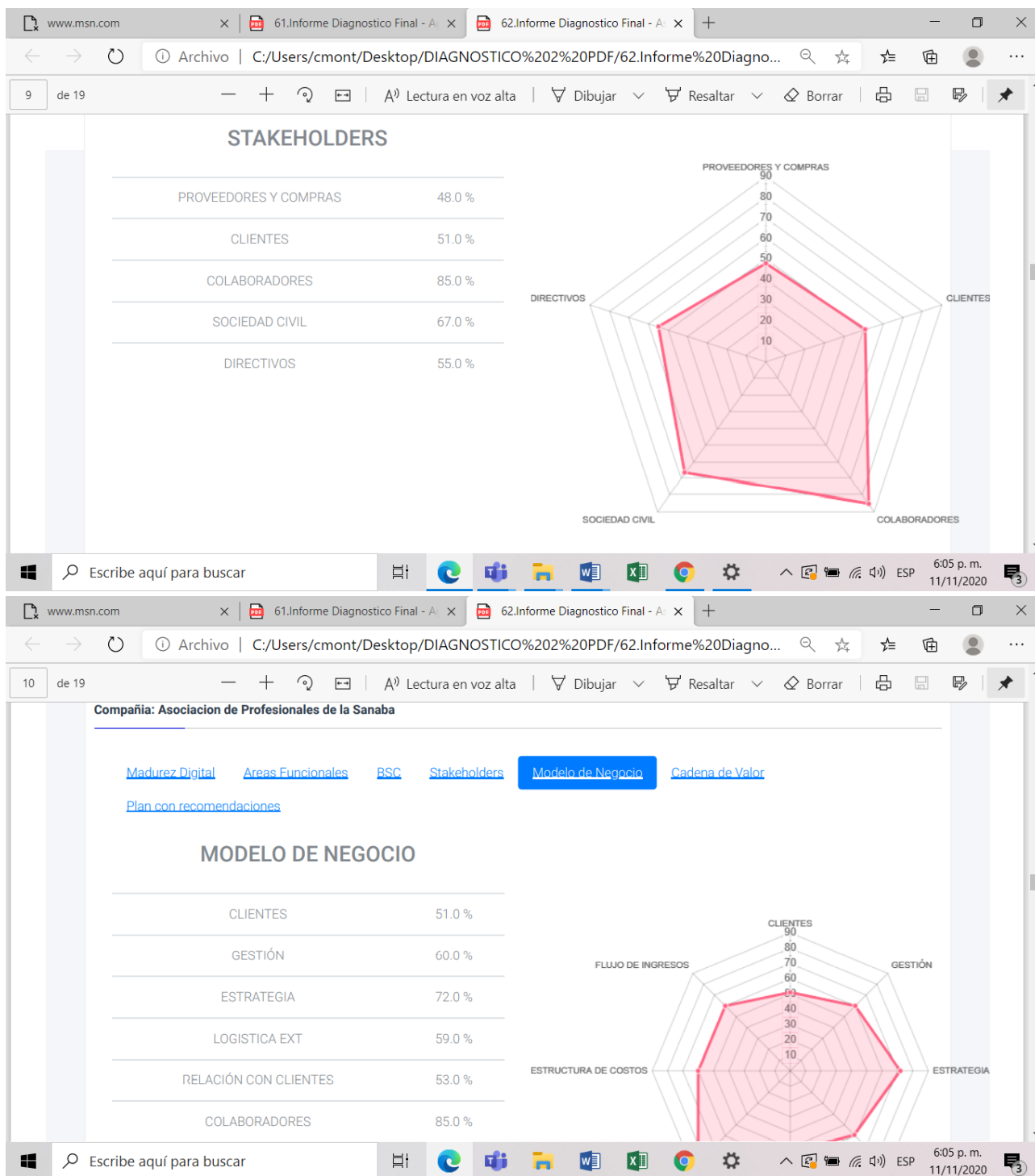
Adquisición e implementación de un sistema de información comercial, tipo CRM, que permita la gestión de contactos, pedidos, documentos requeridos para el cierre efectivo de negocios.
 Muchas son las opciones con las que cuenta su empresa actualmente para llevar a cabo esta estrategia. Lo que no puede olvidar, es mantener una base de datos unificada de sus clientes, para que usted o sus colaboradores la actualicen permanentemente. El Sistema de Información Comercial, es un software - CRM - orientado a suministrar al departamento comercial y a la red de ventas corporativa una completa gestión operativa y de información sobre sus ventas, situación real de su cartera de clientes, gestión de referencias y un completo sistema de Reporting Comercial. Algunos CRM que se pueden encontrar en el mercado son: www.microsoft.com/Dynamics365/CRM/; www.zoho.com/CRM/; www.salesforce.com/co/CRM/; www.sugarcrm.com/es/micro entre muchos otros

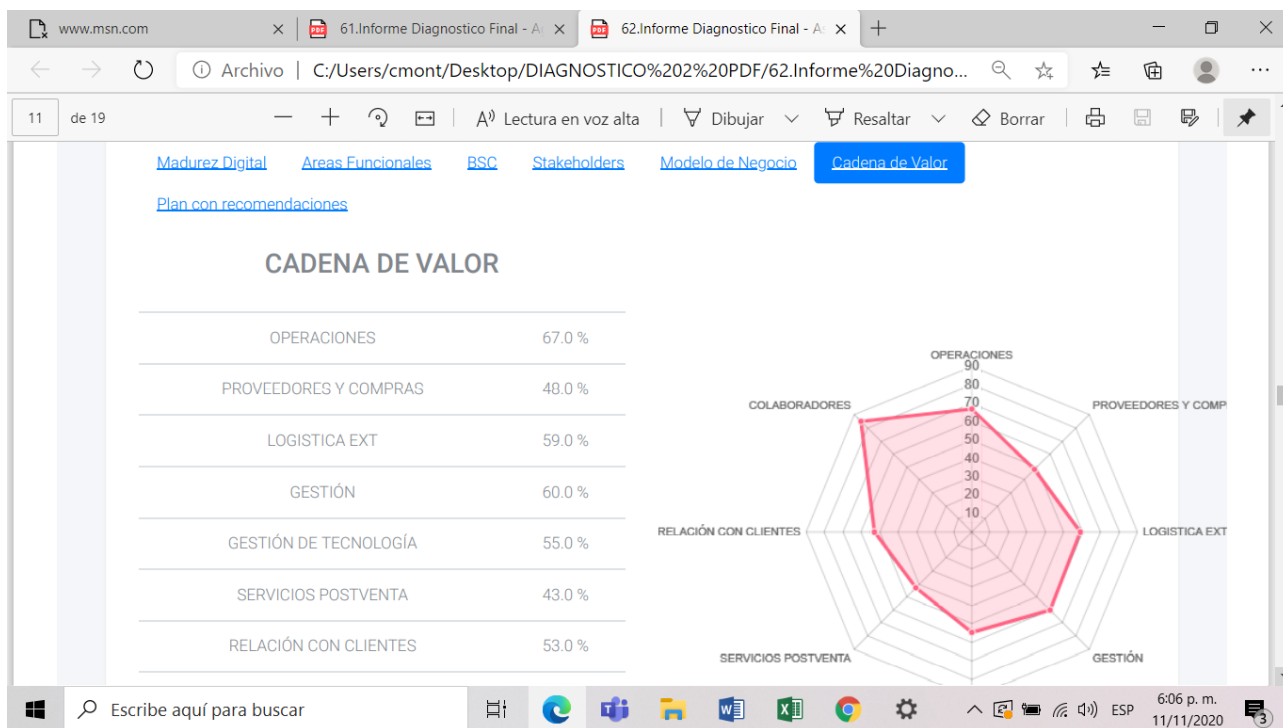
Establecimiento de un sistema de comunicación Omnicanal para el desarrollo de campañas de alto alcance
 Bríndele a sus clientes la posibilidad de comunicarse con usted, por todos los medio que pueda poner a disposición de ellos, percatándose de emitir la misma información. Ubique cuáles son cada uno de esos canales en los que se hace presente el consumidor, esto con el objetivo de ubicar por dónde necesitamos llevar la conexión entre los más utilizados, para generar esa experiencia satisfactoria que las personas están buscando en la actualidad.

2.2 Diagnostico 2 Asociacion Sabana



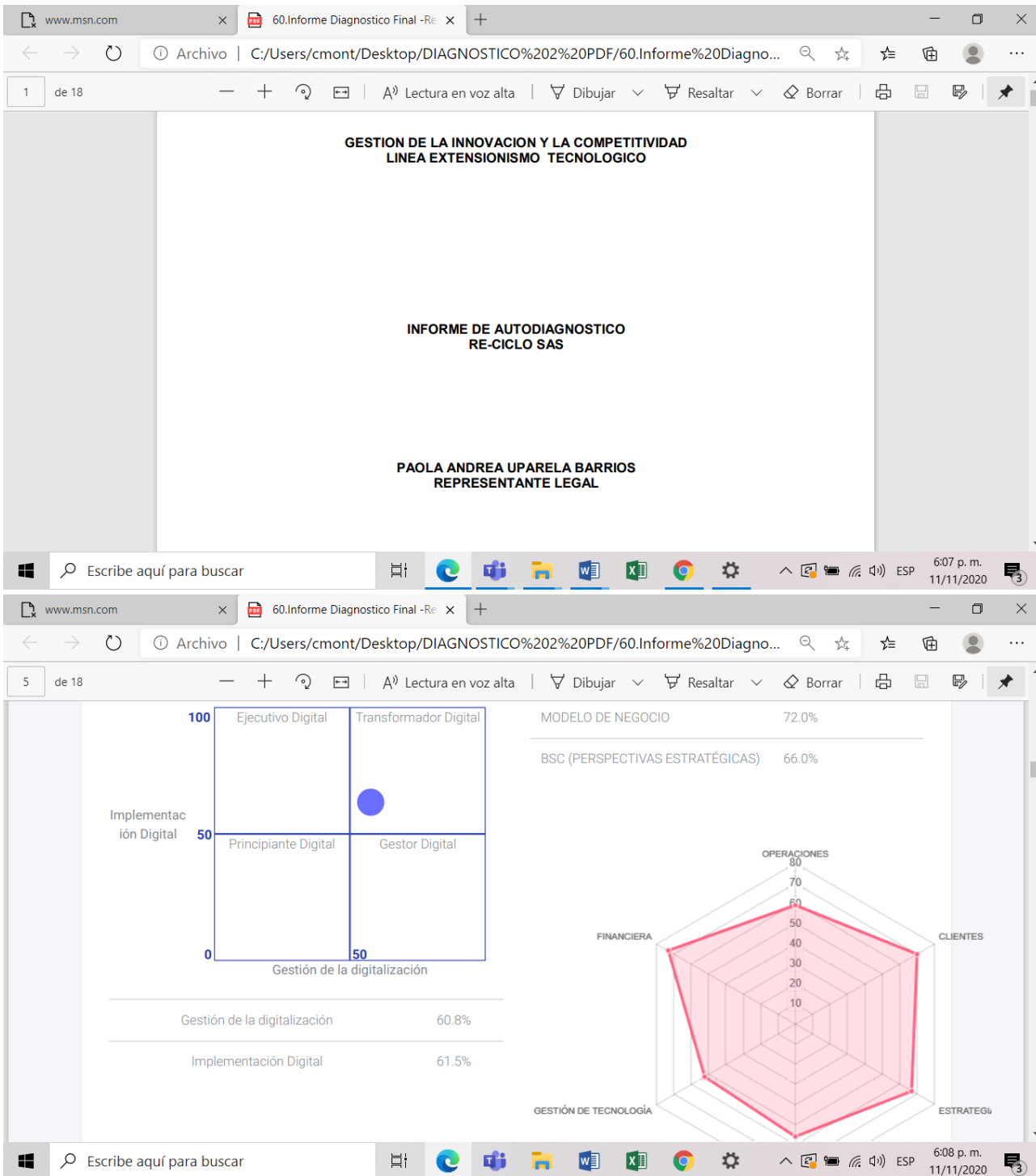


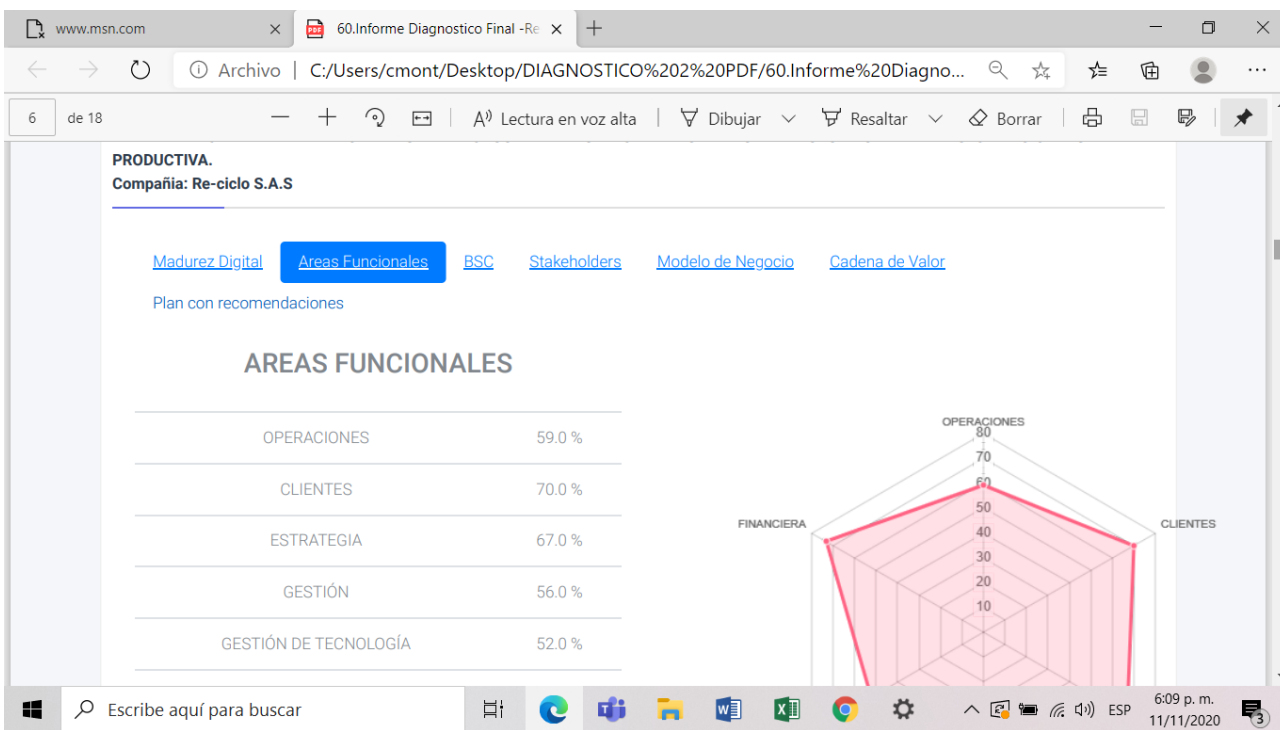
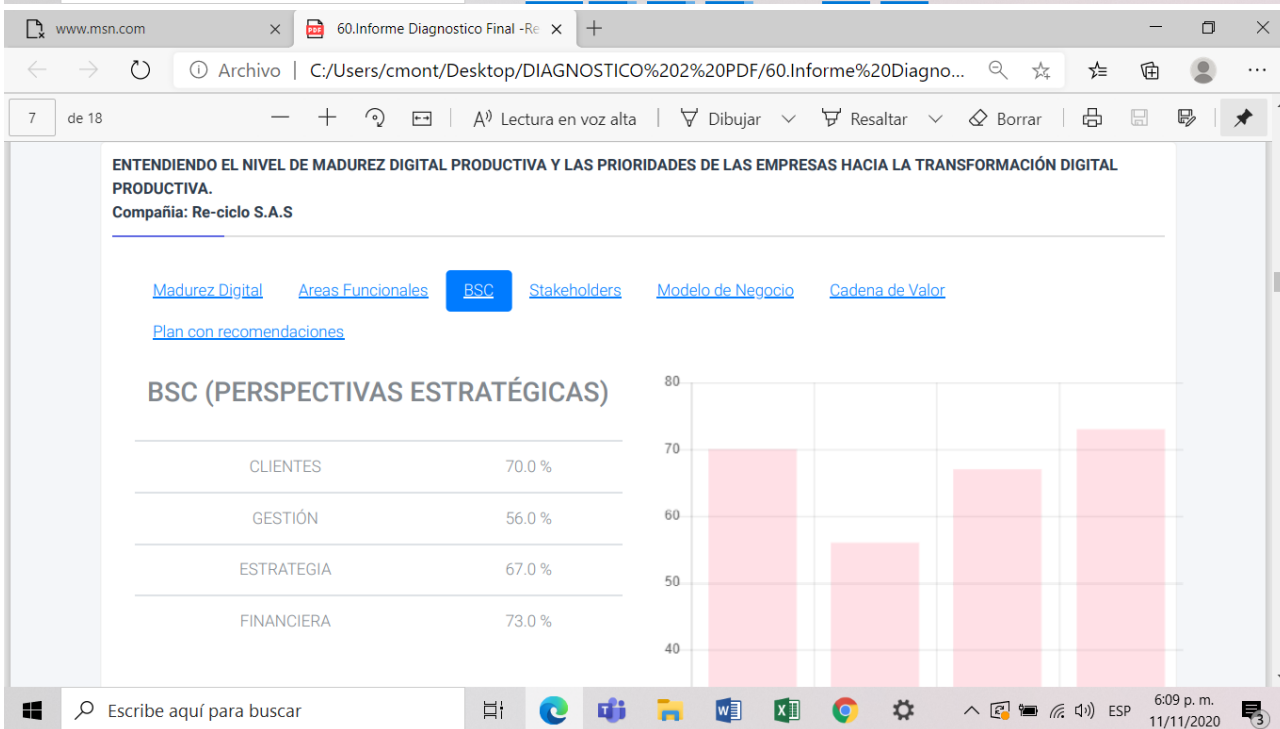


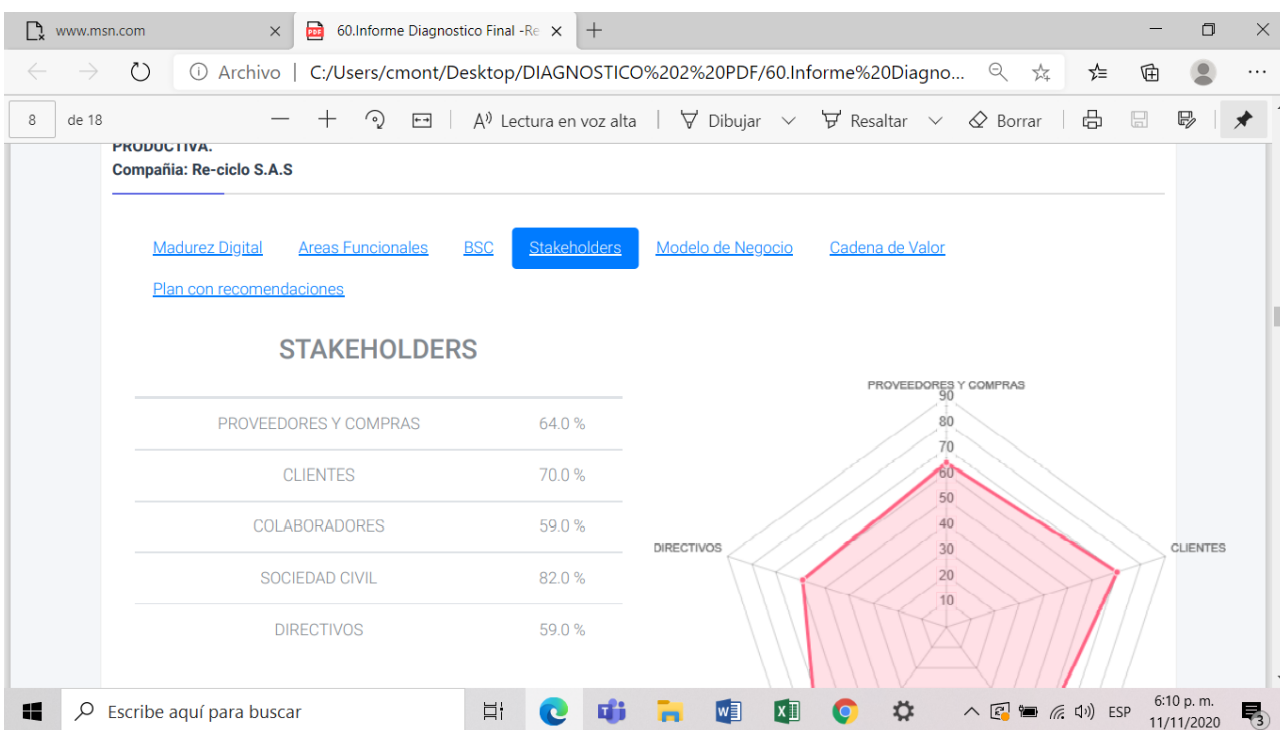
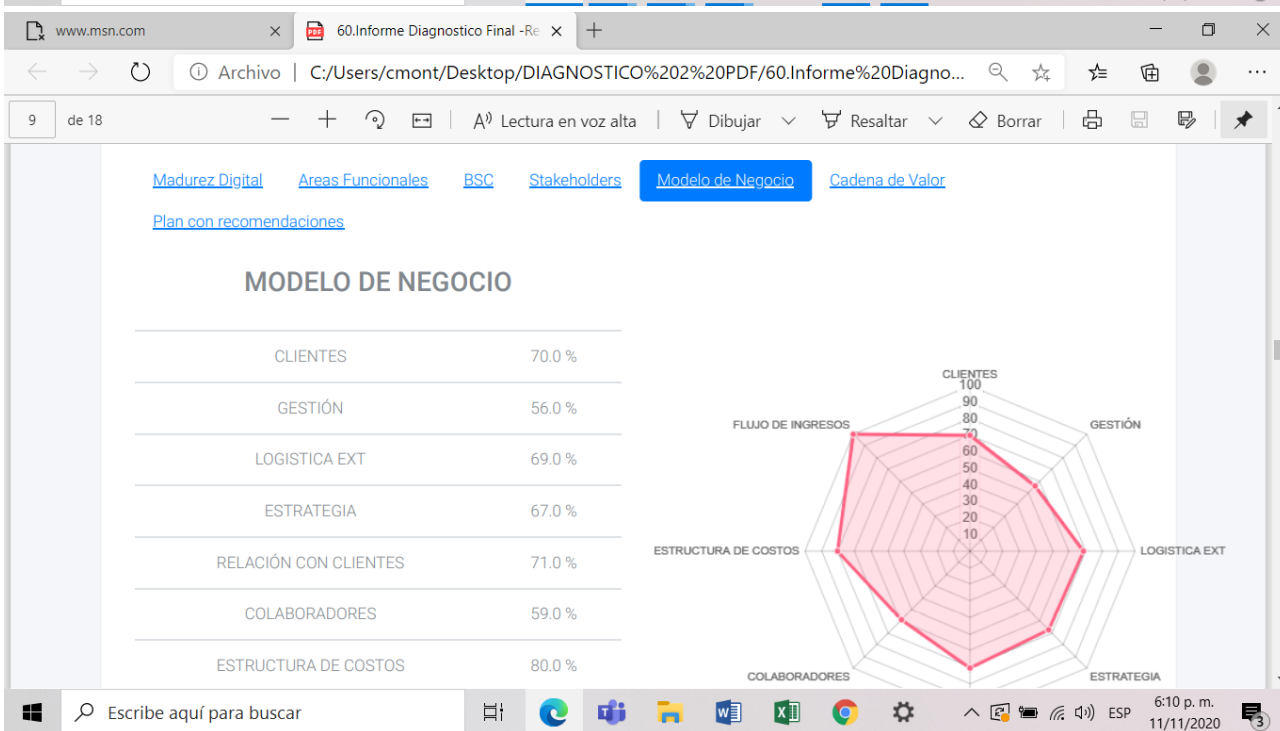


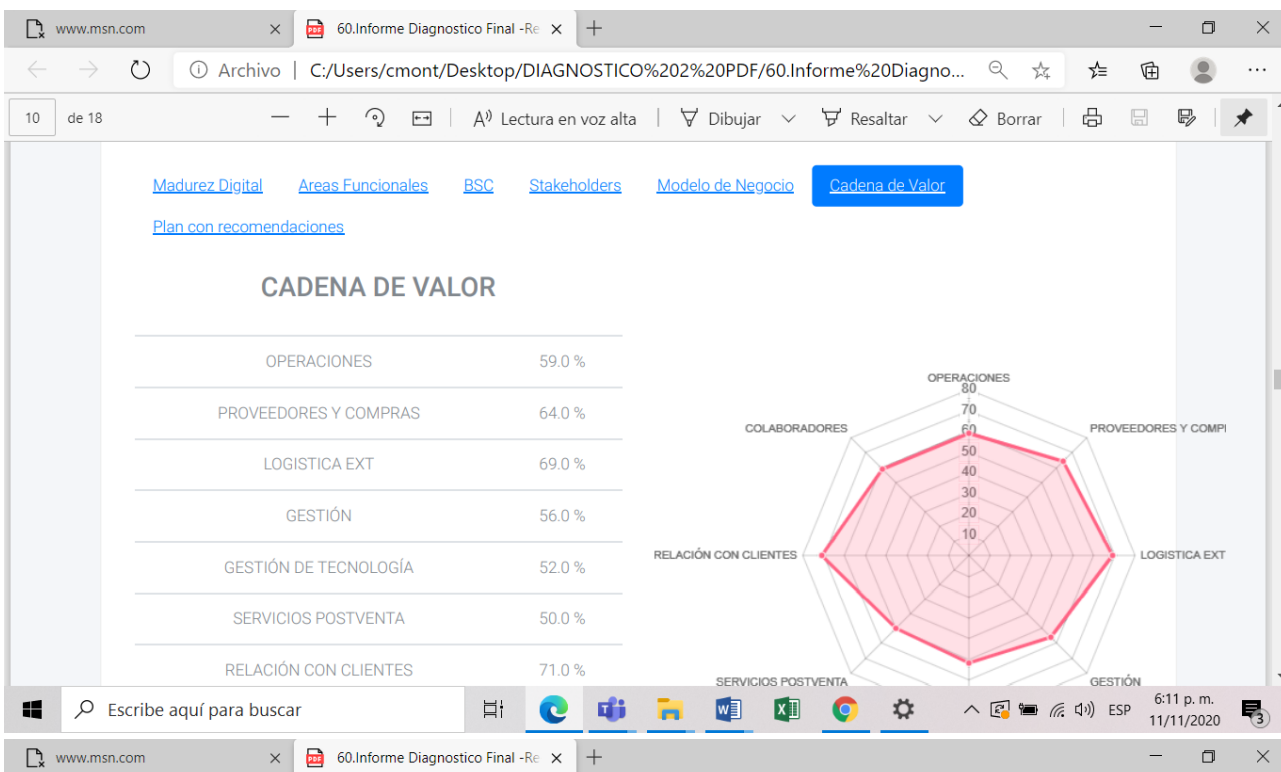
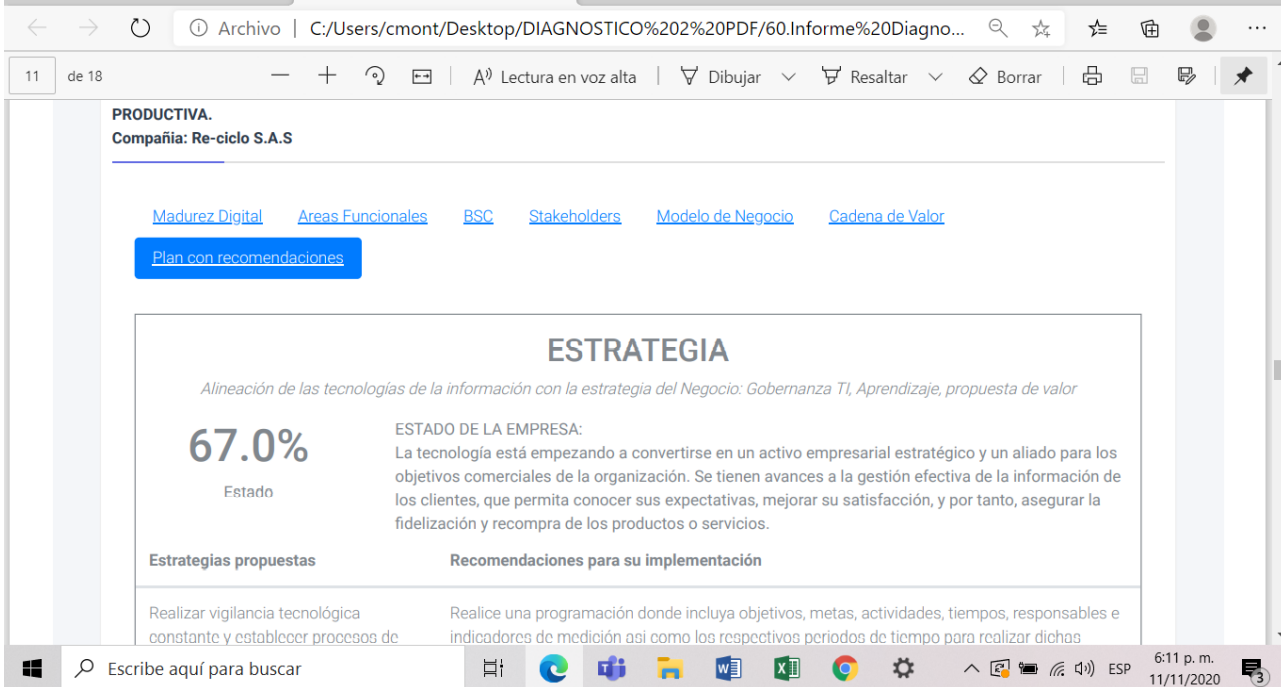


2.3 Diagnostico 2 Re-ciclo SAS

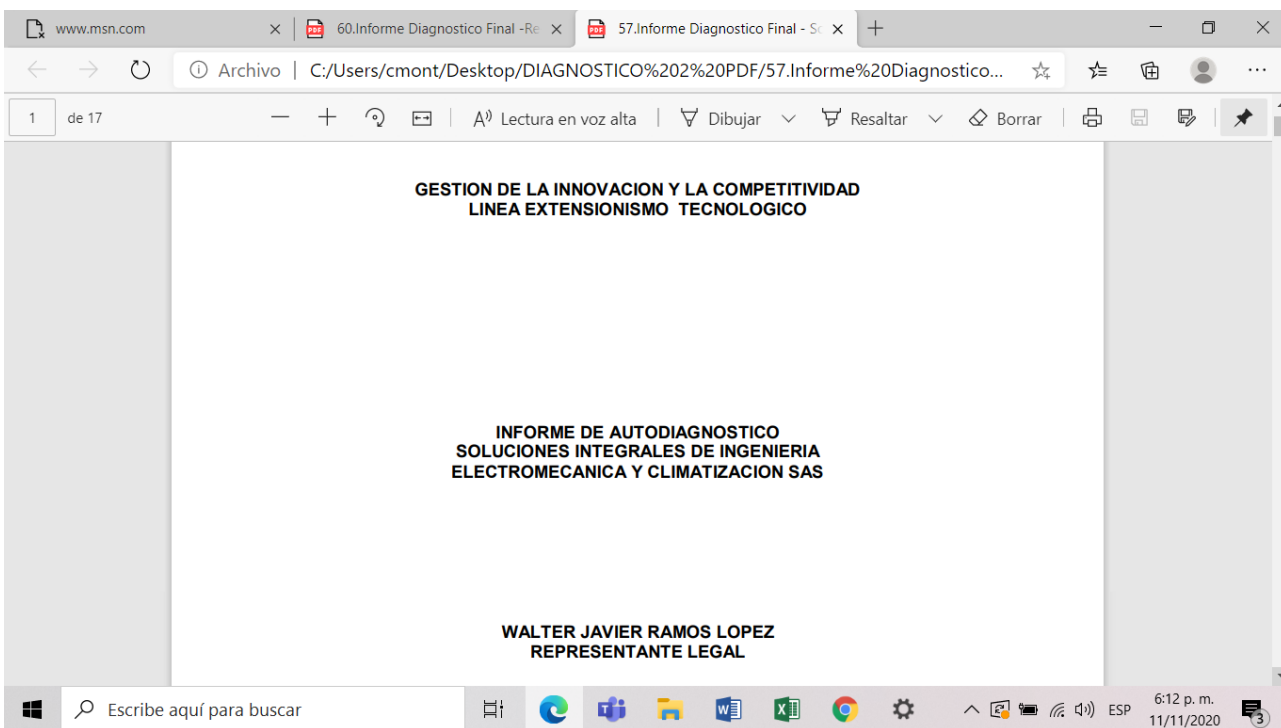
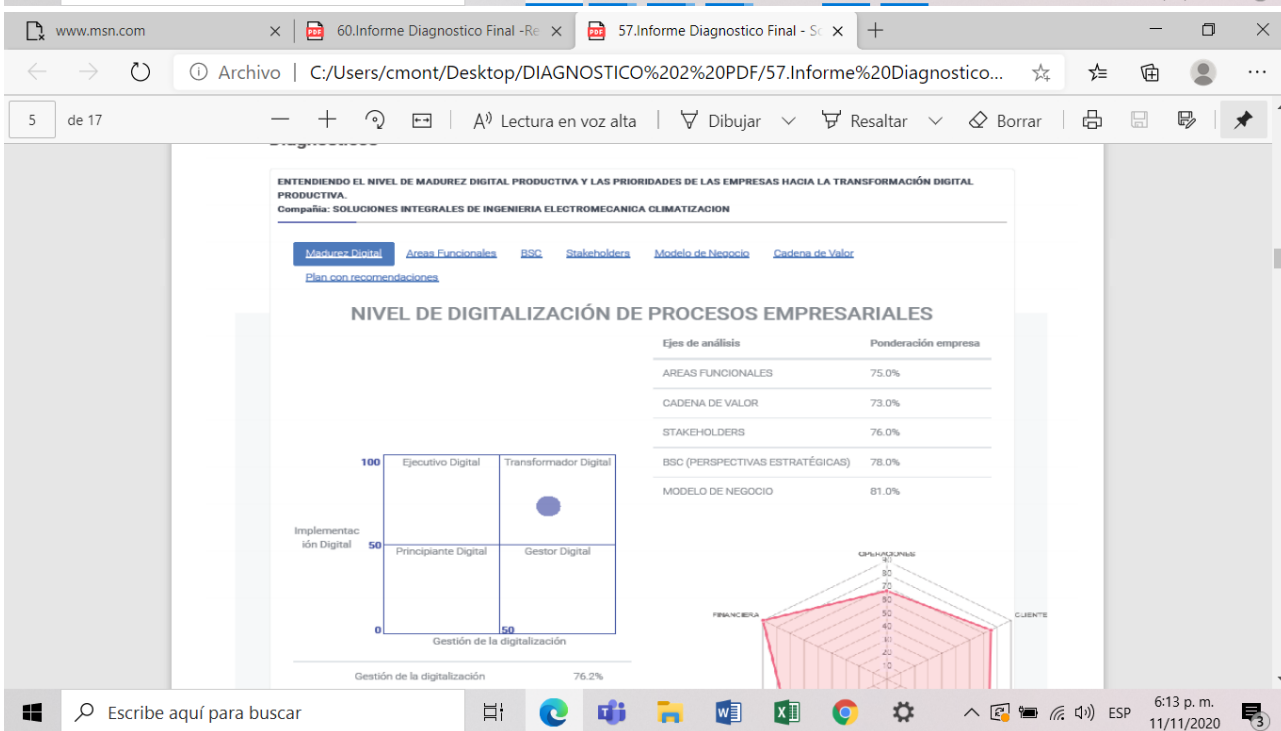


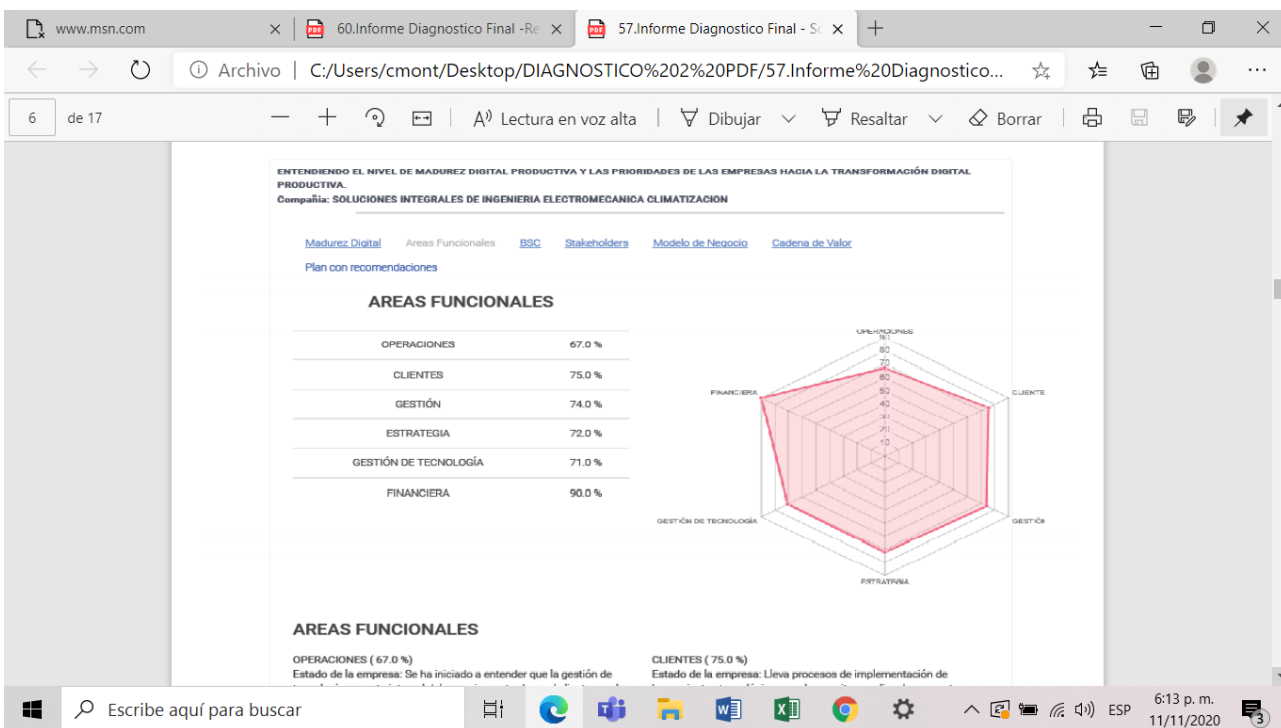
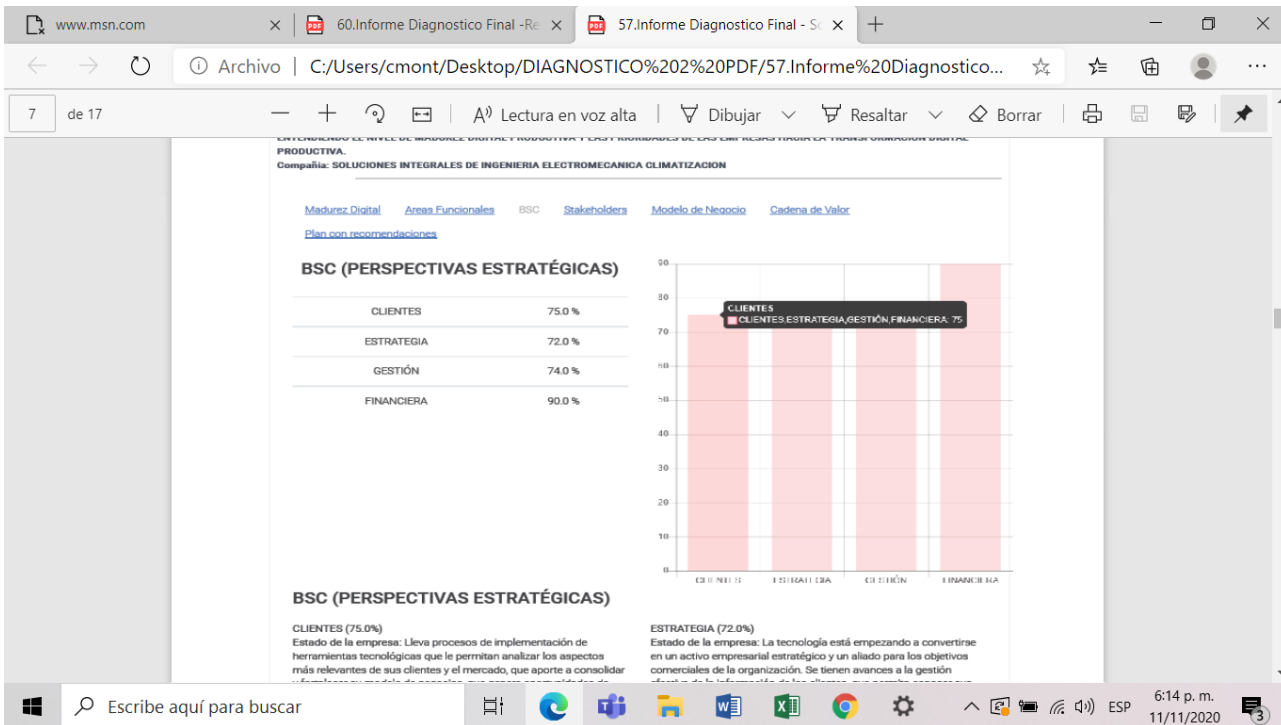






2.4 Diagnostico 2 Soluciones Integrales SAS







www.msn.com | 60.Informe Diagnostico Final -Re- | 57.Informe Diagnostico Final - Si- | +

← → ↻ | Archivo | C:/Users/cmонт/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico... | ☆ | ⚙ | 👤 | ...

8 de 17 | — + ↻ | A) Lectura en voz alta | ▾ Dibujar ▾ ▾ Resaltar ▾ | ✂ | 🖨 | 📄 | 📌

Diagnostico

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](#) | [Áreas 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 %)

6:14 p. m. 11/11/2020

www.msn.com | 60.Informe Diagnostico Final -Re- | 57.Informe Diagnostico Final - Si- | +

← → ↻ | Archivo | C:/Users/cmонт/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico... | ☆ | ⚙ | 👤 | ...

9 de 17 | — + ↻ | A) Lectura en voz alta | ▾ Dibujar ▾ ▾ Resaltar ▾ | ✂ | 🖨 | 📄 | 📌

Diagnostico

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](#) | [Áreas Funcionales](#) | [BSC](#) | [Stakeholders](#) | [Modelo de Negocio](#) | [Cadena de Valor](#)

[Plan con recomendaciones](#)

MODELO DE NEGOCIO

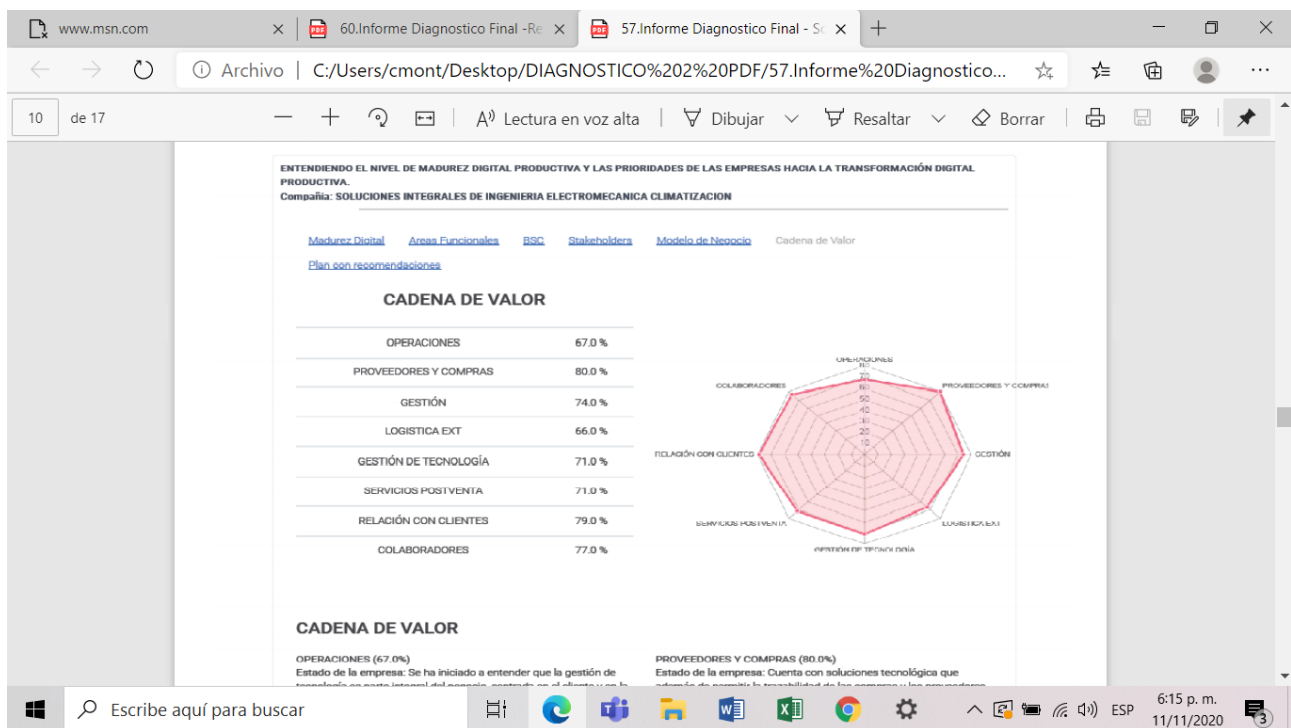
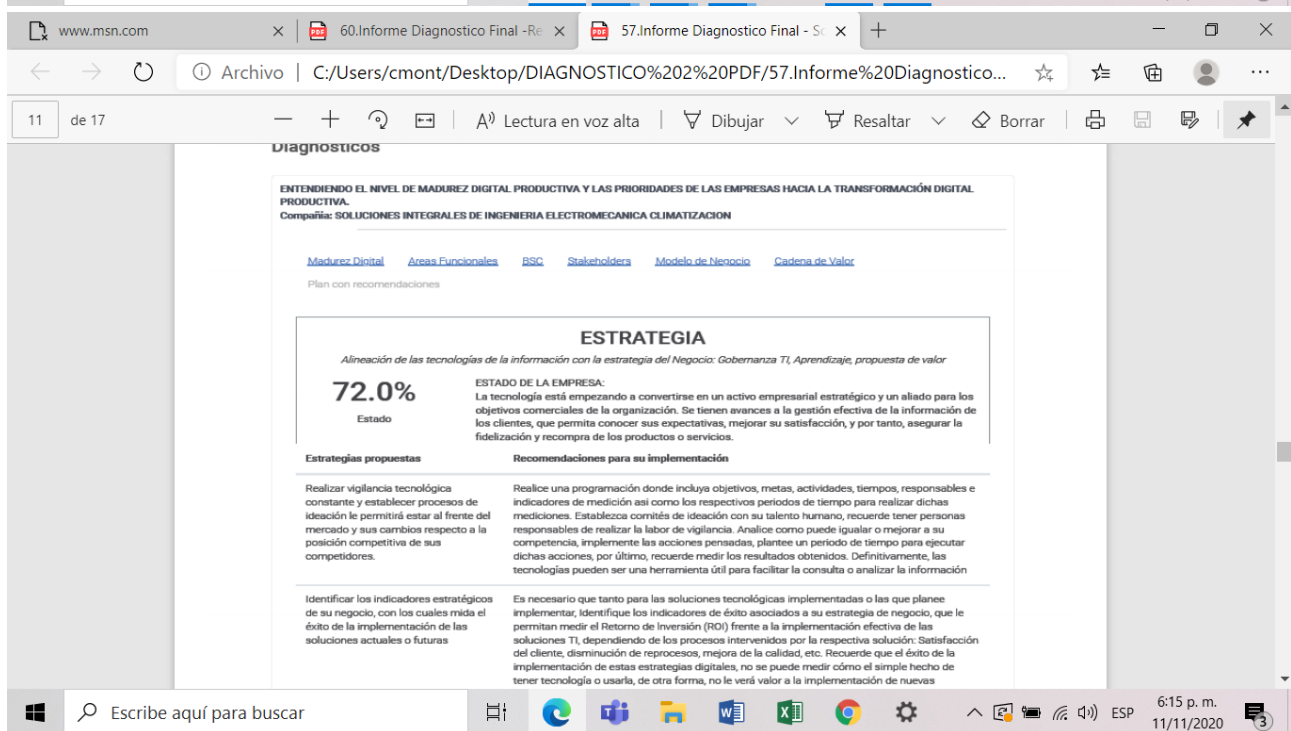
CLIENTES	75.0 %
GESTIÓN	74.0 %
LOGISTICA EXT	66.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	79.0 %
COLABORADORES	77.0 %
FLUJO DE INGRESOS	100.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	100.0 %

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES (75.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, así como a consolidar

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 cliente, en la calidad de los procesos, siendo esta gestión

6:14 p. m. 11/11/2020



2.5 Diagnostico 2 AMH-Tecnovital SAS



www.msn.com x 58.Informe Diagnostico Final - A x +

Archivo | C:/Users/cmout/Desktop/DIAGNOSTICO%20%20PDF/58.Informe%20Diagno...

1 de 18

GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA
ELECTROMECAÁNICA Y CLIMATIZACION SAS

ANDRÉS FELIPE SALDARRIAGA AGUDELO
REPRESENTANTE LEGAL

Escribe aquí para buscar

www.msn.com x 58.Informe Diagnostico Final - A x +

Archivo | C:/Users/cmout/Desktop/DIAGNOSTICO%20%20PDF/58.Informe%20Diagno...

5 de 18

Implementación Digital

Gestión de la digitalización

Implementación Digital 51.1%

STAKEHOLDERS 65.0%

CADENA DE VALOR 61.0%

BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 60.0%

MODELO DE NEGOCIO 59.0%

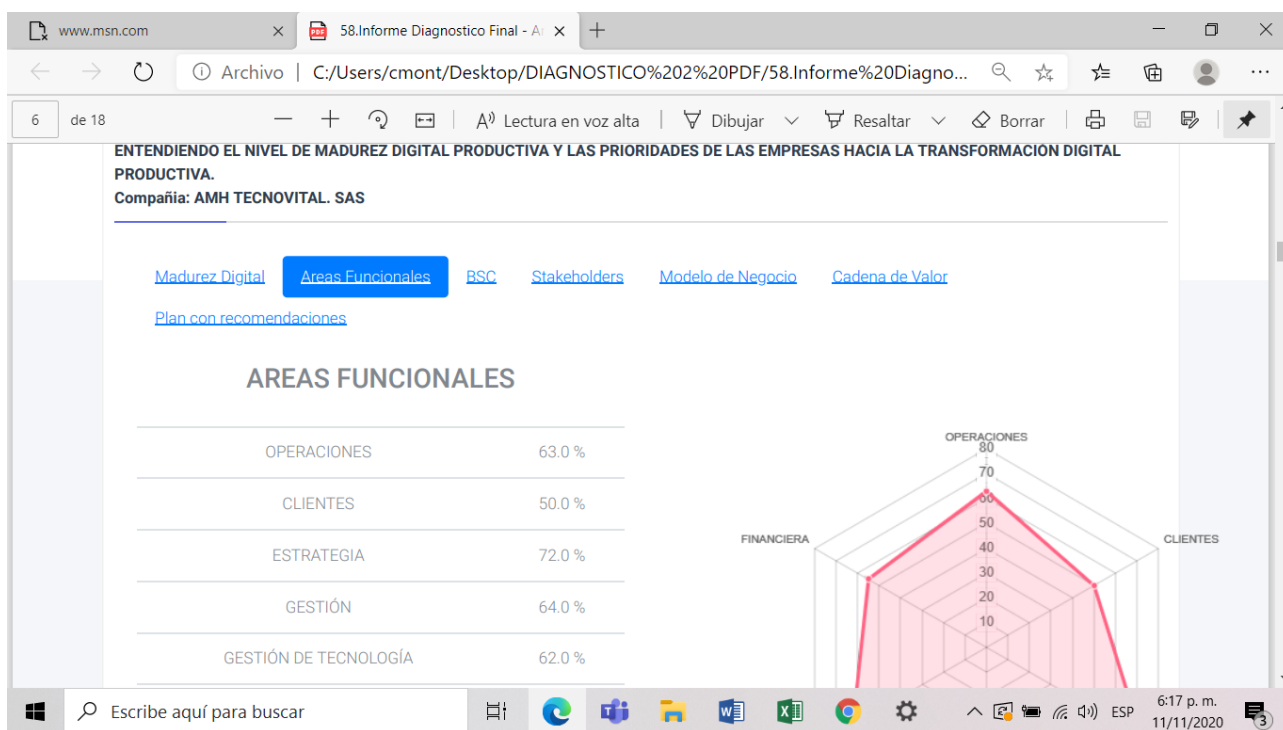
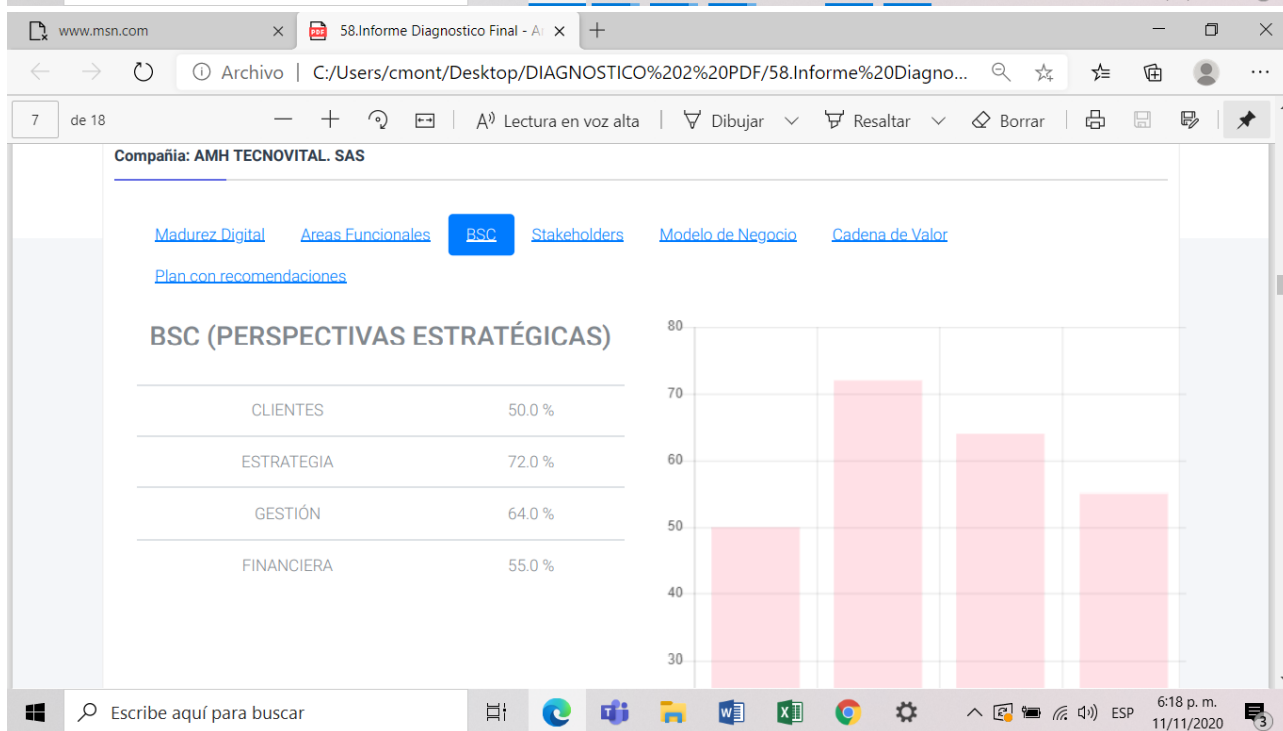
OPERACIONES 80

FINANCIERA

CLIENTES

6:16 p. m. 11/11/2020

6:17 p. m. 11/11/2020





www.msn.com x 58.Informe Diagnostico Final - A x +

← → ↻ Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/DIAGNOSTICO%20%20PDF/58.Informe%20Diagno... 🔍 ☆ 📌 📄 ...

8 de 18 — + ↻ 📄 A) Lectura en voz alta | 🗑 Dibujar | 🗑 Resaltar | 🗑 Borrar | 📄 📄 📄 📌

PRODUCTIVA.
Compañía: **AMH TECNOVITAL. SAS**

[Madurez Digital](#) [Áreas 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 %

www.msn.com x 58.Informe Diagnostico Final - A x +

← → ↻ Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/DIAGNOSTICO%20%20PDF/58.Informe%20Diagno... 🔍 ☆ 📌 📄 ...

9 de 18 — + ↻ 📄 A) 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: **AMH TECNOVITAL. SAS**

[Madurez Digital](#) [Áreas Funcionales](#) [BSC](#) [Stakeholders](#) **[Modelo de Negocio](#)** [Cadena de Valor](#)

[Plan con recomendaciones](#)

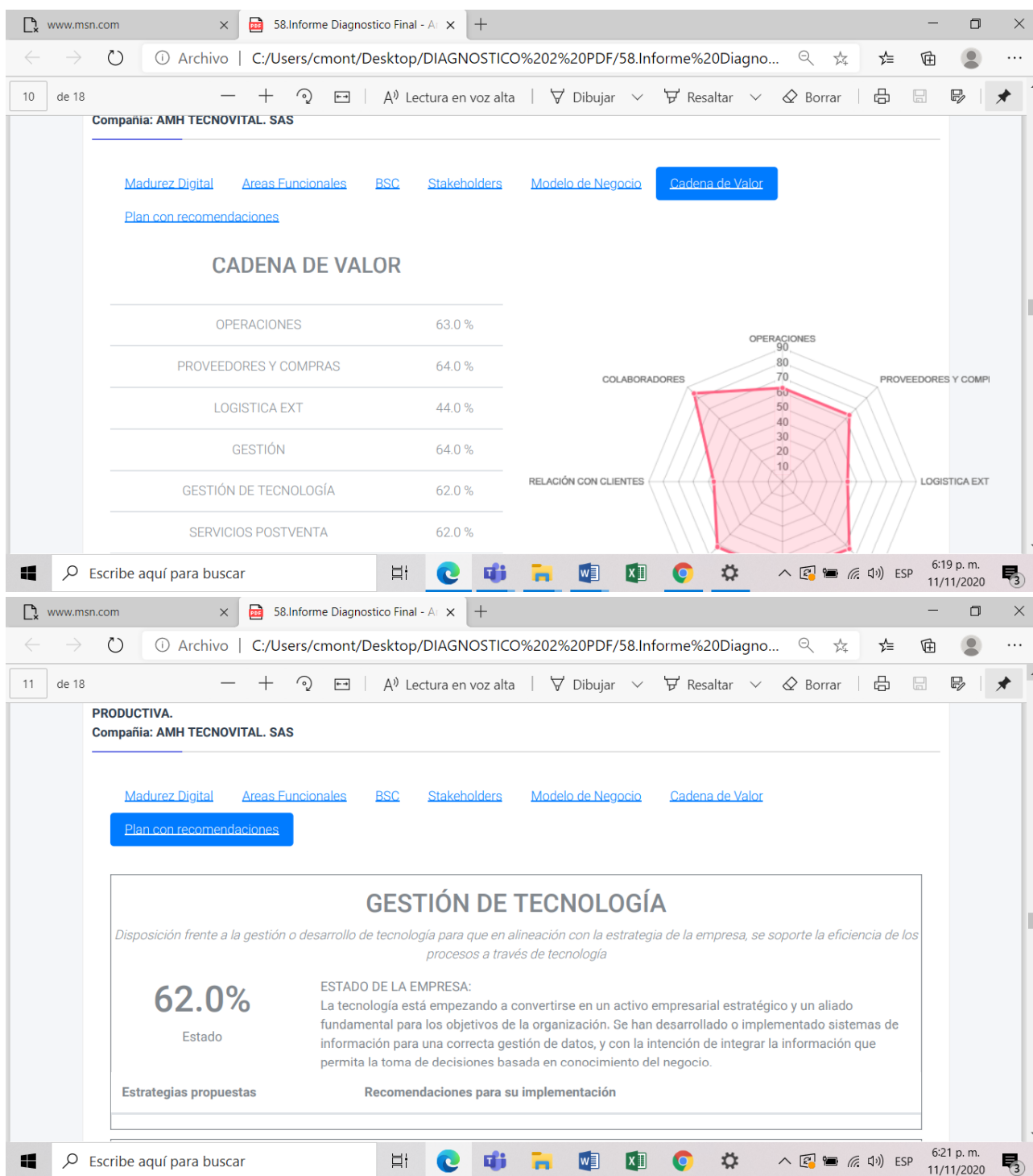
MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	50.0 %
GESTIÓN	64.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
LOGISTICA EXT	44.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	46.0 %

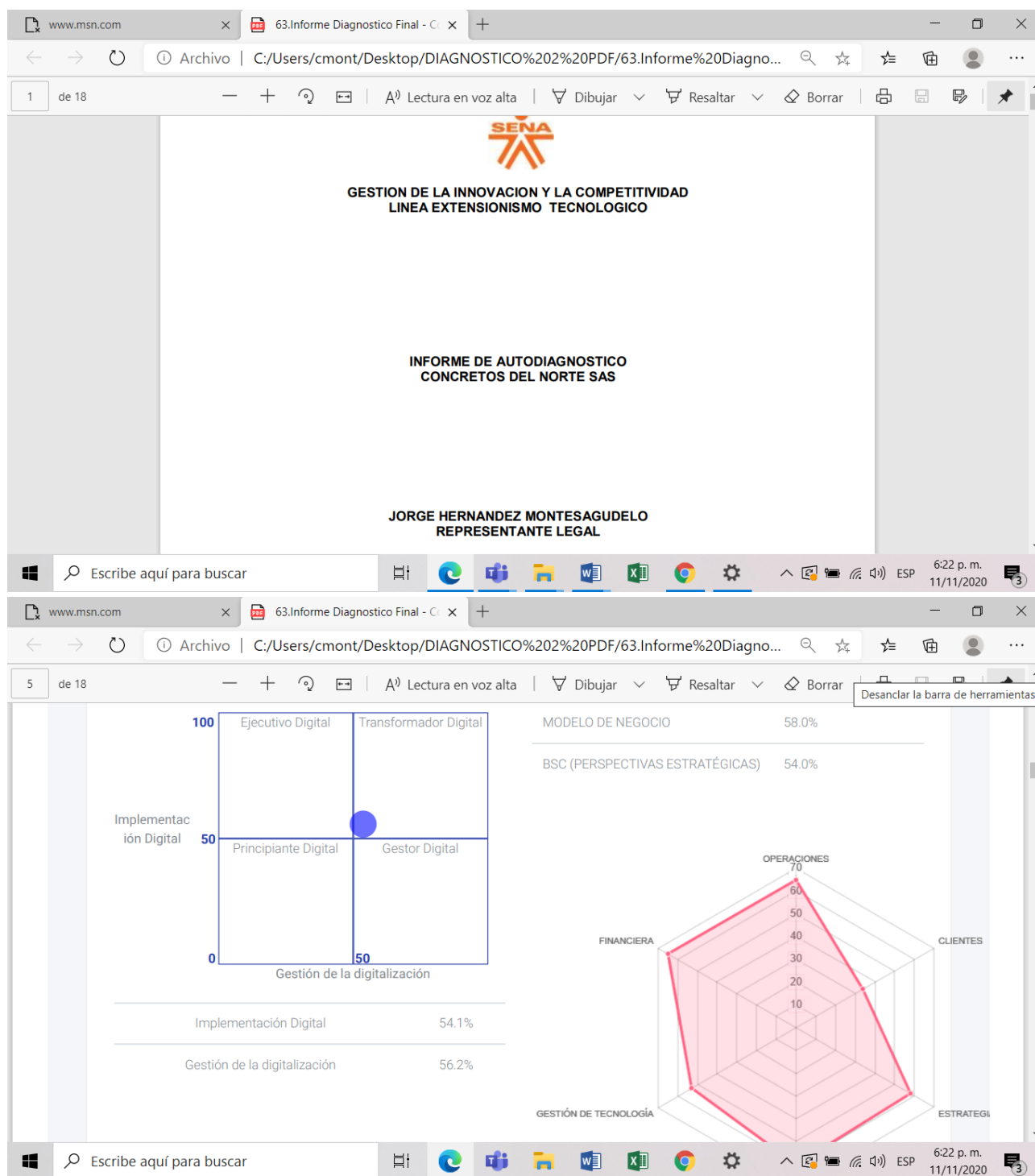
www.msn.com x 58.Informe Diagnostico Final - A x +

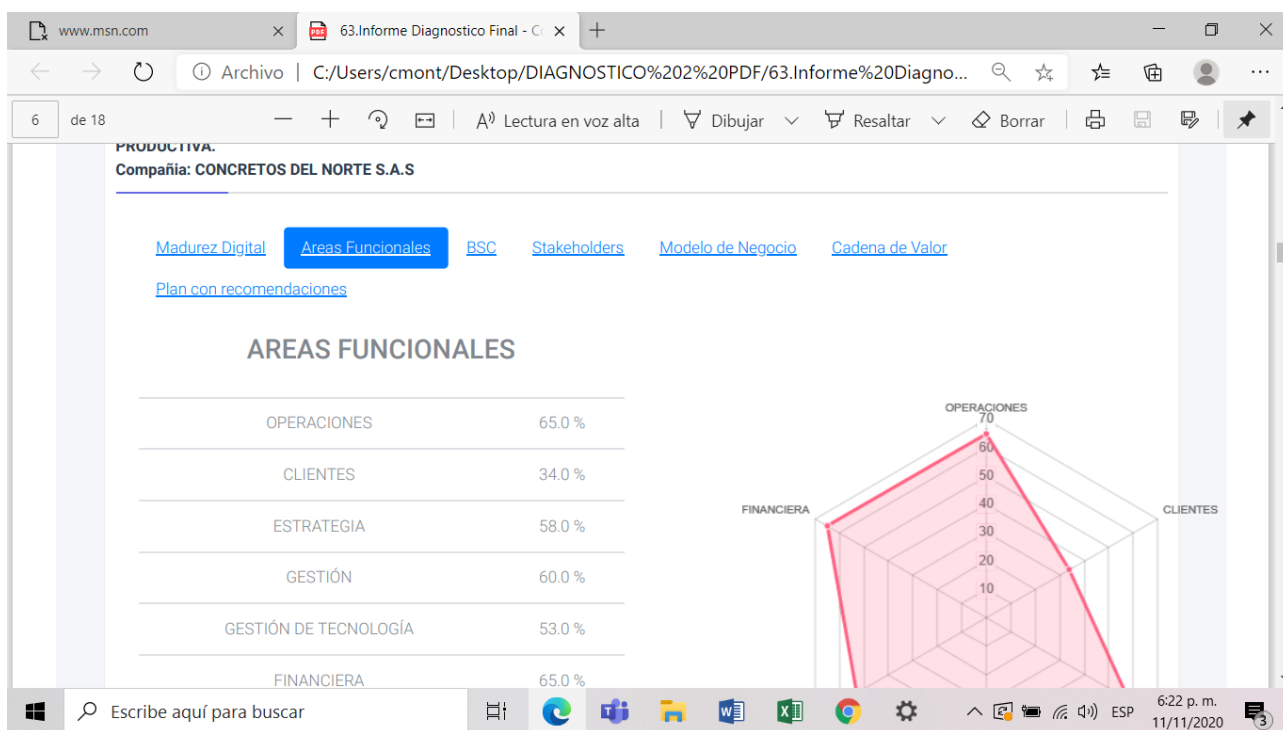
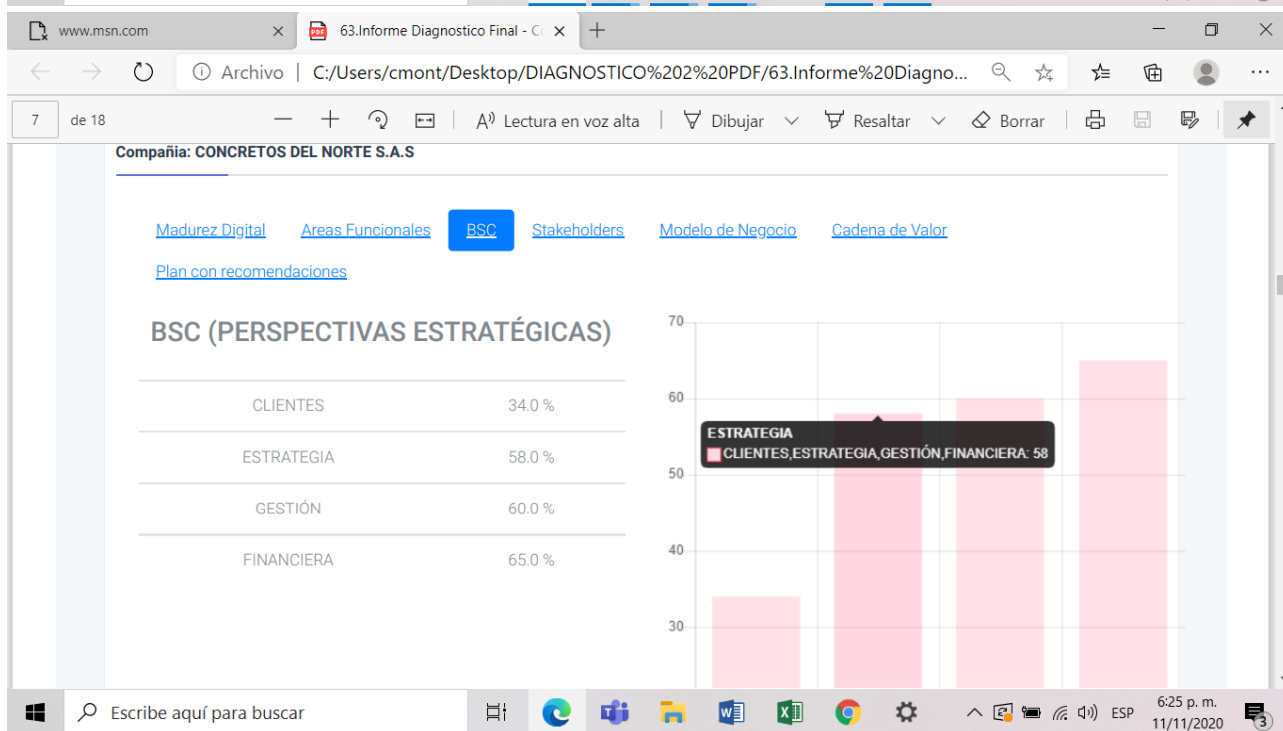
← → ↻ Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/DIAGNOSTICO%20%20PDF/58.Informe%20Diagno... 🔍 ☆ 📌 📄 ...

9 de 18 — + ↻ 📄 A) Lectura en voz alta | 🗑 Dibujar | 🗑 Resaltar | 🗑 Borrar | 📄 📄 📄 📌



2.6 Diagnostico 2 Concretos del Norte SAS







www.msn.com 63.Informe Diagnostico Final - C x +

Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/DIAGNOSTICO%20%20PDF/63.Informe%20Diagno...

8 de 18

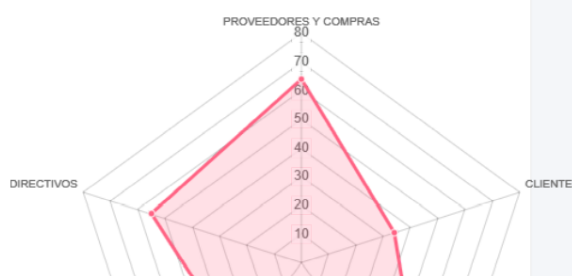
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S

[Madurez Digital](#) [Áreas 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 %



6:26 p. m. 11/11/2020

www.msn.com 63.Informe Diagnostico Final - C x +

Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/DIAGNOSTICO%20%20PDF/63.Informe%20Diagno...

9 de 18

Compañía: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S

[Madurez Digital](#) [Áreas Funcionales](#) [BSC](#) [Stakeholders](#) [Modelo de Negocio](#) [Cadena de Valor](#)

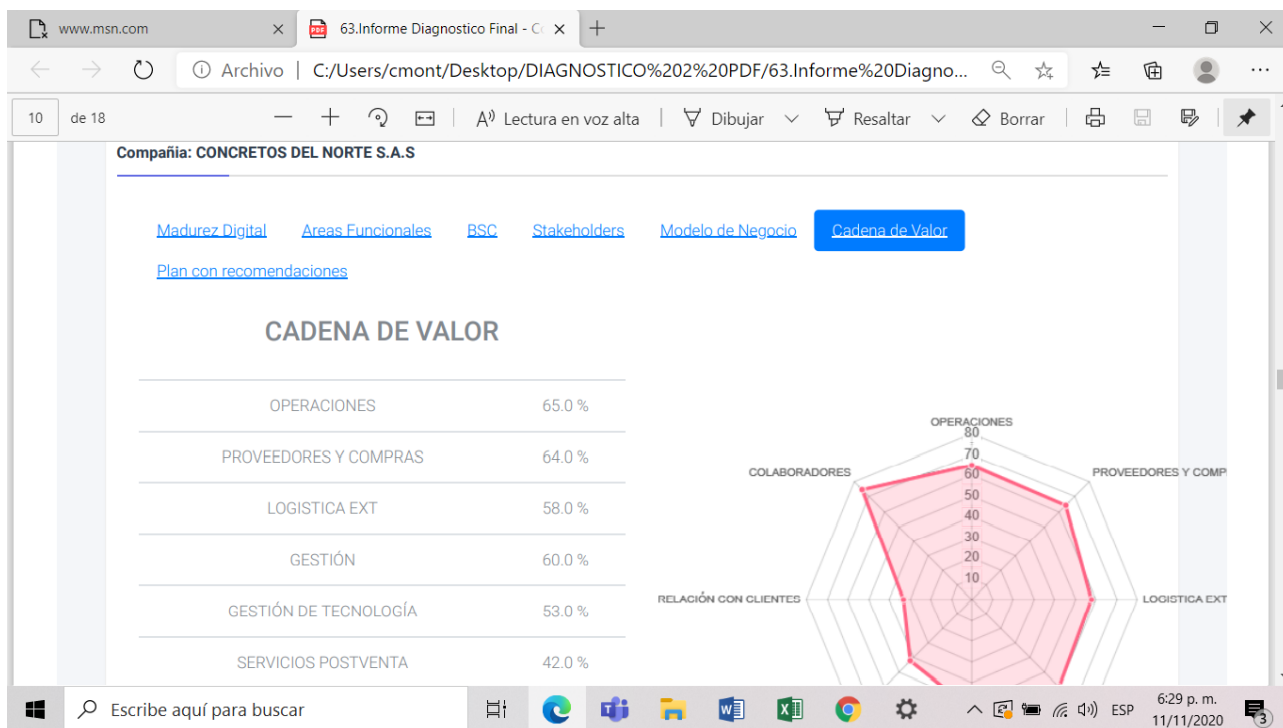
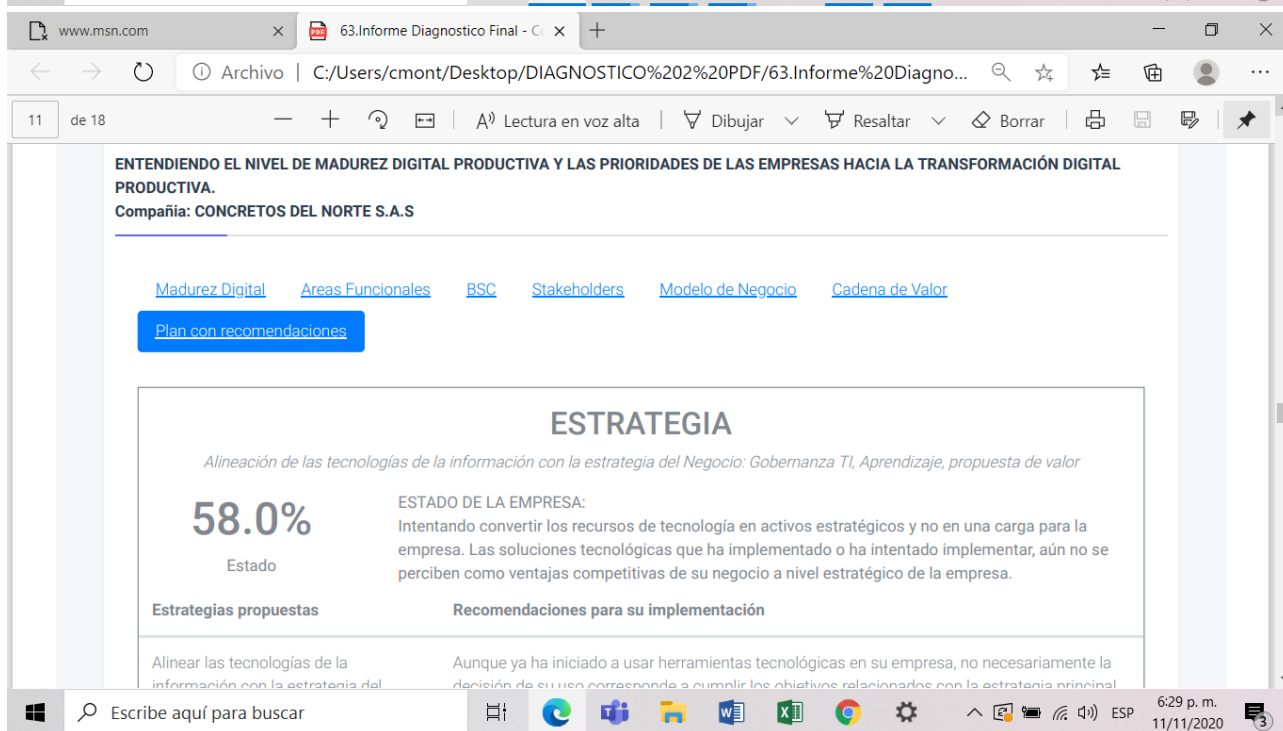
[Plan con recomendaciones](#)

MODELO DE NEGOCIO

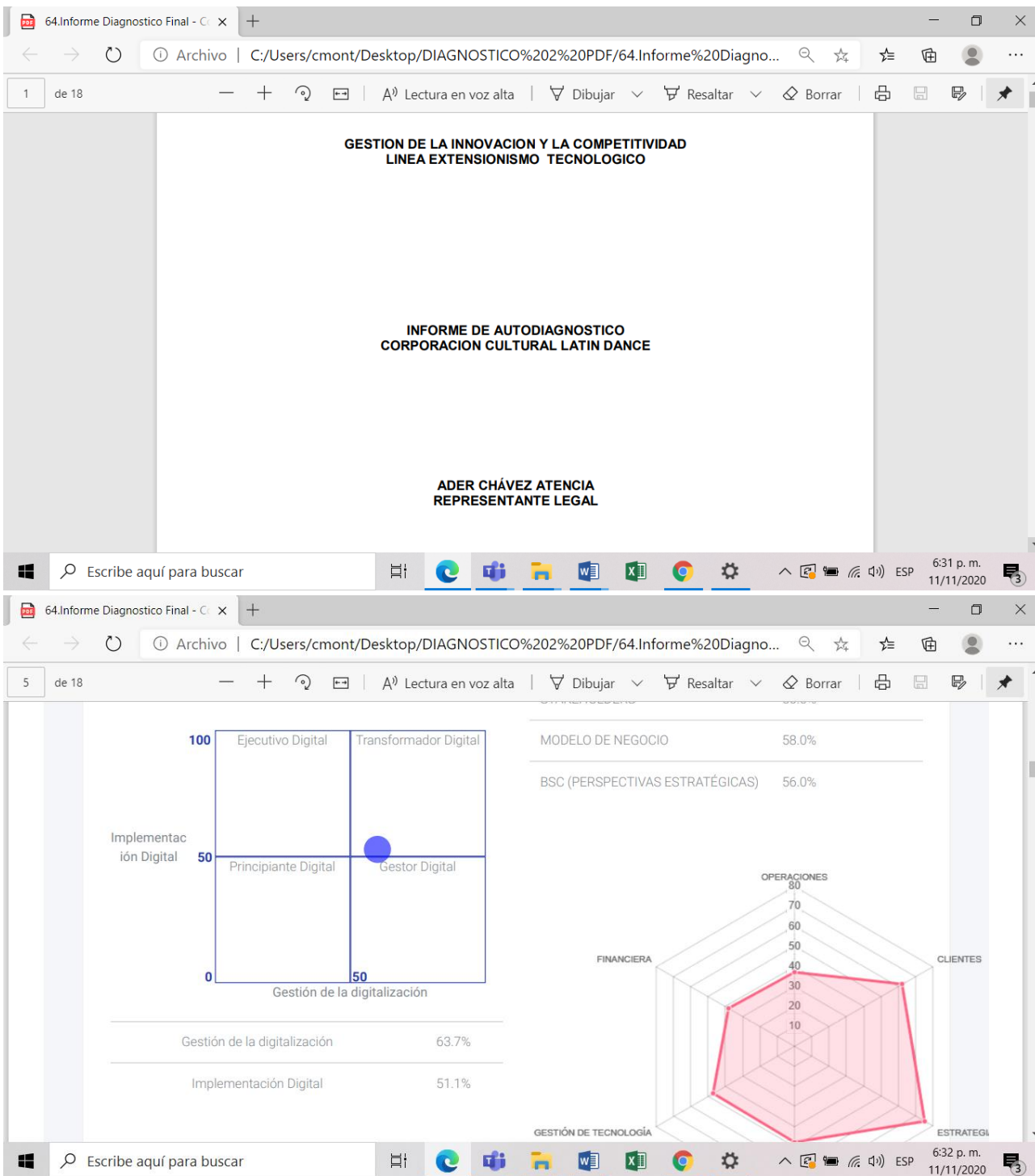
CLIENTES	34.0 %
GESTIÓN	60.0 %
ESTRATEGIA	58.0 %
LOGISTICA EXT	58.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	33.0 %
COLABORADORES	75.0 %

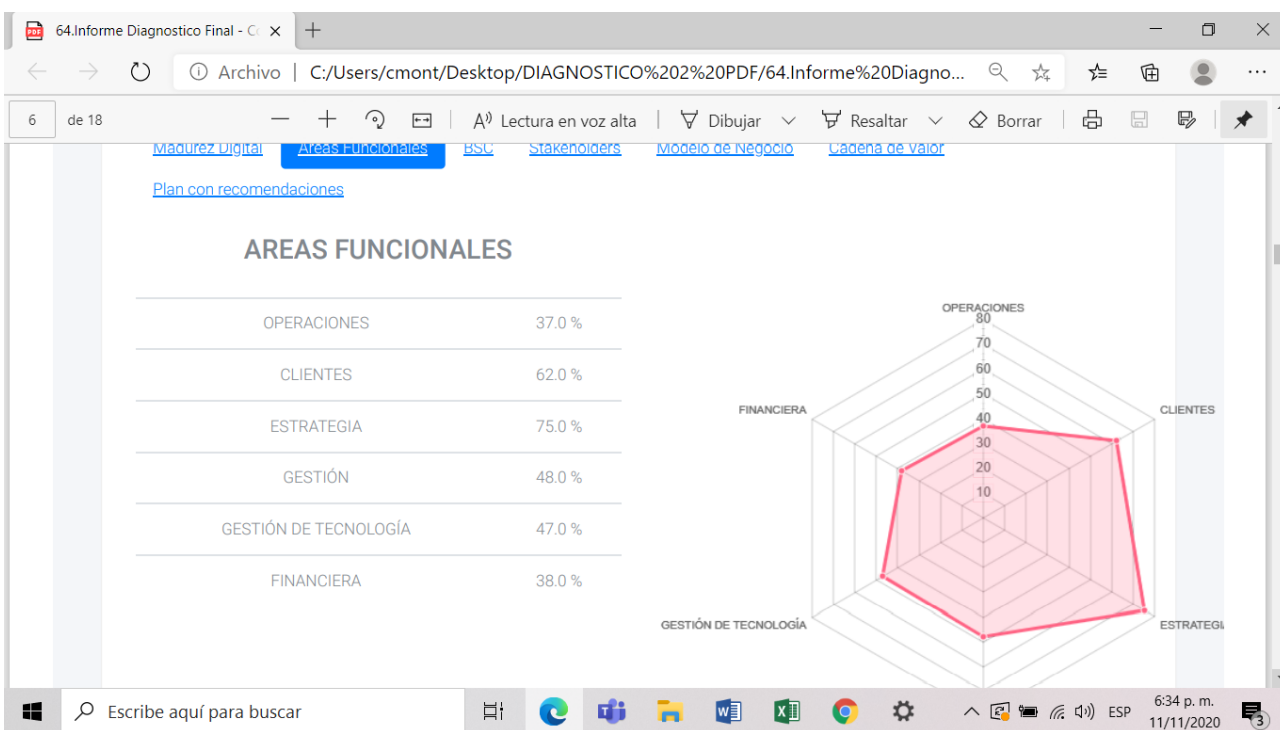
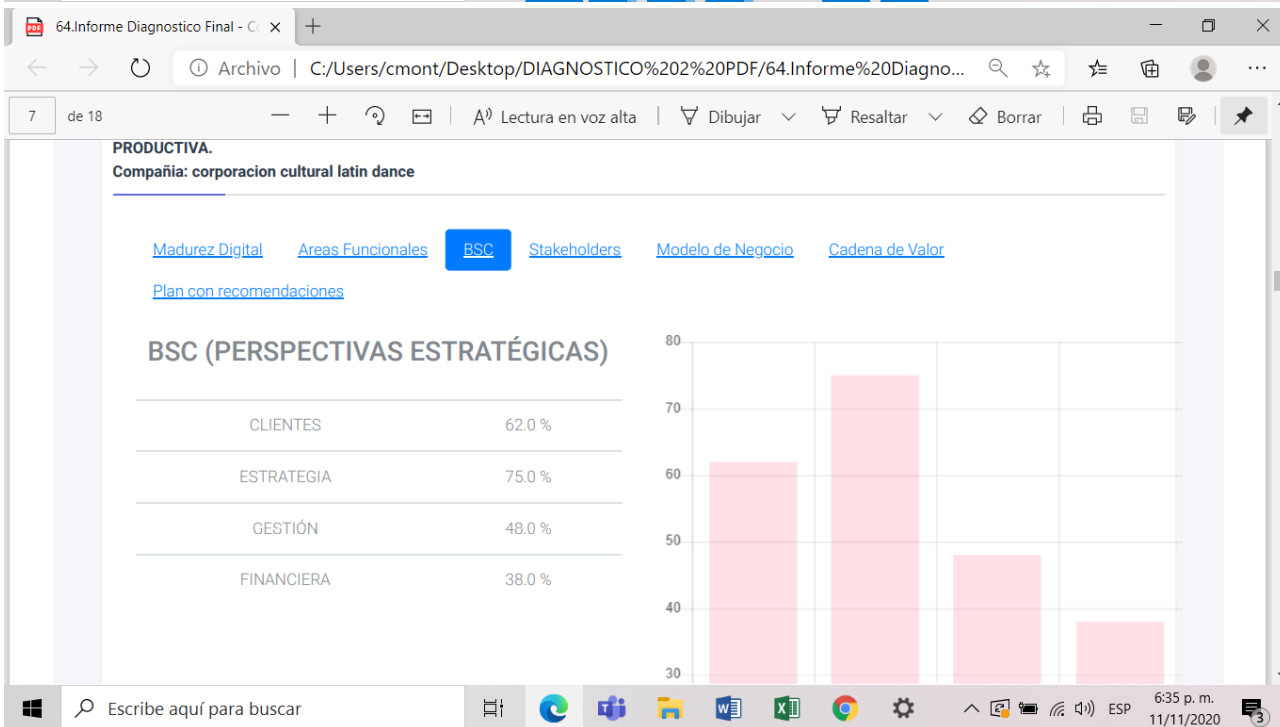


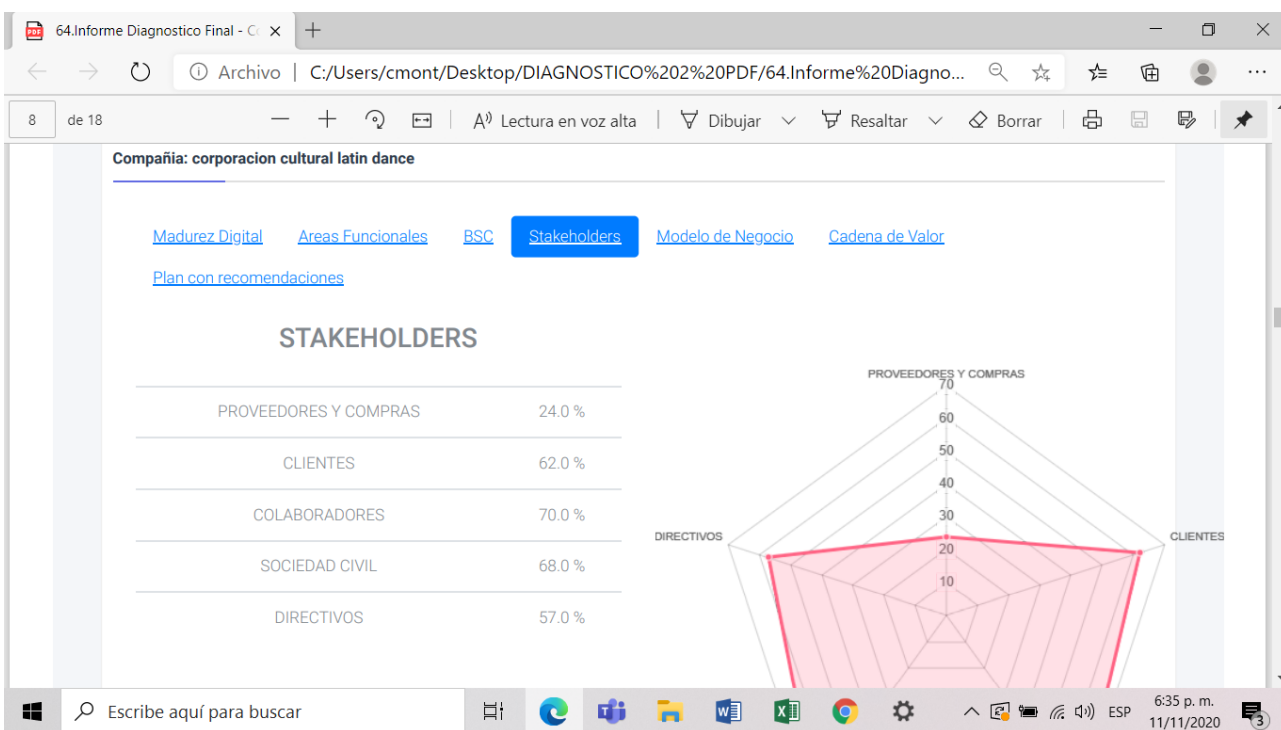
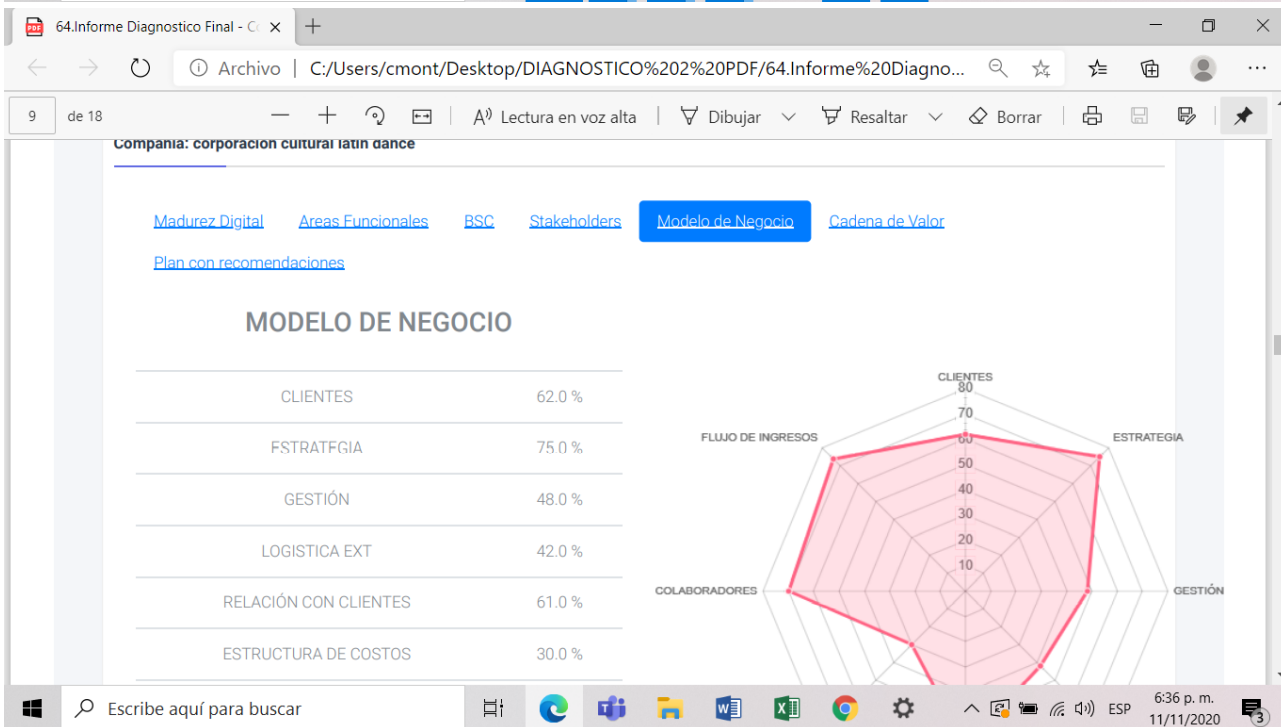
6:28 p. m. 11/11/2020

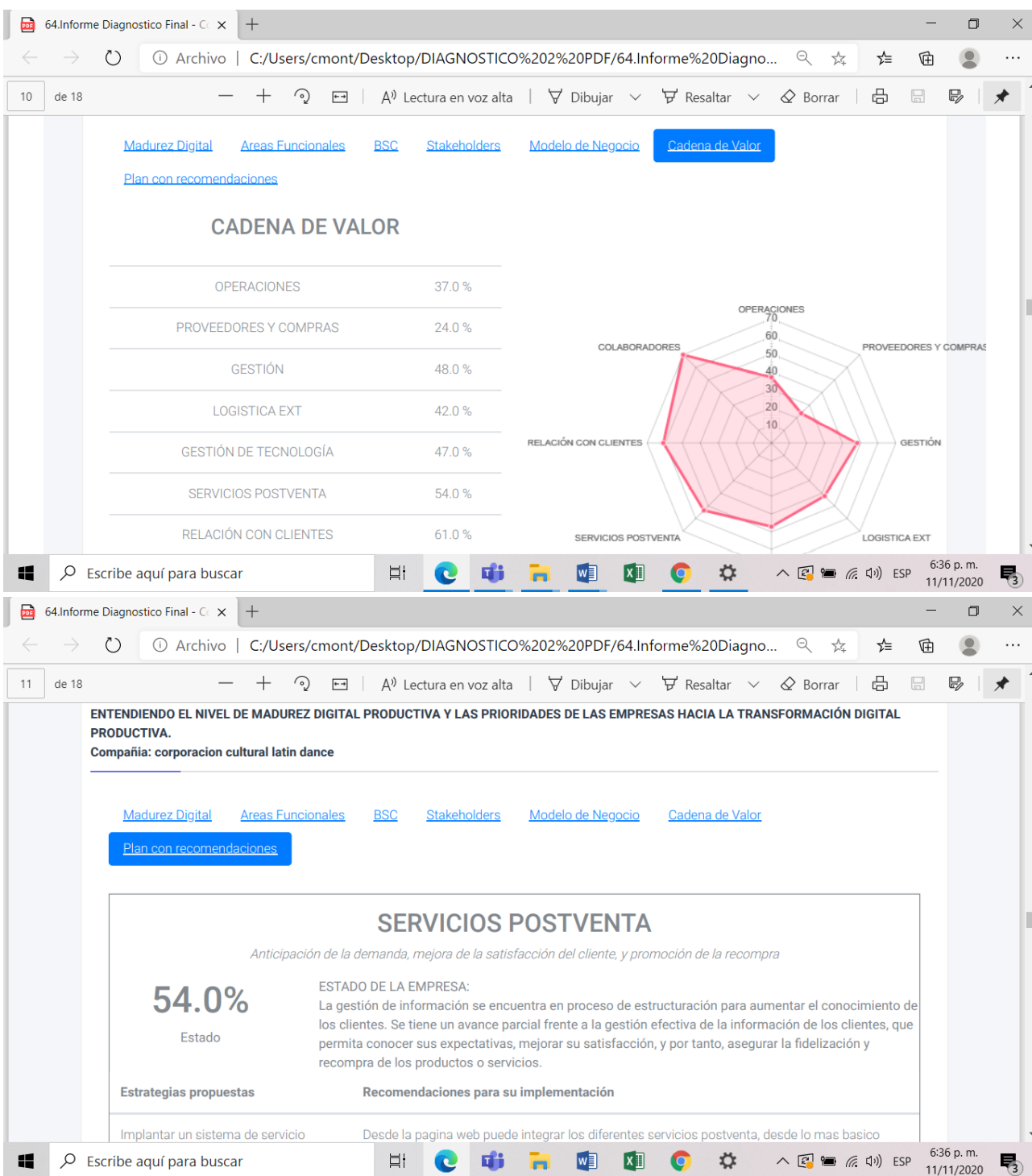


2.7 Diagnostico 2 Corporacion Latin Dance

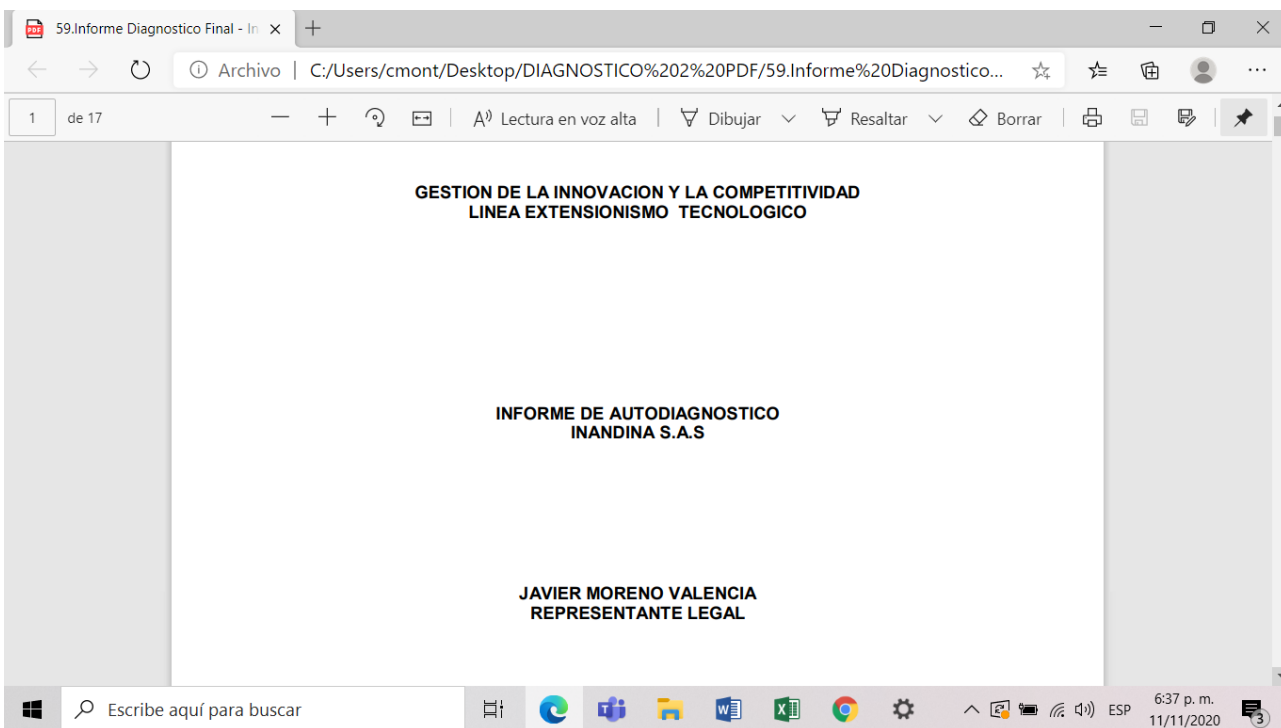
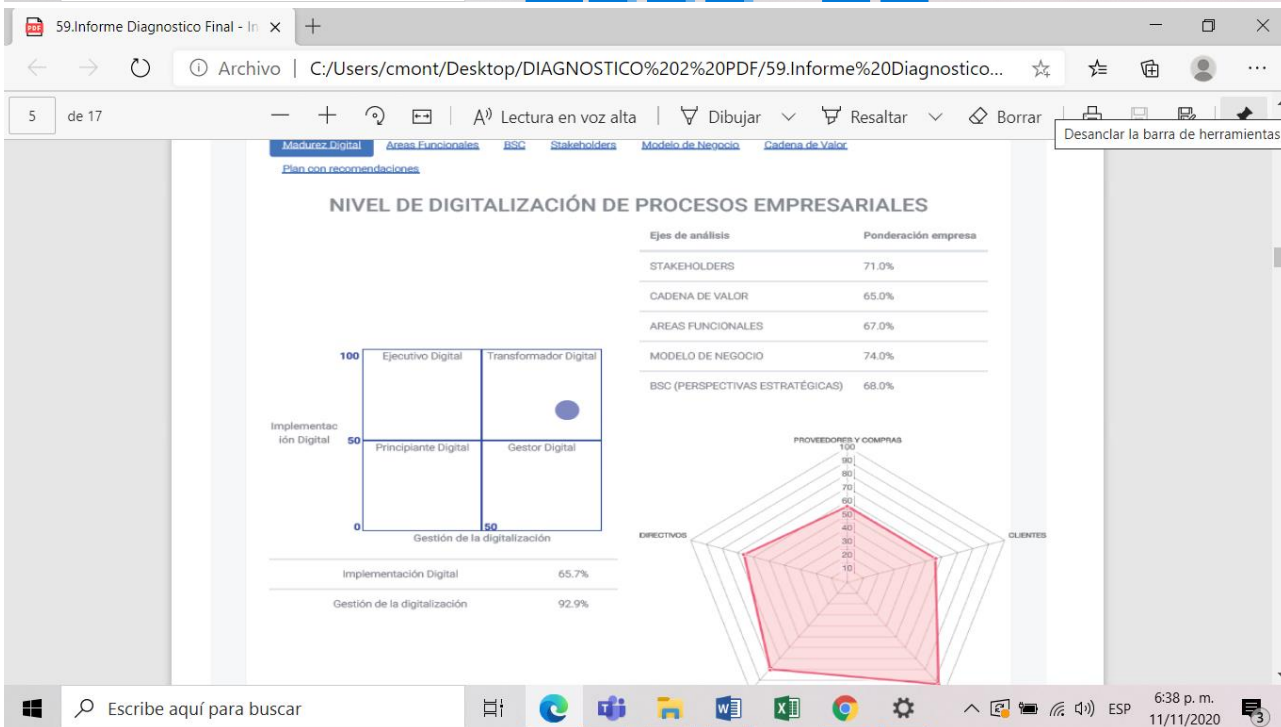


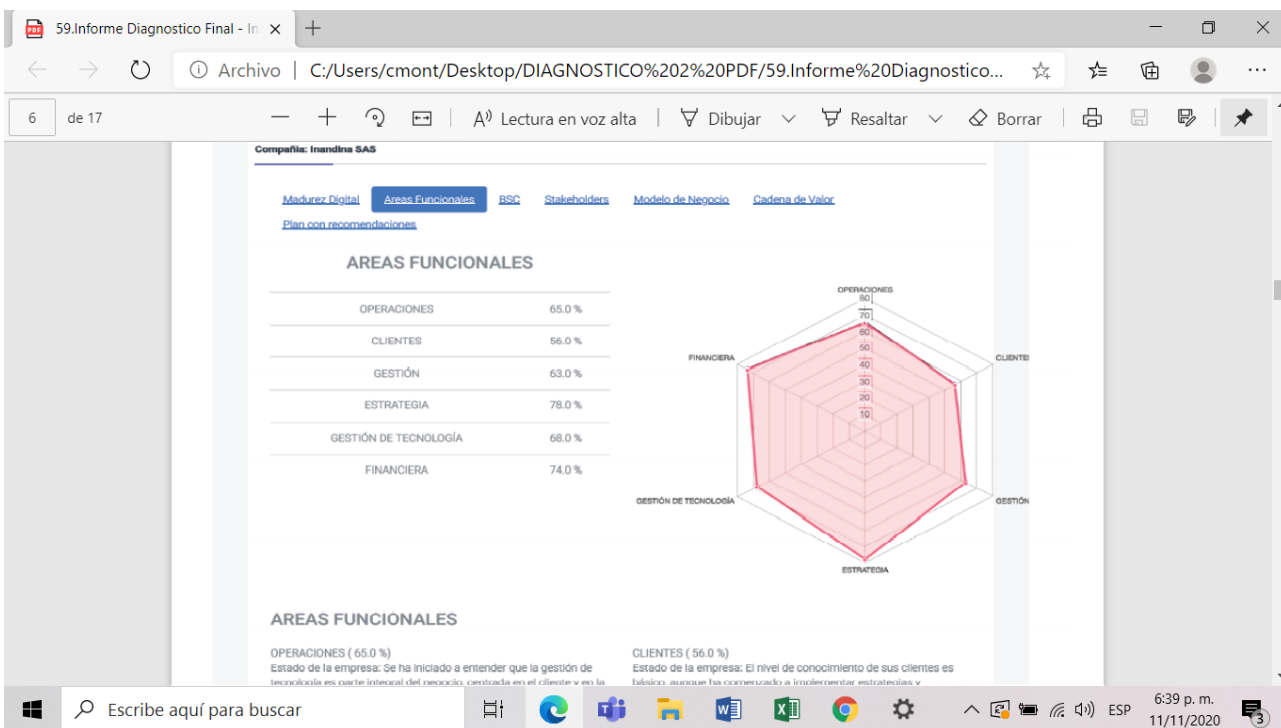
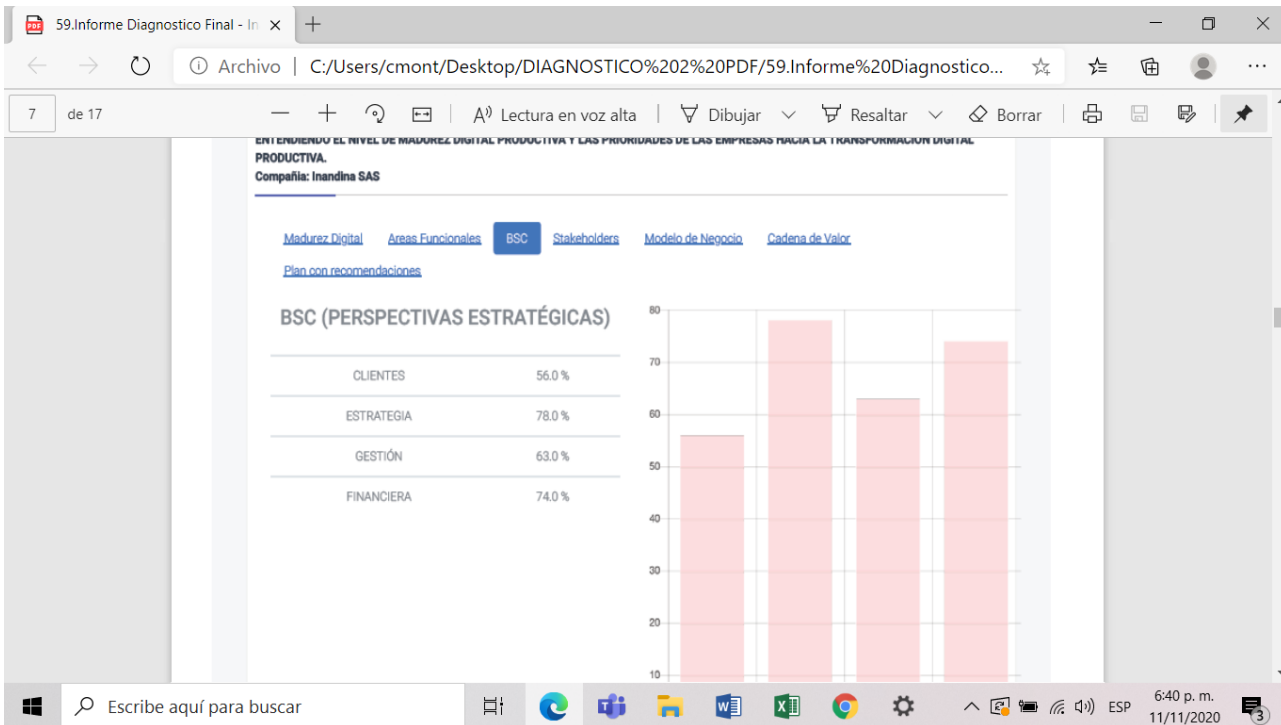


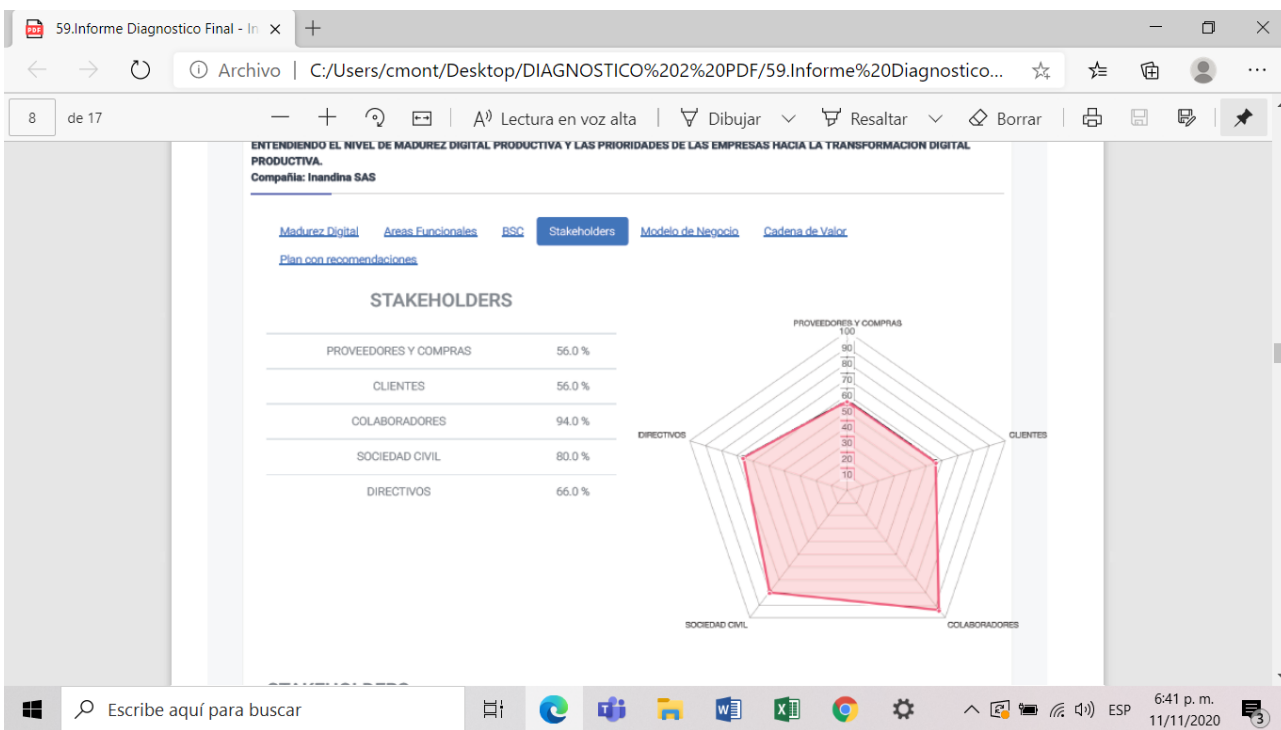
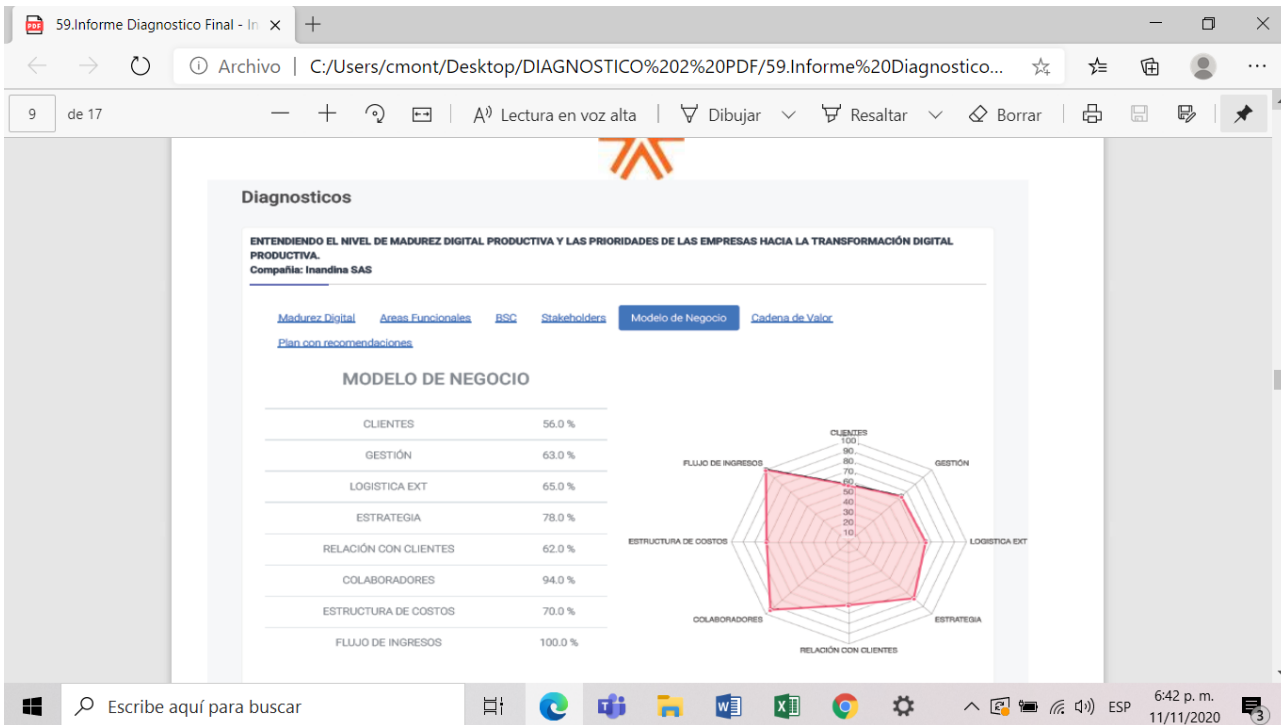


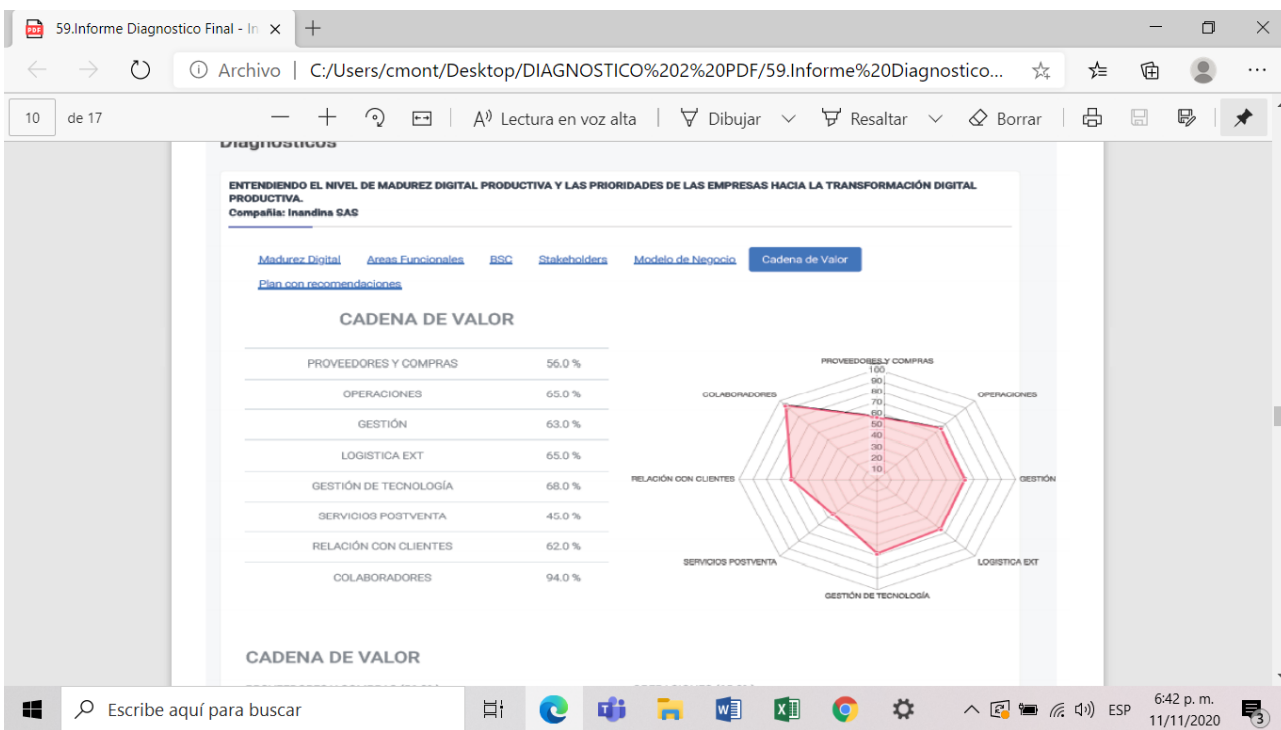
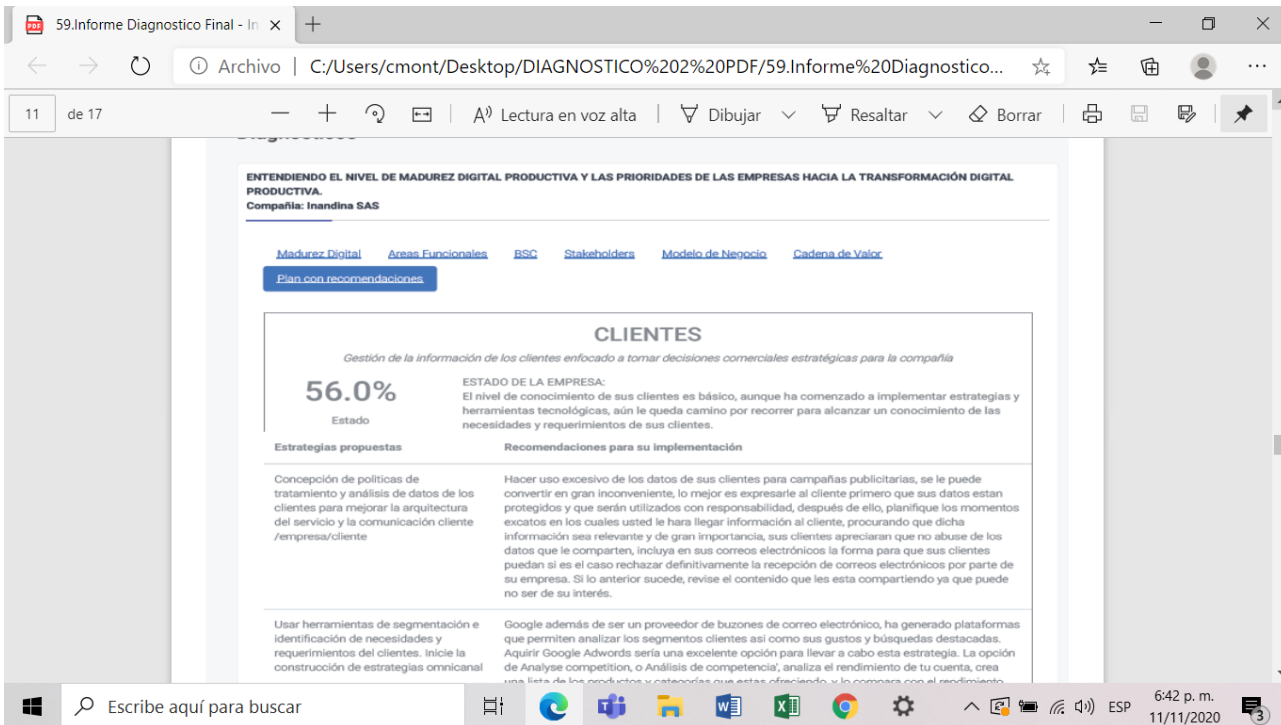


2.8 Diagnostico 2 INANDINA SAS









2.9 Diagnostico 1 CICLO 1 EL LLANO Y SUS HAYACAS

Informe Autodiagnostico 1 EL LL

Archivo | C:/Users/cmout/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...

1 de 22

GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE AUTODIAGNOSTICO 1
EMPRESA EL LLANO Y SUS HAYACAS

LIBIA LANDAETA
ESPINOSA
REPRESENTANTE LEGAL

CONSUELO MONTOYA

Escribe aquí para buscar

Informe Autodiagnostico 1 EL LL

5 de 22

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 | [Áreas Funcionales](#) | [BSC](#) | [Stakeholders](#) | [Modelo de Negocio](#) | [Cadena de Valor](#)

[Plan con recomendaciones](#)

NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES

Ejes de análisis	Ponderación empresa
ÁREAS FUNCIONALES	42.0%
STAKEHOLDERS	37.0%
CADENA DE VALOR	39.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)	44.0%
MODELO DE NEGOCIO	40.0%

100
50
0

Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Implementación Digital
Principiante Digital
Gestor Digital

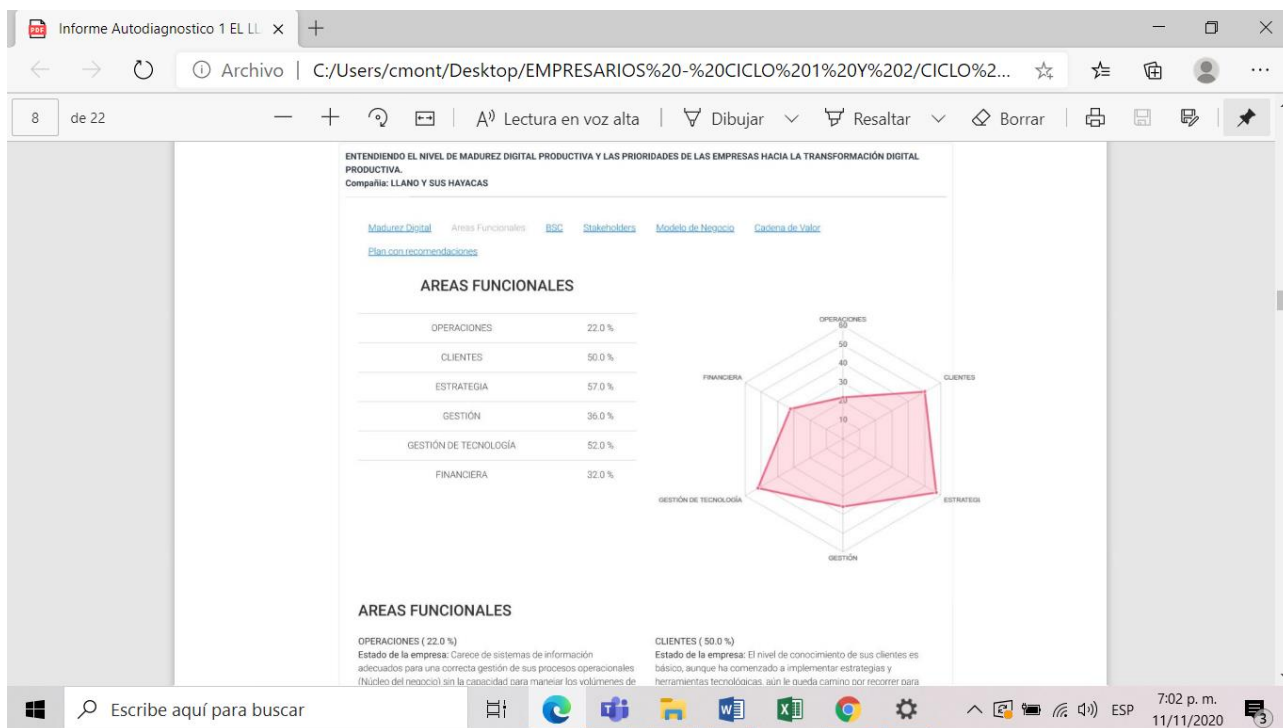
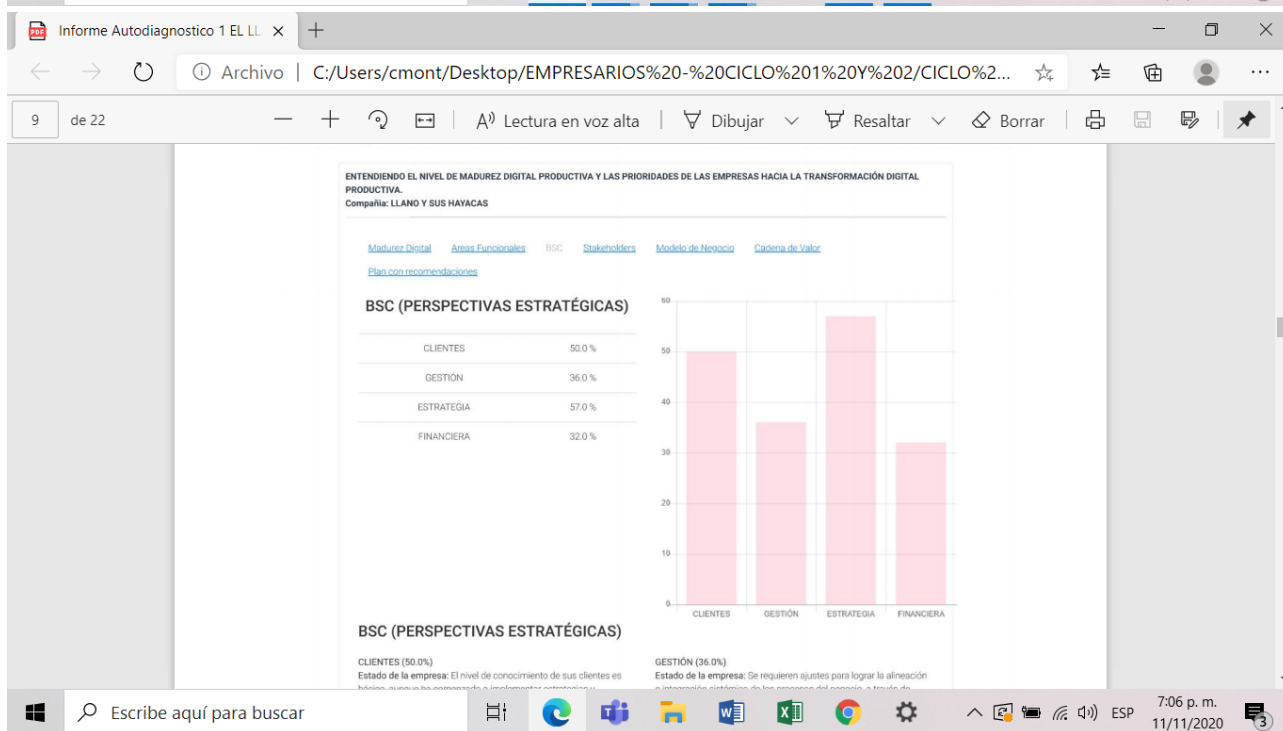
Gestión de la digitalización

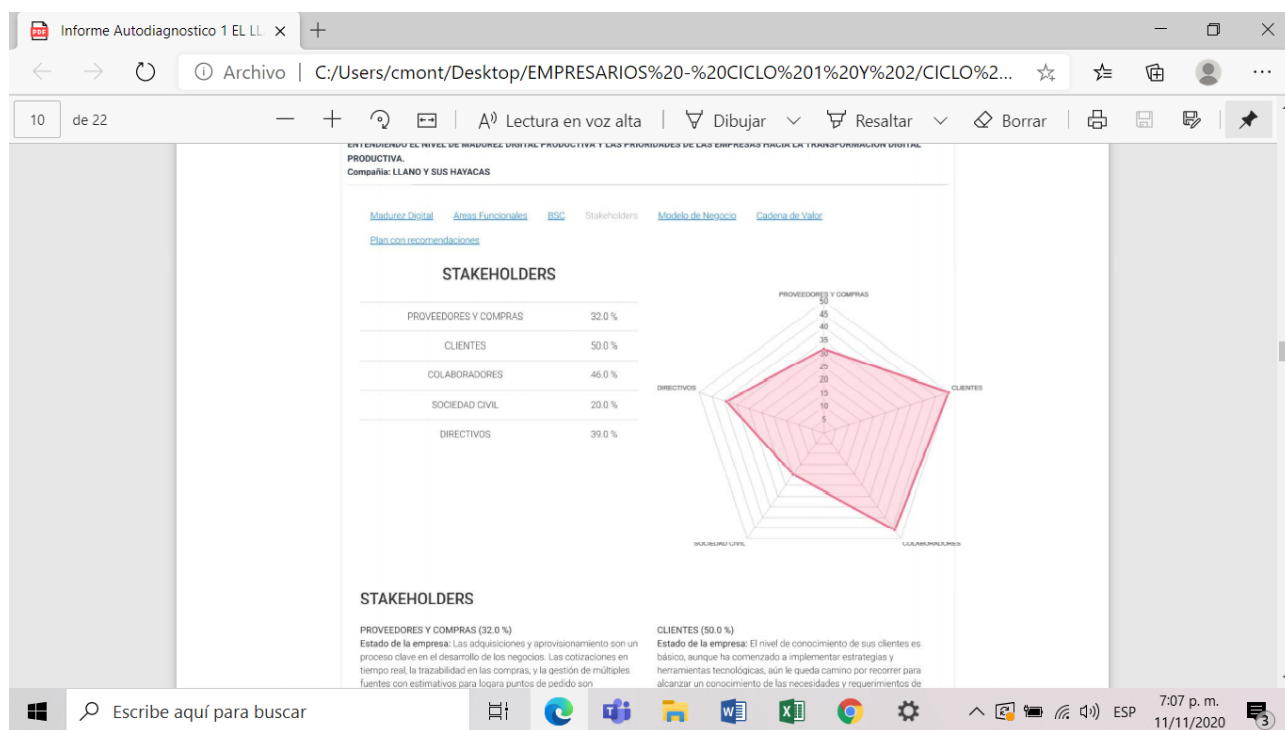
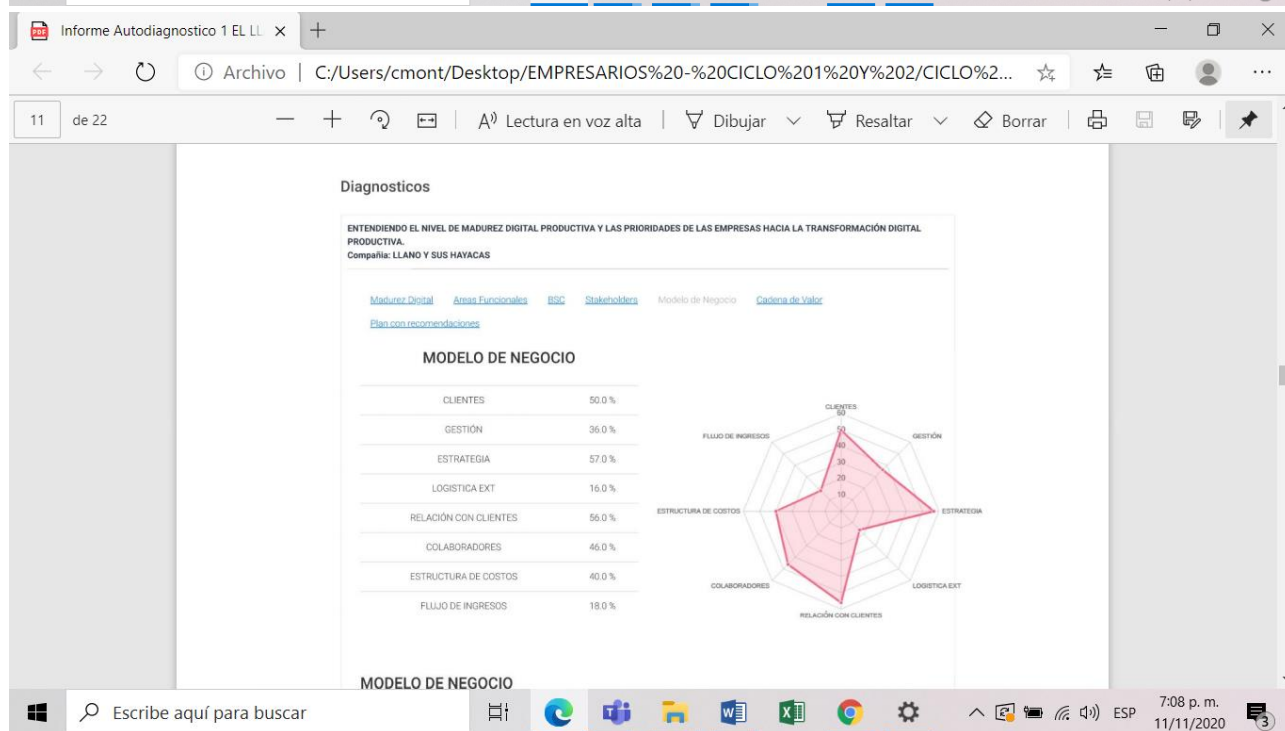
57.5%

OPERACIONES
FINANCIERA
CLIENTES

Escribe aquí para buscar

7:01 p. m.
11/11/2020





Informe Autodiagnostico 1 EL LL x +

Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...

13 de 22

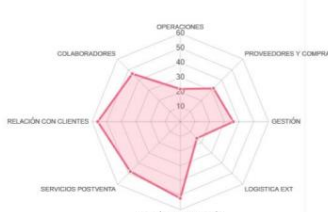
A) Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

Madurez Digital | Áreas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor

Plan con recomendaciones

CADENA DE VALOR

OPERACIONES	22.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	32.0 %
GESTIÓN	36.0 %
LOGÍSTICA EXT	16.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	52.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	48.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	56.0 %
COLABORADORES	45.0 %



CADENA DE VALOR

OPERACIONES (22.0%)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio.

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 lograr puntos de pedido son fundamentales. Se está iniciando el camino de una gestión de compras que permita la trazabilidad de las mismas.

7:08 p. m. 11/11/2020

Informe Autodiagnostico 1 EL LL x +

Archivo | C:/Users/cmomt/Desktop/EMPRESARIOS%20-%20CICLO%201%20Y%202/CICLO%2...

15 de 22

A) Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

Madurez Digital | Áreas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor

Plan con recomendaciones

CLIENTES

Gestión de la información de los clientes enfocado a tomar decisiones comerciales estratégicas para la compañía

50.0%
Estado

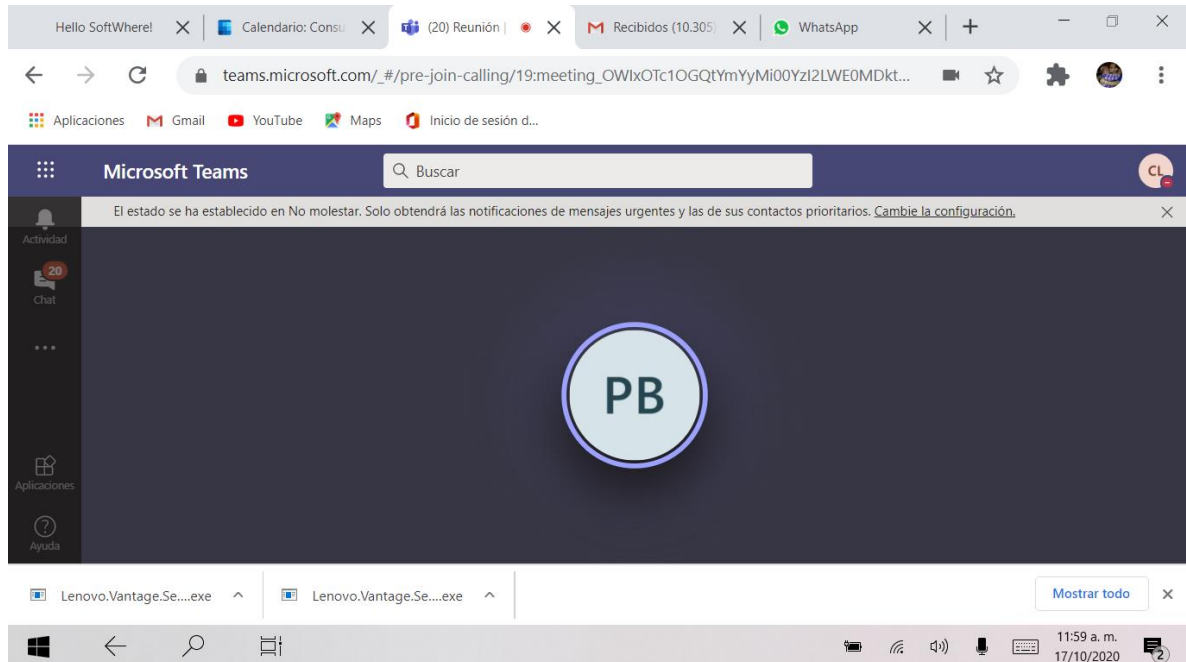
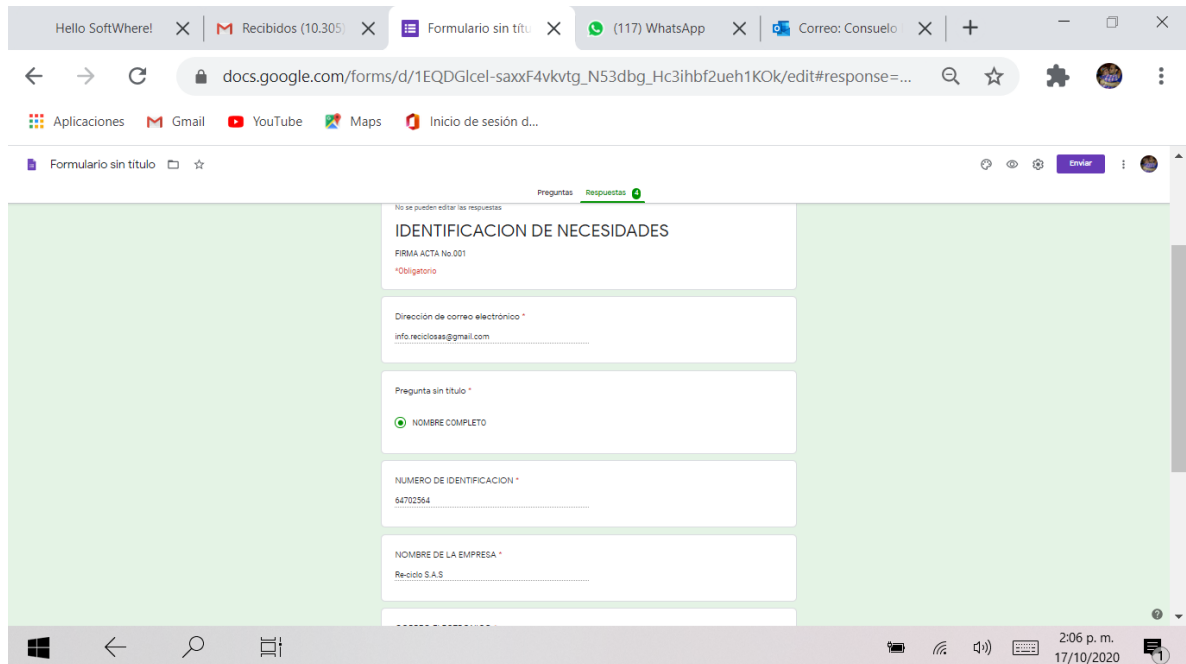
ESTADO DE LA EMPRESA:
El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.

Estrategias propuestas	Recomendaciones para su implementación
Concepción de políticas de tratamiento y análisis de datos de los clientes para mejorar la arquitectura del servicio y la comunicación cliente /empresa/cliente	Hacer uso excesivo de los datos de sus clientes para campañas publicitarias, se le puede convertir en gran inconveniente. lo mejor es expresarle al cliente primero que sus datos están protegidos y que serán utilizados con responsabilidad, después de ello, planifique los momentos exactos en los cuales usted le hará llegar información al cliente, procurando que dicha información sea relevante y de gran importancia, sus clientes apreciarán que no abuse de los datos que le comparten, incluya en sus correos electrónicos la forma para que sus clientes puedan si es el caso rechazar definitivamente la recepción de correos electrónicos por parte de su empresa. Si lo anterior sucede, revise el contenido que les está compartiendo ya que puede no ser de su interés.
Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del cliente. Inicie la construcción de estrategias omnicanal	Google además de ser un proveedor de buzones de correo electrónico, ha generado plataformas que permiten analizar los segmentos de clientes así como sus gustos y búsquedas destacadas. Adquirir Google Adwords sería una excelente opción para llevar a cabo esta estrategia. La opción de Analyse competition, o Análisis de competencia, analiza el rendimiento de tu cuenta, crea una lista de los productos y categorías que estás ofreciendo, y lo compara con el rendimiento del sector. Por otro lado, la Segmentación por clientes es una herramienta publicitaria útil para alcanzar diversos objetivos comerciales, desde incrementar el conocimiento de la marca hasta generar conversiones. Las empresas que se centran en maximizar el rendimiento de cada canal, tienen teléfono, web, móvil, tienen una estrategia multicanal. Por otro lado, un enfoque

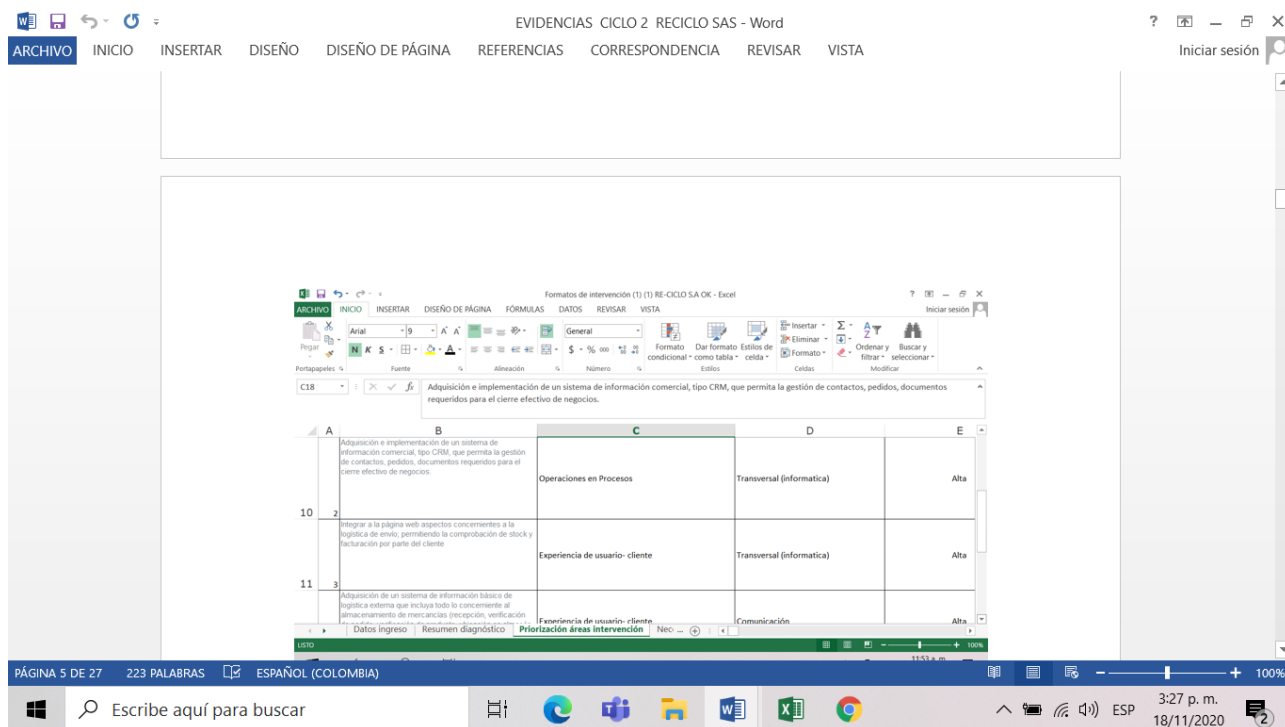
7:09 p. m. 11/11/2020

Selección de Indicadores y planes de mejora

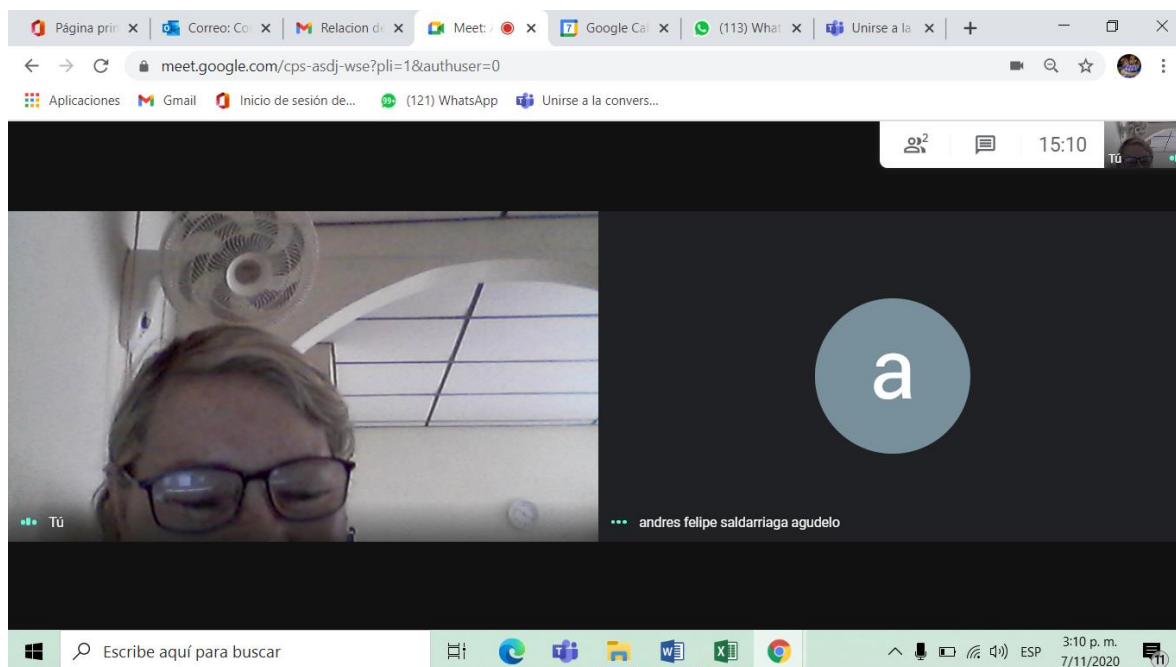
1. Re-ciclo SAS INDICADORES Y PLAN DE MEJORA

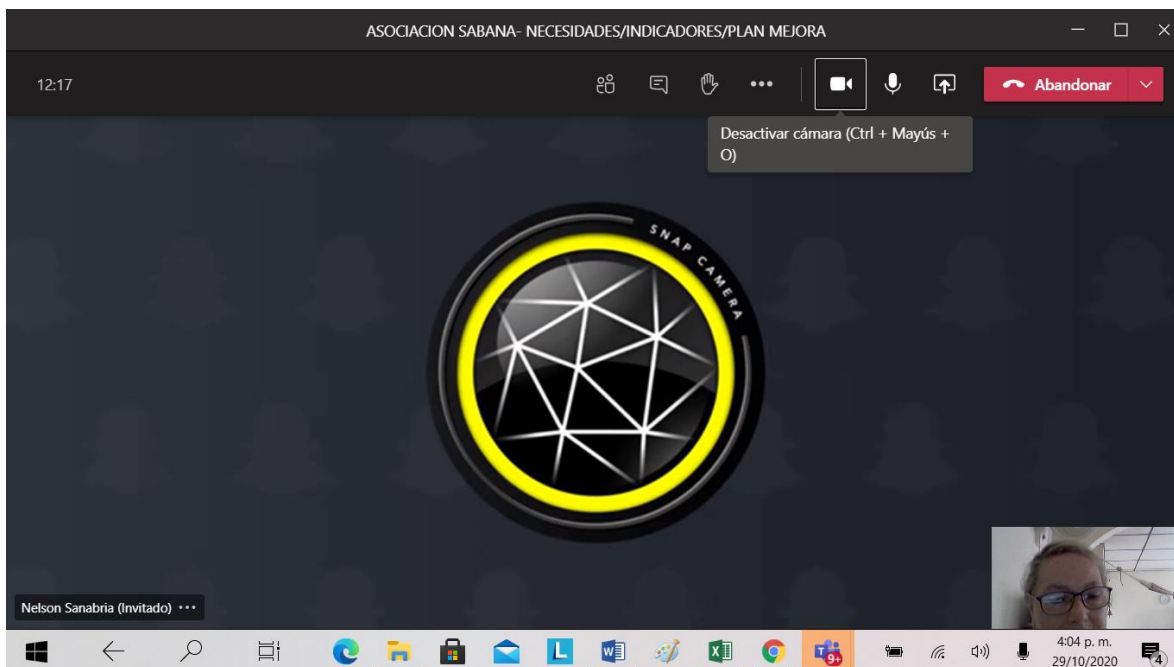
INDICADORES Y PLAN DE MEJORA AGROSOLIDARIA SAN MARCOS



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

TRAZABILIDAD CICLO 2 CONCRETOS DEL NORTE NO CONTINUIDAD - Word

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA

3. INDICADORES

Uste 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 canales de comercialización digital	Ventas en nuevos canales de comercialización digital	10	24/10/2020

4. PLAN DE MEJORA

No.	ACTIVIDAD	RECURSOS NECESARIOS (Tecnológicos, Humanos, Financieros)	RESULTADOS ESPERADOS	RESPONSABLE	DURACIÓN HORAS	OBSERVACIÓN
29						
30						

PÁGINA 8 DE 9 8 PALABRAS ESPAÑOL (ESPAÑA)

Escribe aquí para buscar

6:11 p.m. 9/11/2020

3:48 p.m. 18/11/2020

5. CORPORACION LATIN DANCE: INDICADORES Y PLAN DE MEJORA

EVIDENCIAS CICLO 2 CORPORACION LATIN DANCE - Word

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA HERRAMIENTAS DE IMAGEN FORMATO

24 de OCTUBRE DEL 2020 INDICADORES Y PLANES DE MEJORA

3. INDICADORES

Liste los indicadores que la empresa trabajará en las primeras casillas selección 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 comercialización digital (VCD)	Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digital (VCD)	10	24/10/2020
2. Clientes en canales Necesidades Formación	Aumento en participación del cliente en canales	Clientes en canales digitales	Clientes en canales digitales	15	24/10/2020

LISTO

PÁGINA 7 DE 20 224 PALABRAS ESPAÑOL (COLOMBIA)

Escribe aquí para buscar

EVIDENCIAS CICLO 2 CORPORACION LATIN DANCE - Word

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA

No.	ACTIVIDAD	RECURSOS NECESARIOS (Tecnológicos, Humanos, Financieros)	RESULTADOS ESPERADOS	RESPONSABLE	DURACIÓN HORAS	OBSERVACIÓN
30	1. Implementar canales de comunicación abiertos en línea con clientes activos y nuevos	Tecnológico: Redes sociales, Dispositivos y aplicativos móviles 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 Business, Facebook, pag we, instagram)	Empresario Extensionista	14	
31	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	
32	Optimizar procesos		Disminución de tiempos en proceso,			

LISTO

PÁGINA 7 DE 20 224 PALABRAS ESPAÑOL (COLOMBIA)

Escribe aquí para buscar

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

EVIDENCIAS MIPYMESETRANFORMA HAYACAS - Word

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA

Recibidos (10.671) x Meet EL LLANO: x Google Calendario x outlook.com x (114) WhatsApp x +

meet.google.com/jjn-ogjq-oyr?pli=1&authuser=0

11:05

EL LLANO Y SUS HAYACAS

3 de Noviembre de 1:00p-3:00pm Plan de Mejora Ciclo 1 EL LLANO Y SUS HAYACAS

LLANO Y SUS HAYACAS PLAN DE MEJORA CICLO 1

05:40

Desactivar cámara (Ctrl + Mayús + O)

GP

Gabriel Perez

1:00 p.m. 3/11/2020

PÁGINA 12 DE 60 278 PALABRAS ESPAÑOL (COLOMBIA)

Escribe aquí para buscar

3:58 p.m. 18/11/2020

7. SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA INDICADORES Y PLANES DE MEJORA

EVIDENCIAS CICLO 2 SOLUCIONES INTEGRALES - Word

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA

27 de octubre SOLUCIONES INTEGRALES SAS 10:00AM : Necesidades, Indicadores y Plan de

Recibidos (10:40) X Mi unidad - Goo X (125) WhatsApp X Microsoft Forms X Unirse a la conv X +

forms.office.com/Pages/DesignPage.aspx?origin=shell#Analysis=true&FormId=gcPCyy4vk02R0VBd0xas53wf0...

Aplicaciones Gmail YouTube Maps Inicio de sesión d...

Forms ACTA No.002 INDICADORES - Guardado Consuelo Montoya...

Vista previa Tema Compartir

Preguntas Respuestas

Ver resultados

1. Nombres y apellidos completos

Mis detalles

2 Respuestas

Respuestas más recientes

"walter javier ramos lopez"

"Carlos Alberto Flores Cárdenas"

Acta 001 sensibiliz...pdf

Mostrar todo

PÁGINA 1 DE 8 91 PALABRAS ESPAÑOL (COLOMBIA)

Escribe aquí para buscar

EVIDENCIAS CICLO 2 SOLUCIONES INTEGRALES - Word

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA

Formatos de intervención SOLUCIONES OCTUBRE - Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

Implementar canales de comunicación abiertos en línea con clientes activos y nuevos.

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
1. Ventas en nuevas líneas de negocios digitales (Obligatorio)	Prueba de migración hacia mundo digital	Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD) Ventas totales en el periodo de intervención	• Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización (VCD) • Ventas totales en el periodo de intervención
2. Clientes en canales digitales (Obligatorio)	Aumento en participación del	(Clientes en canales digitales /	• Clientes en canales digiti

LISTO

Formatos de intervención SOLUCIONES OCTUBRE - Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

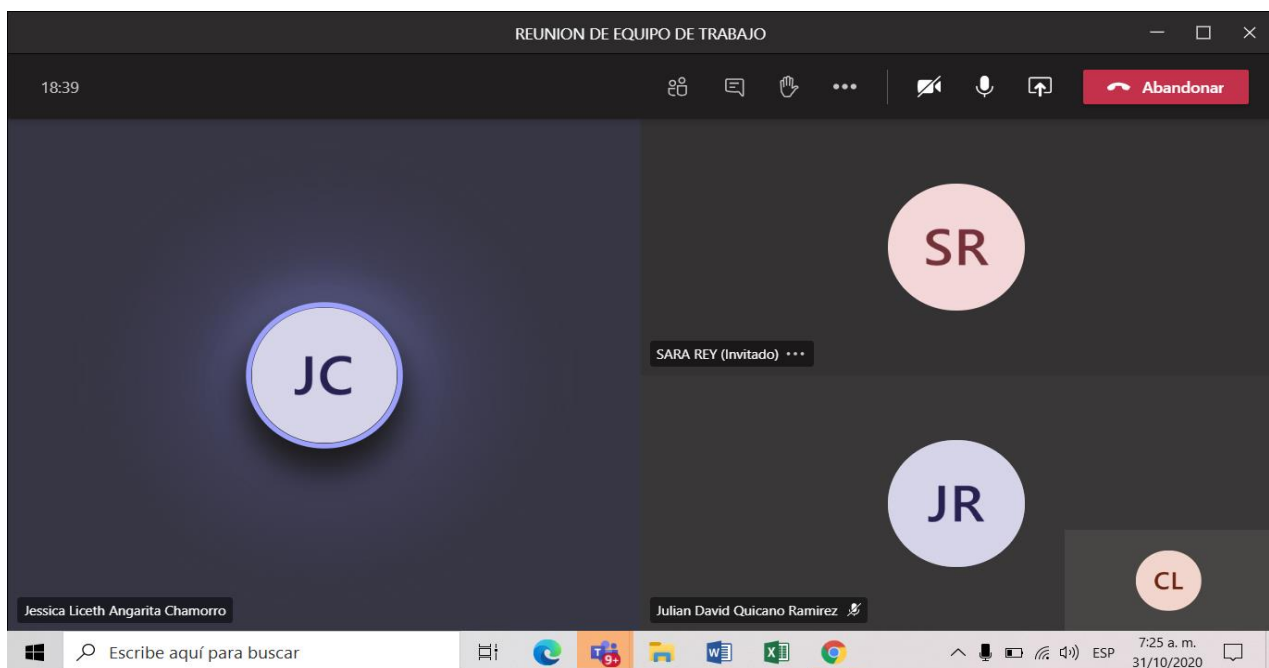
Implementar canales de comunicación abiertos en línea con clientes activos y nuevos.

Fórmula	Variables	Línea base	Fecha de medición in

PÁGINA 4 DE 8 91 PALABRAS ESPAÑOL (COLOMBIA)

Escribe aquí para buscar

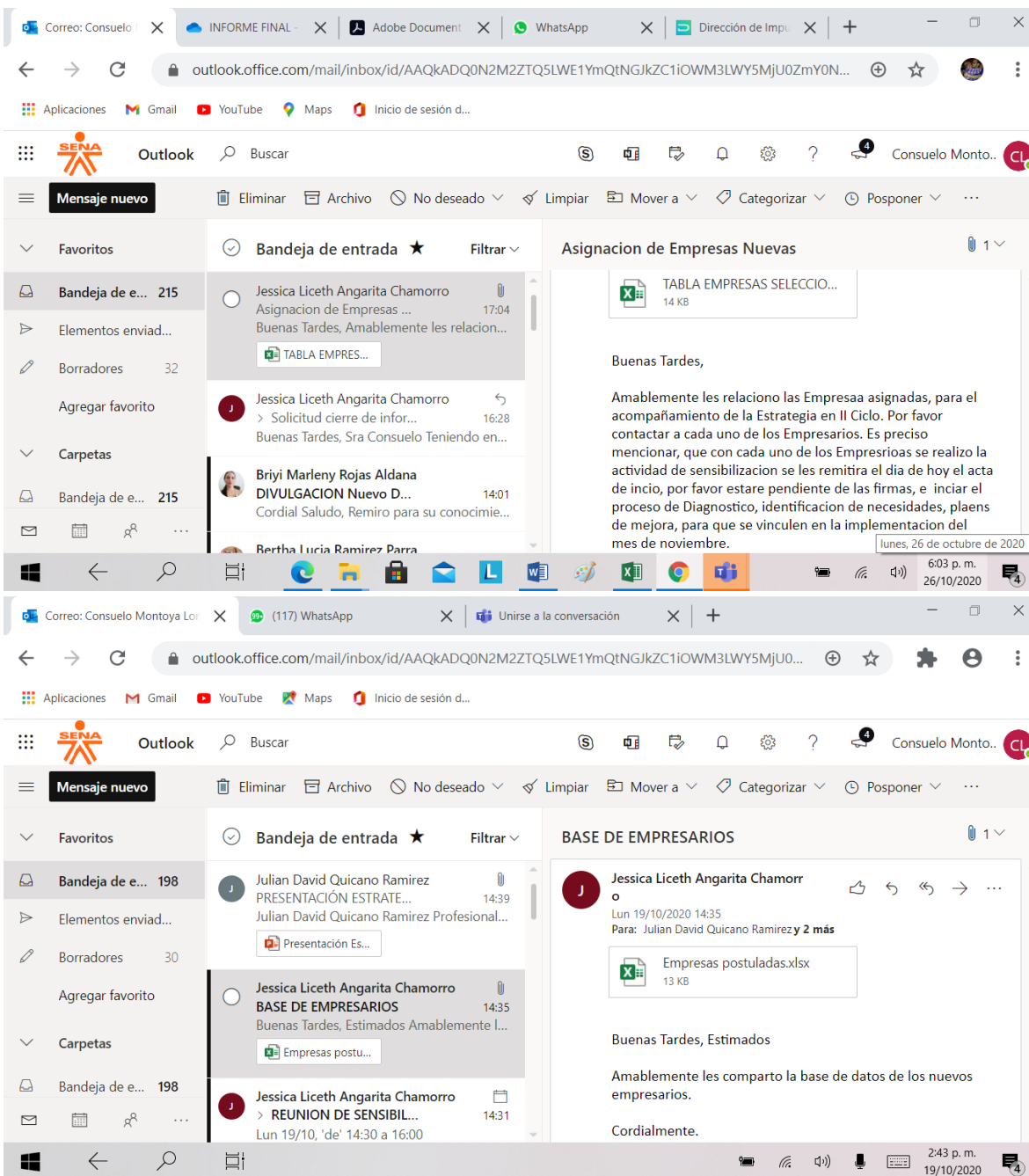
3. Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.



REUNION CON LA GESTORA CONSULTORA : Jessica Angarita

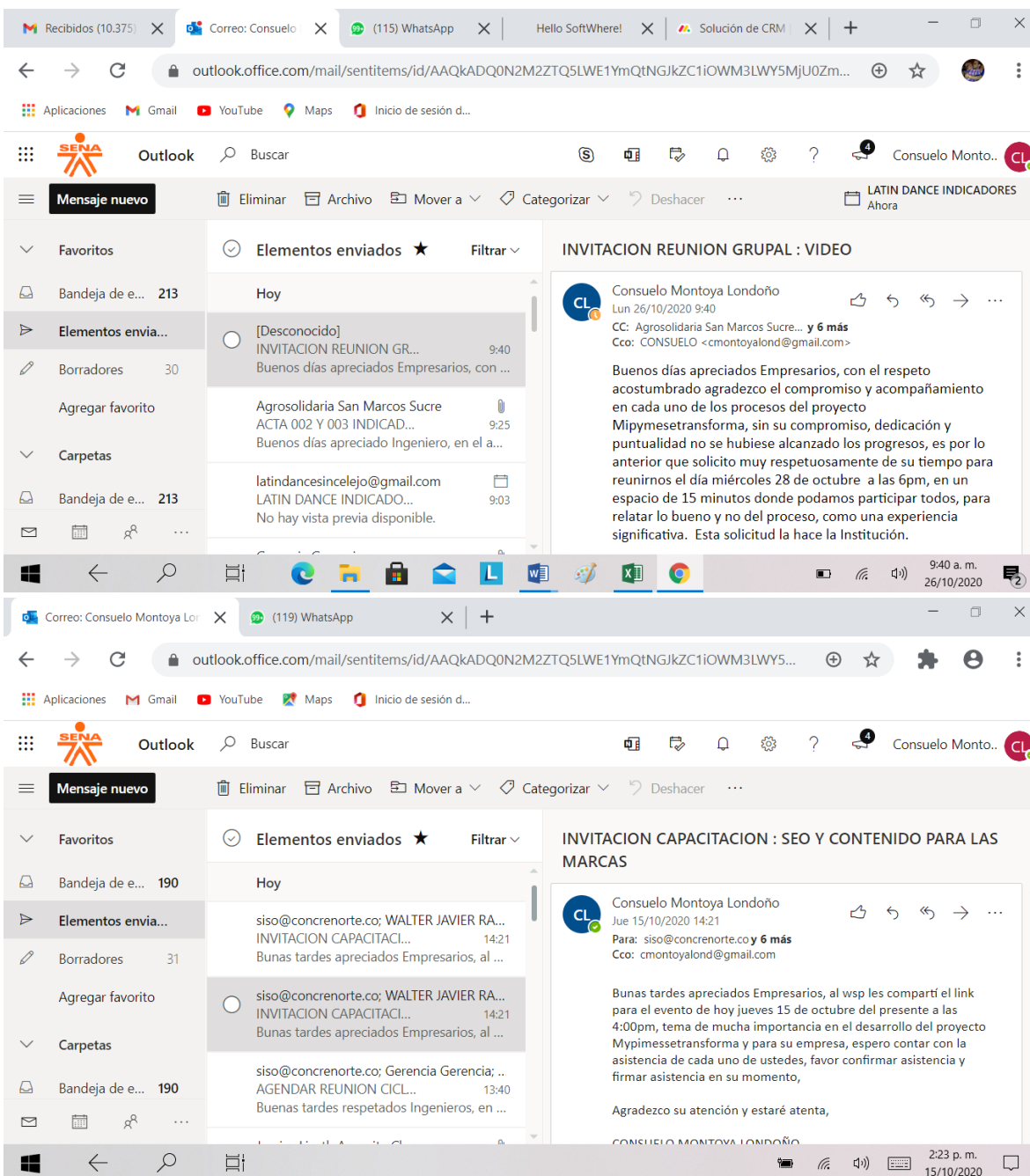
The screenshot shows the Outlook web interface. At the top, there's a navigation bar with the Outlook logo and a search bar. Below it, a toolbar contains icons for actions like 'Eliminar', 'Archivar', 'No deseado', 'Limpiar', 'Mover a', and 'Categorizar'. The left sidebar shows a list of folders: 'Favoritos', 'Bandeja de e...' (215), 'Elementos enviad...', 'Borradores' (33), 'Agregar favorito', 'Carpetas', and another 'Bandeja de e...' (215). The main area displays a list of emails. The selected email is from 'Jessica Liceth Angarita Chamorro' with the subject 'Asignacion de Empresas ...' and a timestamp of 17:04. Below it, there's a preview of the email content, which includes a redacted section labeled '[Borrador]'. The bottom of the interface shows a taskbar with various application icons and a system clock indicating 5:25 p.m. on 26/10/2020.

The screenshot shows the Outlook web interface. At the top, there are browser tabs for 'Correo: Consuelo Montoya L...', 'Gmail - Convocatoria Matr...', '(115) WhatsApp', and '(2) Webinar: Agile Board...'. The address bar shows the URL 'outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQ0NGkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZG...'. The left sidebar contains the 'SENA' logo, a search bar with 'Todo' and 'acta 07', and a 'Mensaje nuevo' button. Below this are sections for 'Favoritos' (Bandeja de e... 224, Elementos enviad..., Borradores 37, Agregar favorito) and 'Carpetas' (Bandeja de e... 224, Borradores 37). The main content area shows an email from 'Consuelo Montoya Londoño' dated 'Jue 15/10/2020 18:08'. The email body text is: '1. Buenas noches, dando cumplimiento a lo solicitado en la firma de las actas 008 y 009 me permito dar a conocer que el acta 009 no la he firmado porque le debo hacer una pregunta muy respetuosa, como el día 13 de octubre por motivos ajenos a mi voluntad no me pude conectar a la reunión, pero si me enteré por el audio que a mi solicitud usted envió y por el Dr. Julián Quicano, mi pregunta es la firma? el acta 008 en este'. There is a Word document attachment titled 'ACTA 008 (1) reunion del dia ...' with a size of 3 MB. The bottom of the screen shows a taskbar with icons for Windows, search, and several open Word documents titled '57.Informe Diagn...docx', '64.Informe Diagno...pdf', and '63.Informe Diagno...pdf'. The system clock shows '7:39 p. m. 3/11/2020'.



The top screenshot shows an Outlook email interface. The left sidebar shows the 'Favoritos' section with 'Bandeja de e...' (215) and 'Elementos enviad...' (32). The main pane shows an email titled 'Asignacion de Empresas Nuevas' with a table named 'TABLA EMPRESAS SELECCIO...'. The email body contains a greeting 'Buenas Tardes,' followed by a paragraph about the assignment of new companies and the need for sensitization. The bottom screenshot shows the same Outlook interface but with a different email titled 'BASE DE EMPRESARIOS'. The email body contains a greeting 'Buenas Tardes, Estimados' followed by a paragraph about sharing a database of new entrepreneurs. The bottom taskbar shows the date and time as 2:43 p.m. on 19/10/2020.

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



INVITACION REUNION GRUPAL : VIDEO

Consuelo Montoya Londoño
Lun 26/10/2020 9:40
CC: Agrosolidaria San Marcos Sucre... y 6 más
Cco: CONSUELO <cmontoyalond@gmail.com>

Buenos días apreciados Empresarios, con el respeto acostumbrado agradezco el compromiso y acompañamiento en cada uno de los procesos del proyecto Mipymesettransforma, sin su compromiso, dedicación y puntualidad no se hubiese alcanzado los progresos, es por lo anterior que solicito muy respetuosamente de su tiempo para reunirnos el día miércoles 28 de octubre a las 6pm, en un espacio de 15 minutos donde podamos participar todos, para relatar lo bueno y no del proceso, como una experiencia significativa. Esta solicitud la hace la Institución.

INVITACION CAPACITACION : SEO Y CONTENIDO PARA LAS MARCAS

Consuelo Montoya Londoño
Jue 15/10/2020 14:21
Para: siso@concrenorte.co y 6 más
Cco: cmontoyalond@gmail.com

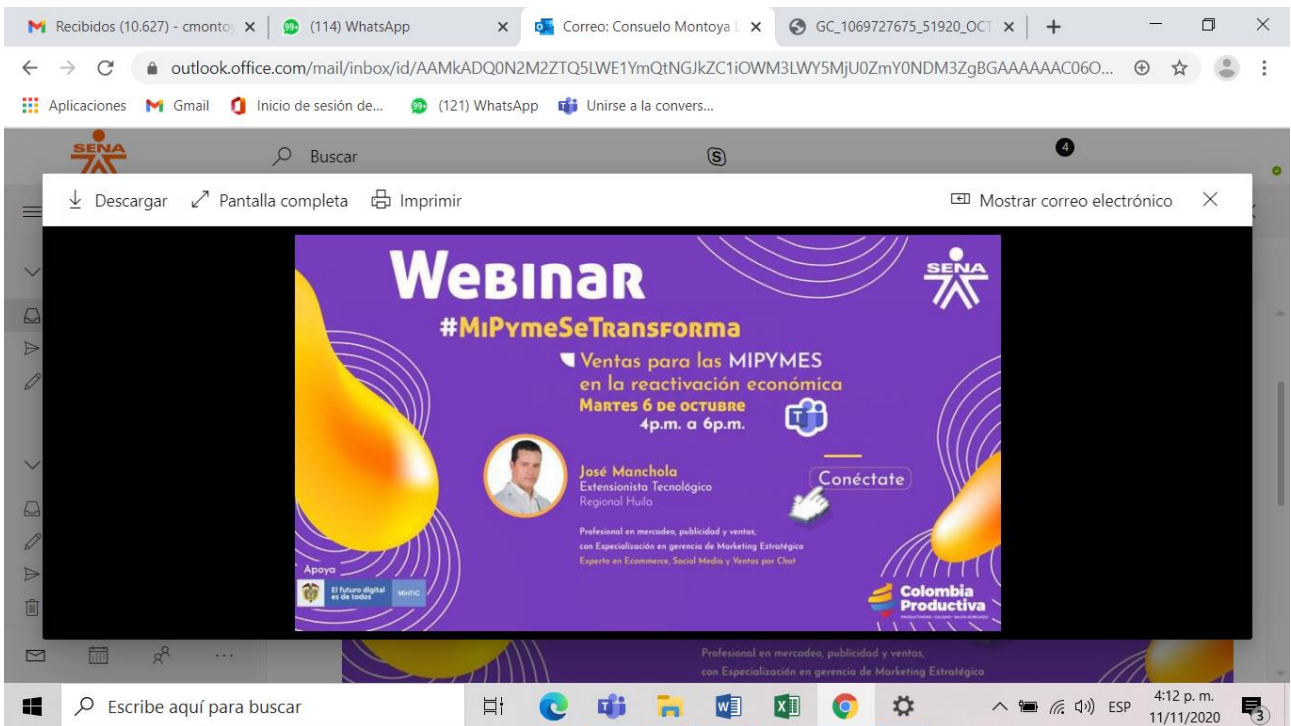
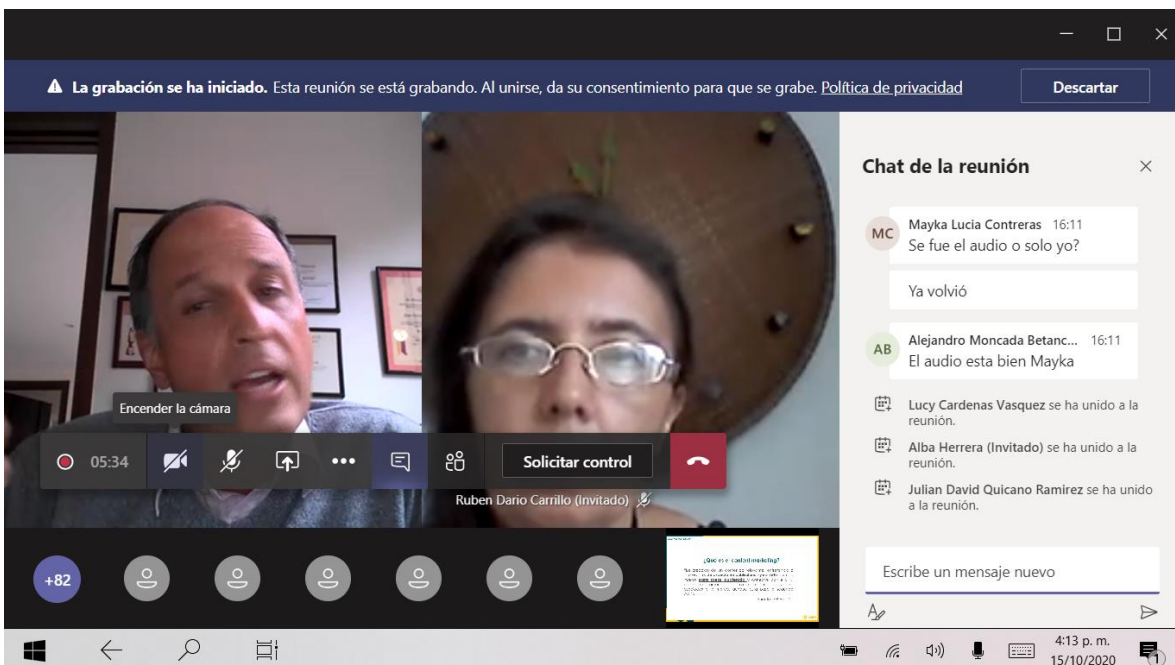
Bunas tardes apreciados Empresarios, al wsp les compartí el link para el evento de hoy jueves 15 de octubre del presente a las 4:00pm, tema de mucha importancia en el desarrollo del proyecto Mypimesettransforma y para su empresa, espero contar con la asistencia de cada uno de ustedes, favor confirmar asistencia y firmar asistencia en su momento,

Agradezco su atención y estaré atenta,

CONSUELO MONTOYA LONDOÑO

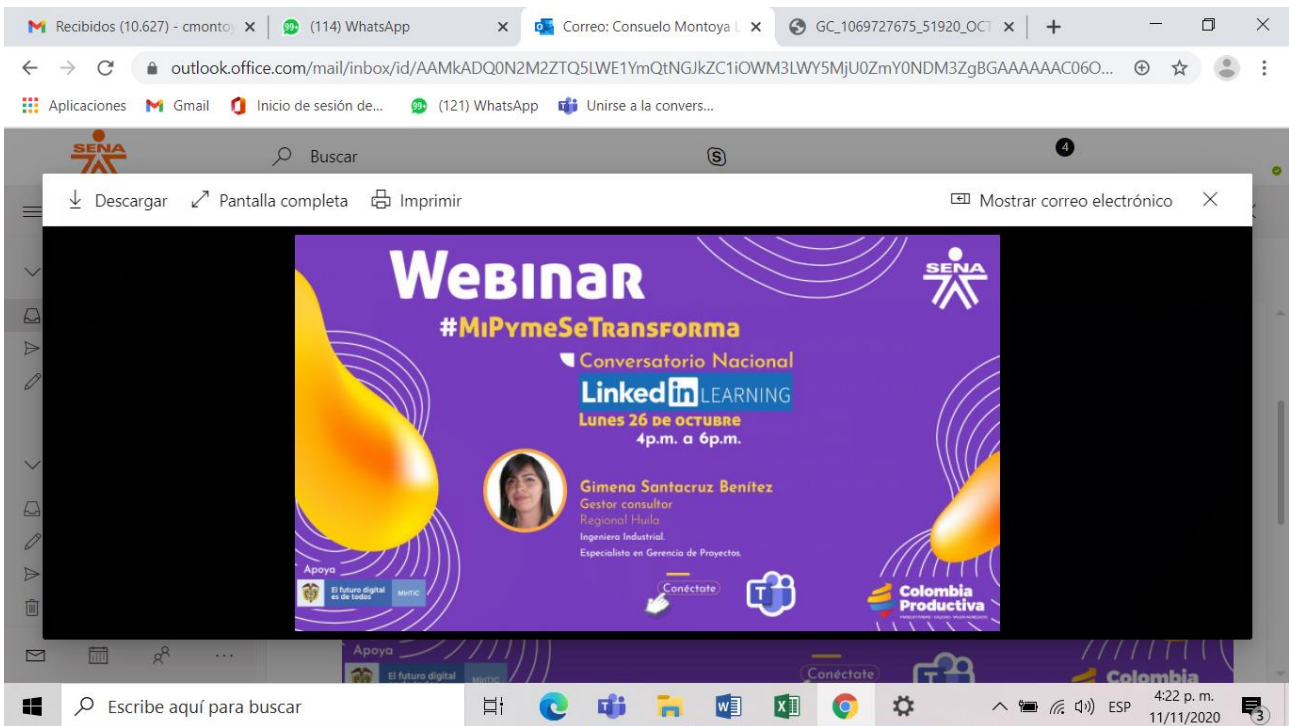
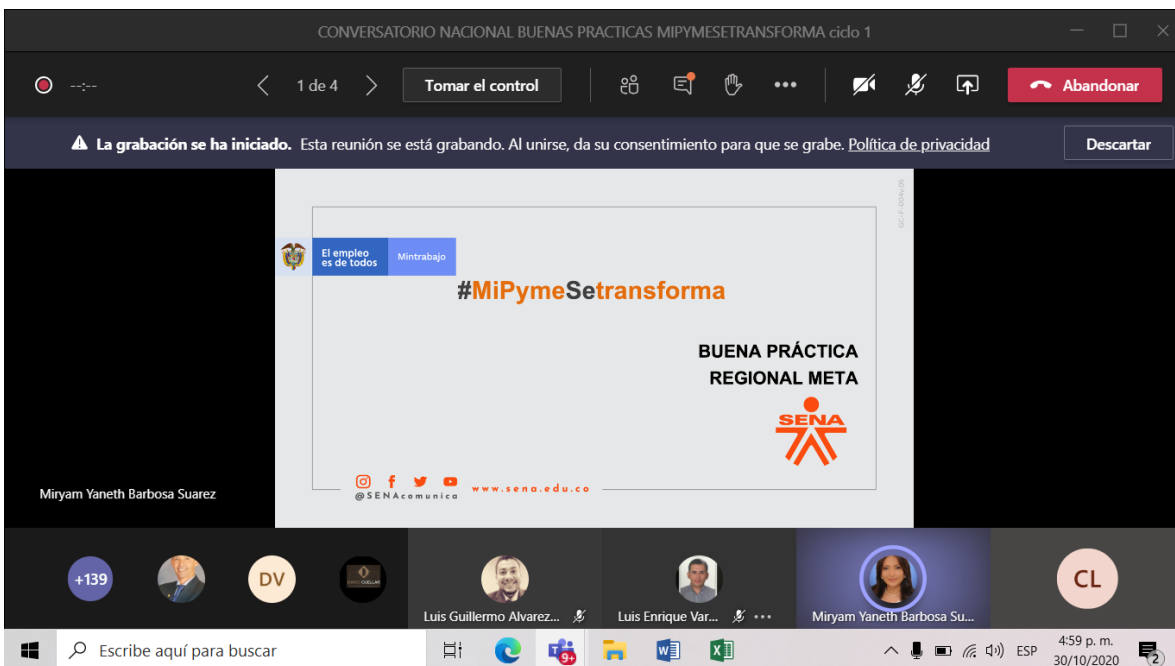
OBLIGACION 5. Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación 6e implementación de plan de mejora en las empresas

5.1 Webinar del 6 de octubre: “Reactivación Económica”



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

CONVERSATORIO NACIONAL BUENAS PRACTICAS MIPYMESETRANSFORMA cido 1

Detener poner en primer plano

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento par... Descartar

Participantes

Invite a alguien o marque un número

En esta reunión (137) Silenciar a todos

- Consuelo Montoya Londoño
- 6B Gabriela Laverde Guzmán Externo a su organización
- Abel Fernando Becerra Carrillo
- Adriana Fernanda Gonzalez ...
- Adriana Suárez (Invitado)
- Alejandra Vasquez Arenas

Maria Shirley Rodriguez Mejia

+132

Nidia Karina Mora Lon...

Luis Guillermo Alvarez...

CL

Escribe aquí para buscar

5:56 p. m. 30/10/2020

CONVERSATORIO NACIONAL BUENAS PRACTICAS MIPYMESETRANSFORMA cido 1

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento par... Descartar

Participantes

Invite a alguien o marque un número

En esta reunión (122) Silenciar a todos

- Consuelo Montoya Londoño
- Dario Fernando Cuellar O...
- Abel Fernando Becerra Carrillo
- Adriana Fernanda Gonzalez G...
- Adriana Suárez (Invitado)
- Alejandra Vasquez Arenas

Maria Shirley Rodriguez Mejia

Luis Guillermo Alvarez Garcia

Gloria Patricia Vargas Tangua

Alvaro Alfonso Sotelo Paz

Ivan Andres Rios Grisales

Alejandra Vasquez Arenas

Camilo Alvernia (Invitado)

Nidia Karina Mora Londoño

Oscar Javier Leal Guerrero

GT

AA

OG

CA

CL

+106

PC

CG

DV

Escribe aquí para buscar

6:11 p. m. 30/10/2020

CONVERSATORIO NACIONAL BUENAS PRACTICAS MIPMESETRANSFORMA cido 1

Solicitar control

Abandonar

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad

Descartar

Buena Práctica

3. Descripción:

En muchas ocasiones los empresarios no tienen claridad de las herramientas digitales con las que cuentan sus mismas empresas, o si lo saben, no las manejan constantemente sino de manera esporádica, a razón de esto el equipo decide implementar dicha estrategia con el fin de optimizar el uso de estas herramientas digitales que nos provee la tecnología existente.

La adopción de TI permitirá también aprovechar al máximo las redes sociales, la página web, aplicaciones como WhatsApp Business, soluciones de WebChat, o el propio comercio electrónico, así como adaptar y ampliar su estrategia al plano digital.

David Andres Lopez Vargas

+141 LP OR DV CL

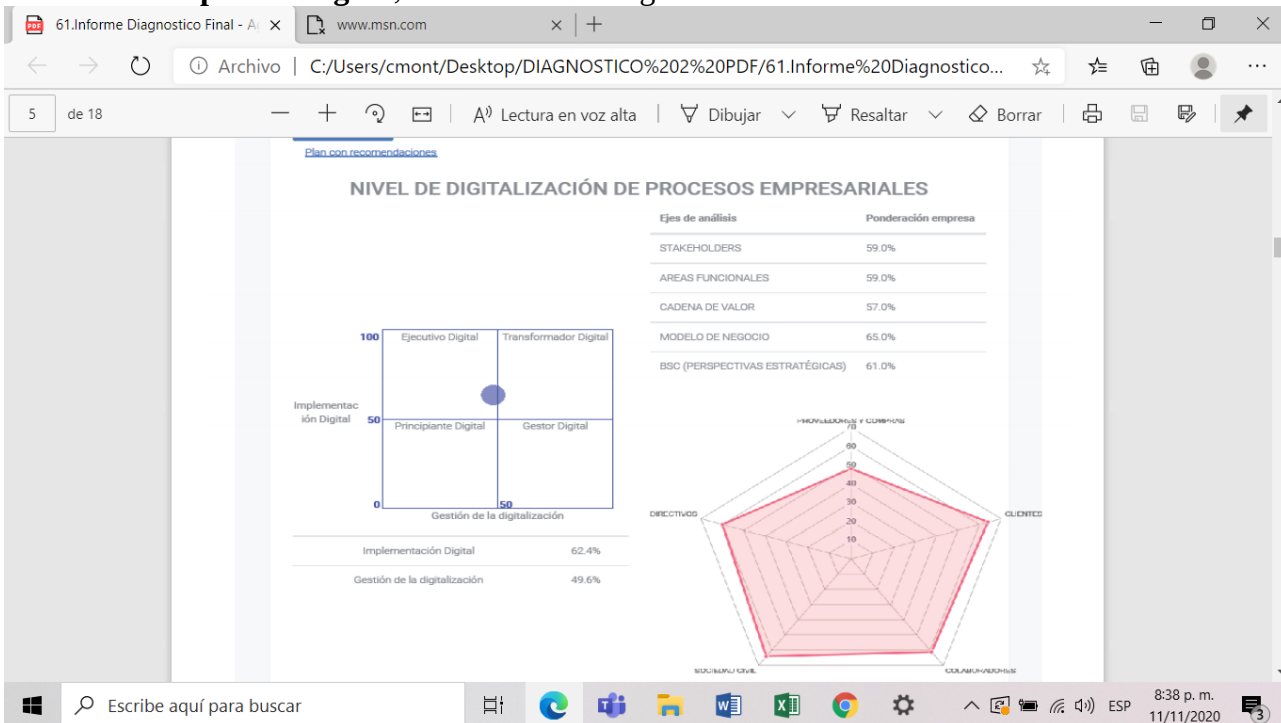
Luis Guillermo Alvarez... David Andres Lopez Vargas Luis Alfonso Fernande...

Escribe aquí para buscar

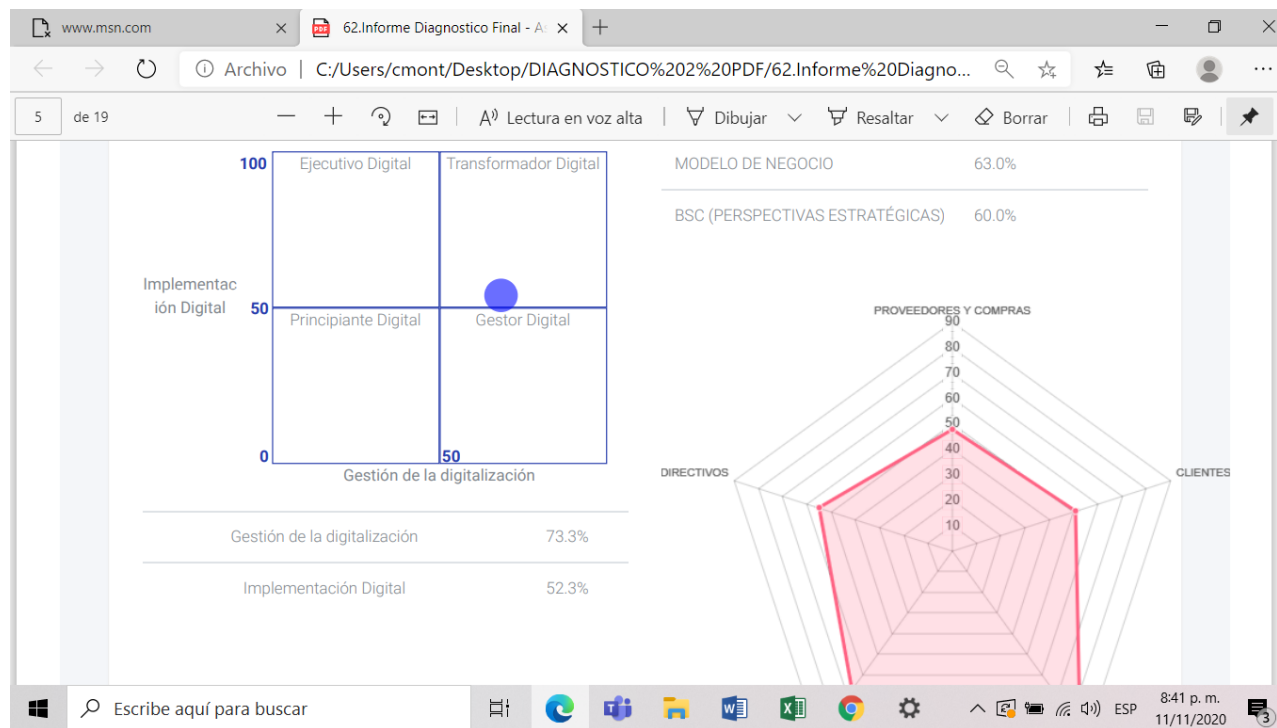
4:49 p. m. 30/10/2020

6 En el contexto de la estrategia #MiPymesettransforma“ 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**

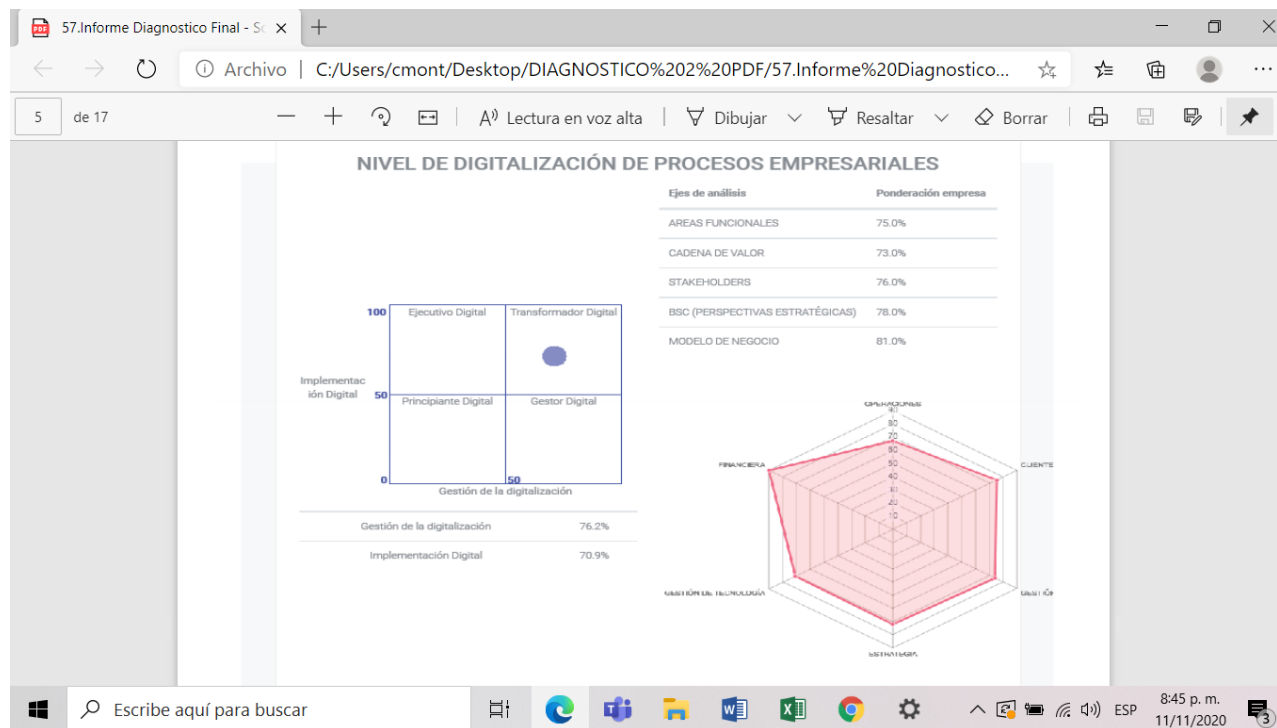


6.2 Estado de madurez Diagnostico 2 Asociacion de Profesionales Saban, inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende al de **TRANSFORMADOR DIGITAL**

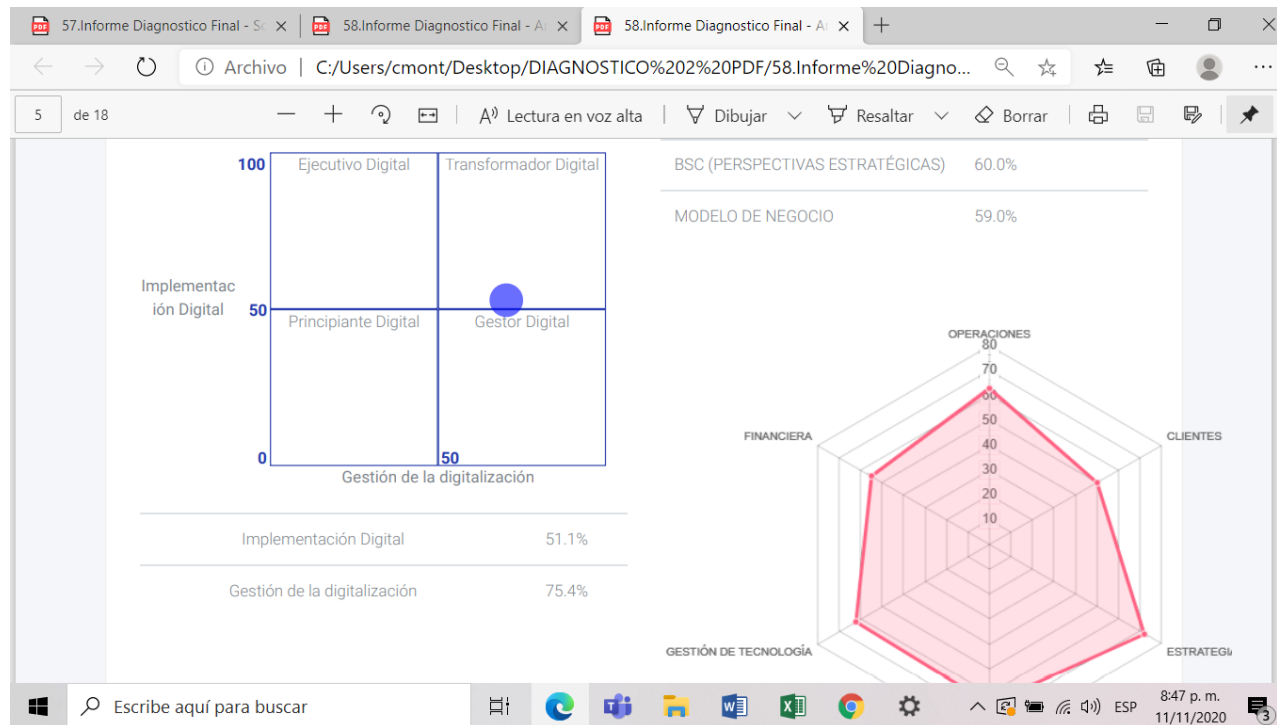


6.3 Estado de madurez Diagnostico 2 Soluciones Integrales SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende al

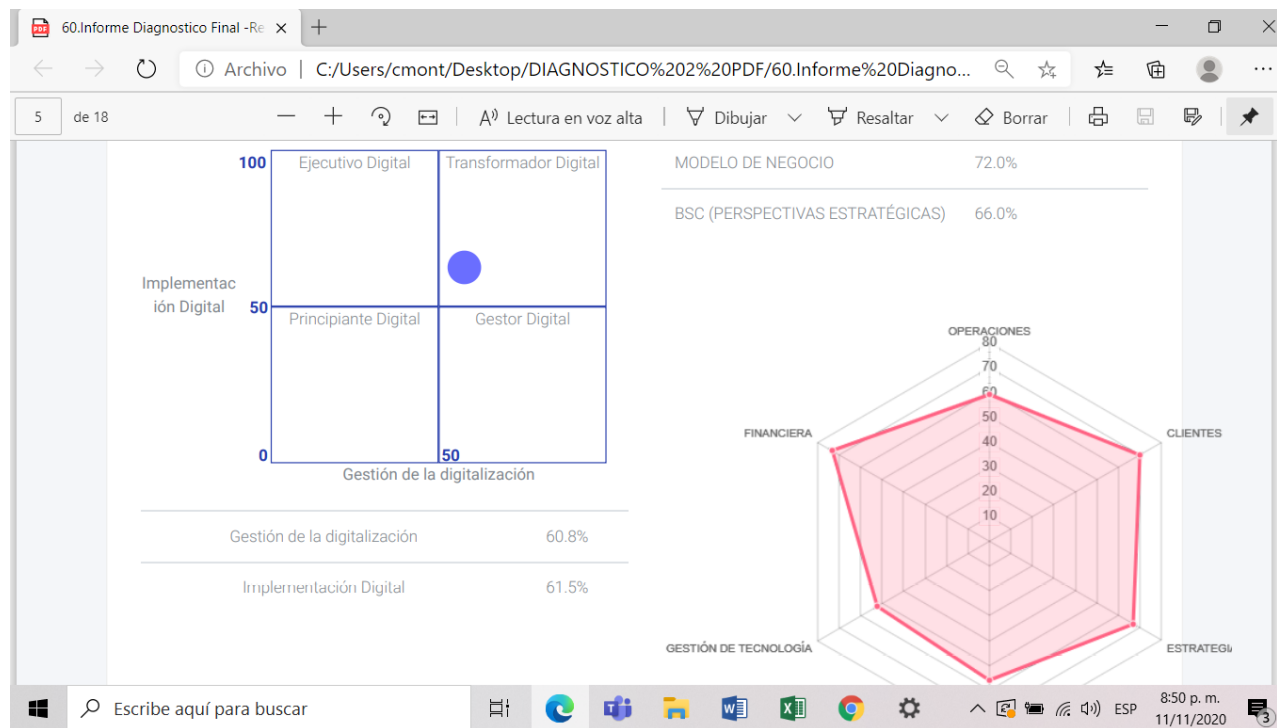
de TRANSFORMADOR DIGITAL



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**

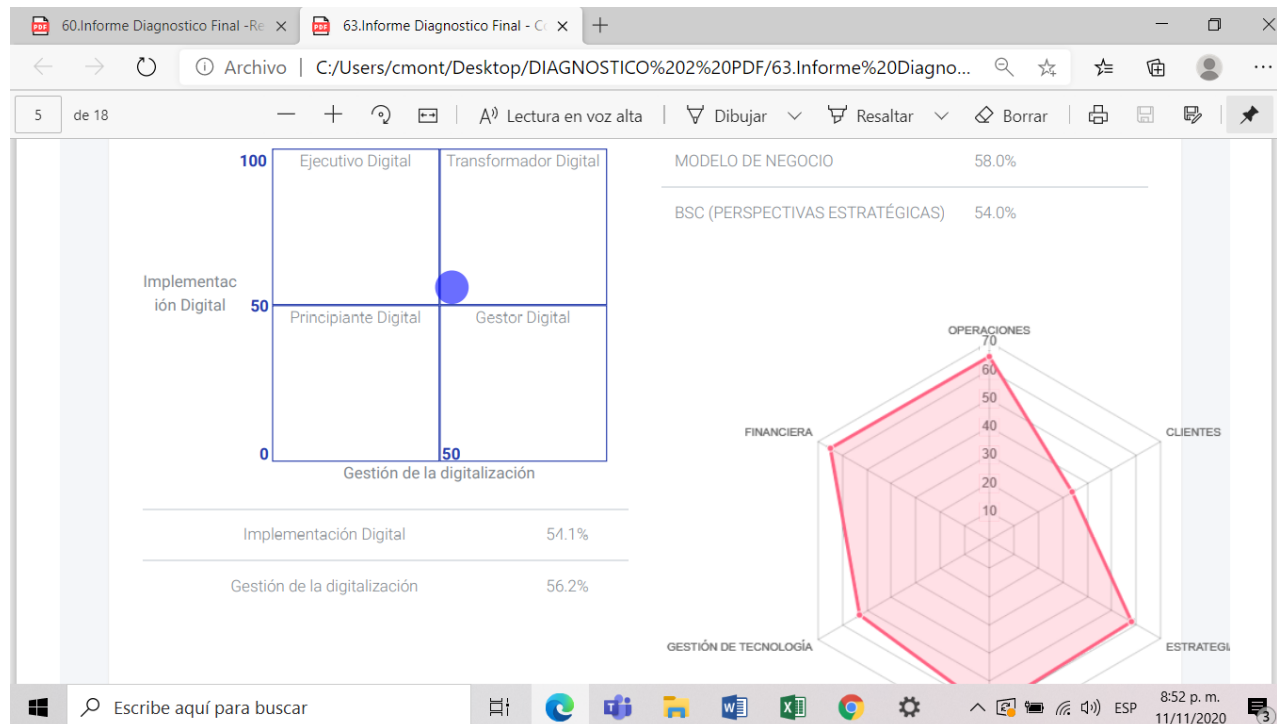


6.5 Estado de madurez Diagnostico 2 Re-ciclo SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende a **TRANSFORMADOR DIGITAL**

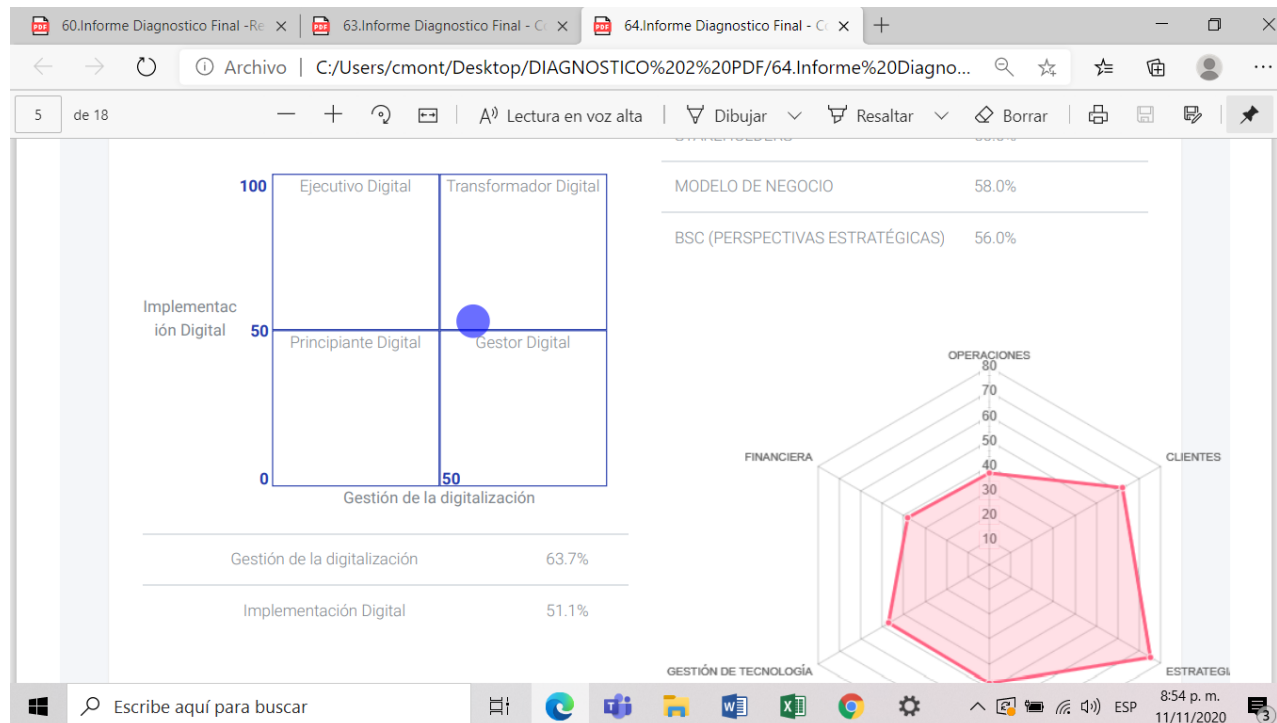


6.6 Estado de madurez Diagnostico 2 Concretos del Norte SAS inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende a

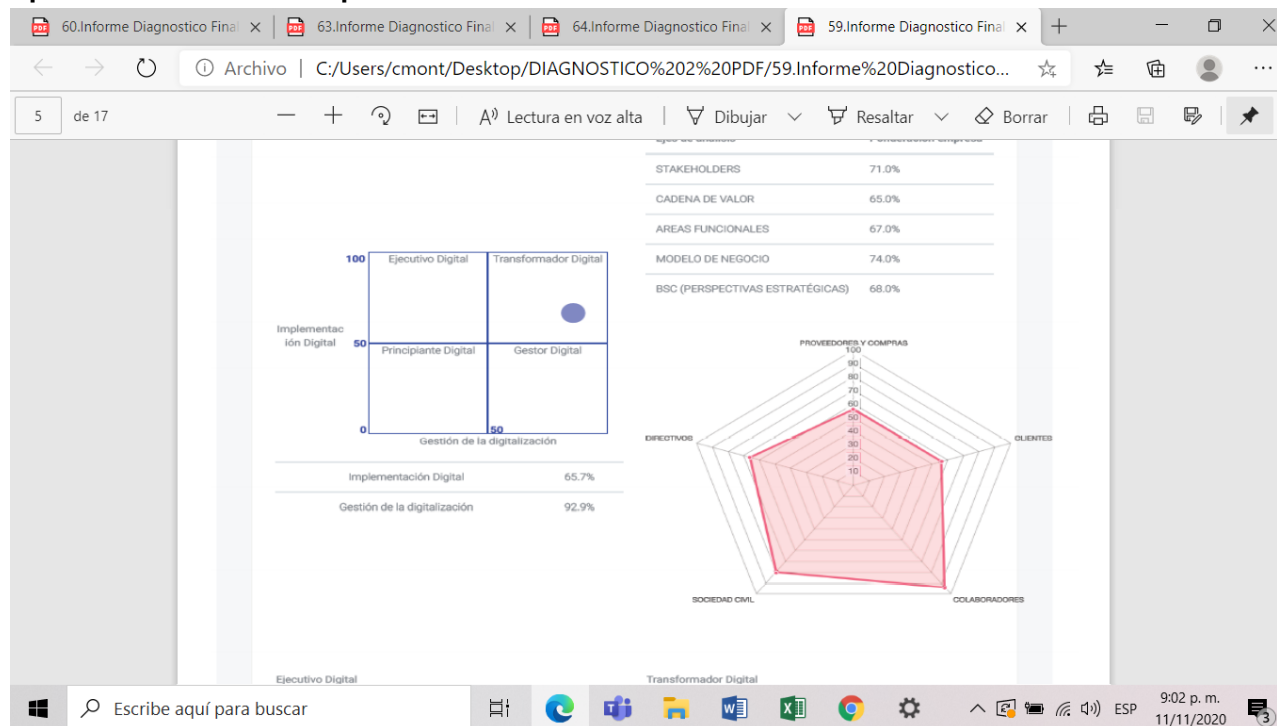
TRANSFORMADOR DIGITAL



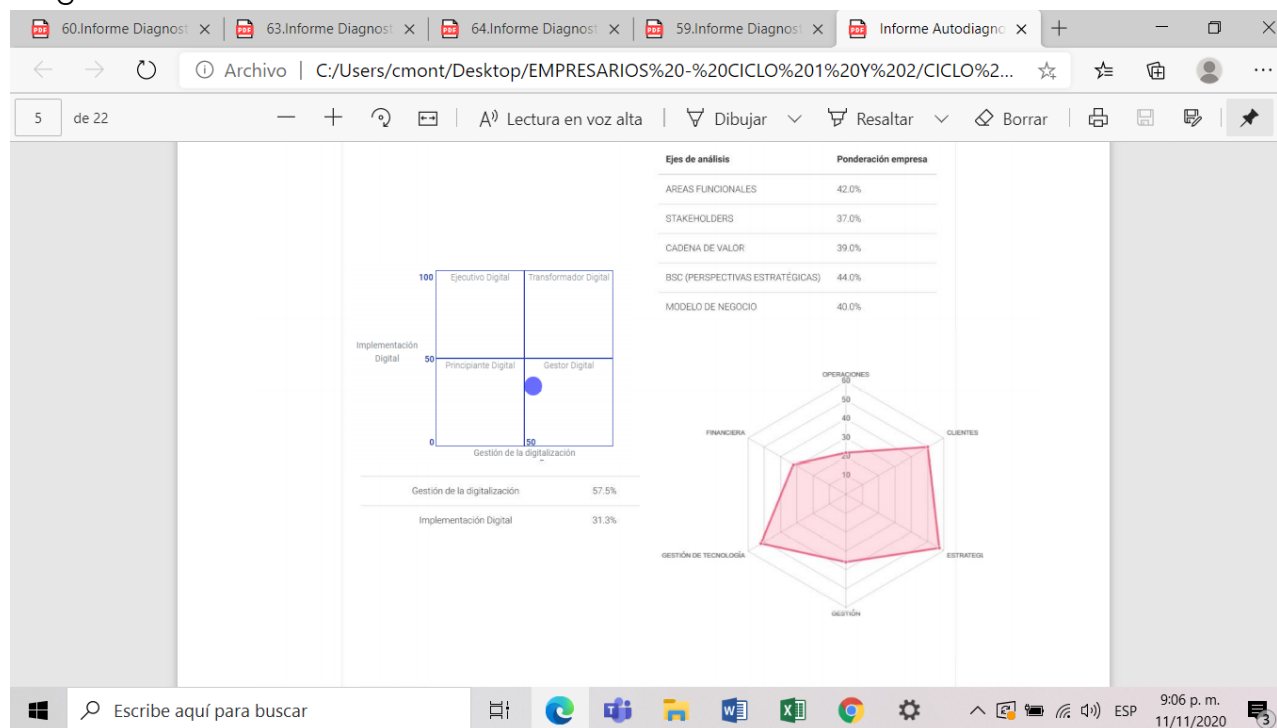
6.7 Estado de madurez Diagnostico 2 Corporacion Latin Dance inicial según el diagnostico 1 fue de **Principiante digital**, al hacer el diagnostico2 haciende a **TRANSFORMADOR DIGITAL**



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

Recibidos (10.627) - cmontoya x (114) WhatsApp x Correo: Consuelo Montoya GC_1069727675_51920_OCT x + - □ x

outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQ0NGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAAC06... ☆ x

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA Todo < hernan octubre > 4

Mensaje nuevo < Responder a todos > Eliminar Archivo No deseado Mover a ... ↑ ↓ x

Favoritos

Bandeja de e... 252

Elementos enviad...

Borradores 44

Agregar favorito

Carpetas

Bandeja de e... 252

Borradores 44

Elementos enviad...

Elementos eli... 41

Webinar: "La importancia de la digitalización en la innovación organizacional": IED España - 8 Octubre

SENA IED FITS TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Javier Maseda, Digital Design Director & Product Manager

https://nam10.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fforms.gle%2FJKSpjbE4rHYE7hGM8&data=02%7C01%7Cccalao%40sena.edu.co%7C0db4a790ac2846d09b1708d86932f557%7...

Escribe aquí para buscar

Recibidos (10.627) - cmontoya x (114) WhatsApp x Correo: Consuelo Montoya GC_1069727675_51920_OCT x + - □ x

outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQ0NGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAAC06... ☆ x

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA Todo < hernan octubre > 4

Mensaje nuevo < Responder a todos > Eliminar Archivo No deseado Mover a ... ↑ ↓ x

Favoritos

Bandeja de e... 252

Elementos enviad...

Borradores 44

Agregar favorito

Carpetas

Bandeja de e... 252

Borradores 44

Elementos enviad...

Elementos eli... 41

Webinar: "La importancia de la digitalización en la innovación organizacional": IED España - 8 Octubre

Hernan Dario Lozano Clavijo Mar 06/10/2020 18:38 Para: CISMTECH CC: Semilleros CISM

Compartimos invitación a participar en webinar que se hace en el marco del convenio especial de cooperación suscrito con el Instituto Europeo Di Design.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfxz3LdPgVL6euHx5wepmNyNNepSB_DHmYDEvp_yEdSDJLXZQ/viewform

Webinar sobre Transformación

Escribe aquí para buscar

4:30 p. m. 11/11/2020



Recibidos (10.627) - x (114) WhatsApp x Correo: Consuelo M... Webinar sobre Trans x GC_1069727675_515 x + -

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfz3LdPgVL6euHx5wepmNyNNepSB_DHmYDEvp_yEdSDJLXZQ/closedform

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

Webinar sobre Transformación Digital -
Convenio de Cooperación: Instituto
Europeo Di Design IED España- SENA

Ya no se aceptan más respuestas en el formulario Webinar sobre Transformación Digital -
Convenio de Cooperación: Instituto Europeo Di Design IED España- SENA.
Prueba a ponerte en contacto con el propietario del formulario si crees que se trata de un
error.

Este formulario se creó en Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. [Notificar uso indebido](#)

Google Formularios

Escribe aquí para buscar

4:29 p. m. 11/11/2020

"Transformación Digital " 8 de Octubre del 2020

Recibidos (10.627) - cmonto x (114) WhatsApp x Correo: Consuelo Montoya x GC_1069727675_51920_OCT x + -

outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQtNGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZGgAAAAAAC06...

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA Todo < hernan octubre

Mensaje nuevo

Responder a todos Eliminar Archivo No deseado Mover a

Favoritos

Bandeja de e... 252

Elementos enviad...

Borradores 44

Agregar favorito

Carpetas

Bandeja de e... 252

Borradores 44

Elementos enviad...

Elementos eli... 41

Integración de un Ecosistema Regional para la Transformación Digital – Caso de la Iniciativa Nuevo León 4.0

Hernan Dario Lozano Clavijo
Mié 14/10/2020 9:48

Para: Aldo Gerardo Rivera Lizarazo; Libardo Antonio Niño Romero; Carolina Quevedo Benitez; Semilleros CISM y 5 más
CC: Luis Enrique Vargas Gonzalez; Jessica Liceth Angarita Chamorro; Consuelo Montoya Londoño y 5 más

Buen día,

Compartimos información sobre el webinar ciKI programado para el día de mañana 15 de **Octubre** a las 09:00hrs en compañía del Ing. Abraham Tijerina Priego con la temática **"Integración de un Ecosistema Regional para la Transformación Digital – Caso de la Iniciativa Nuevo León 4.0"**.

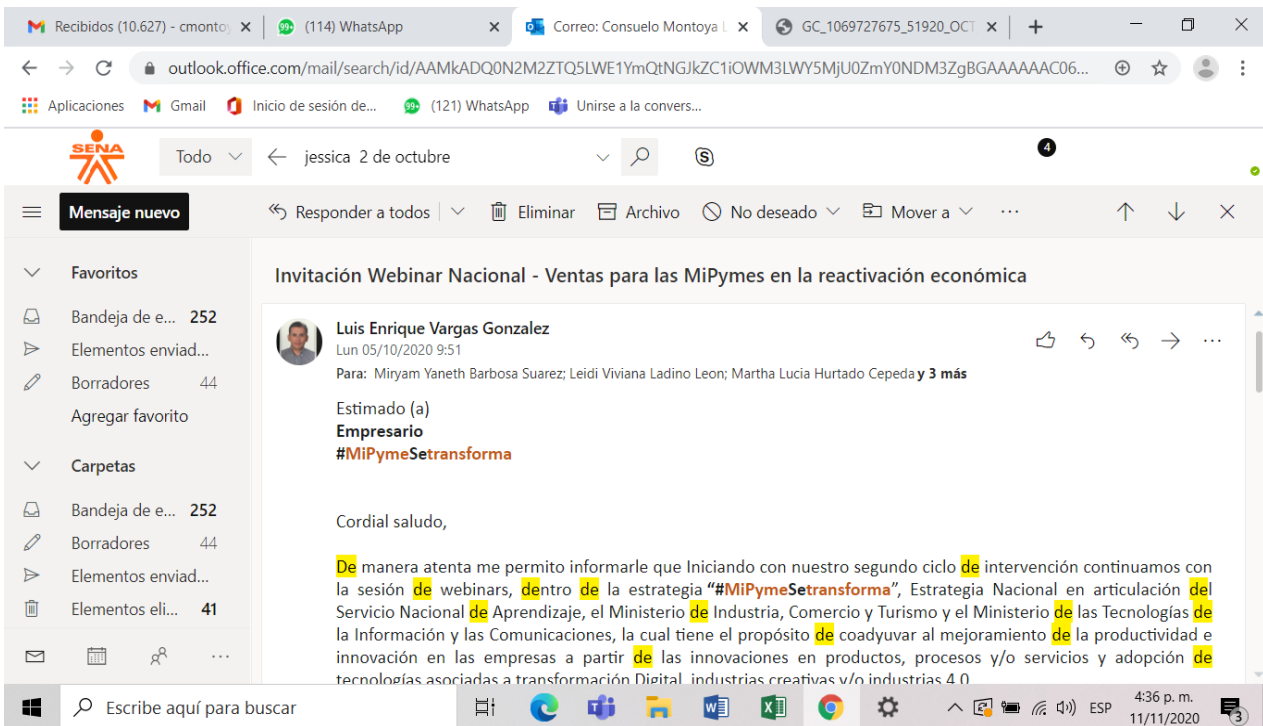
El registro está disponible en el siguiente link: <https://congresociki.org/webinar-octubre/>. Es necesario este paso para enviar las claves de acceso al webinar.

Solo a las personas que se identifiquen en el formulario como miembros de SENA se les hará envío de su certificado virtual.

Agradecemos difusión de la información.

Escribe aquí para buscar

4:34 p. m. 11/11/2020



Recibidos (10.627) - cmontoy... (114) WhatsApp Correo: Consuelo Montoya L GC_1069727675_51920_OCT x + -

outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQ0NGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAAC06...

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA Todo jessica 2 de octubre Mensaje nuevo Responder a todos Eliminar Archivo No deseado Mover a

Invitación Webinar Nacional - Ventas para las MiPymes en la reactivación económica

Luis Enrique Vargas Gonzalez
Lun 05/10/2020 9:51
Para: Miryam Yaneth Barbosa Suarez; Leidi Viviana Ladino Leon; Martha Lucia Hurtado Cepeda y 3 más

Estimado (a)
Empresario
#MiPymeSetransforma

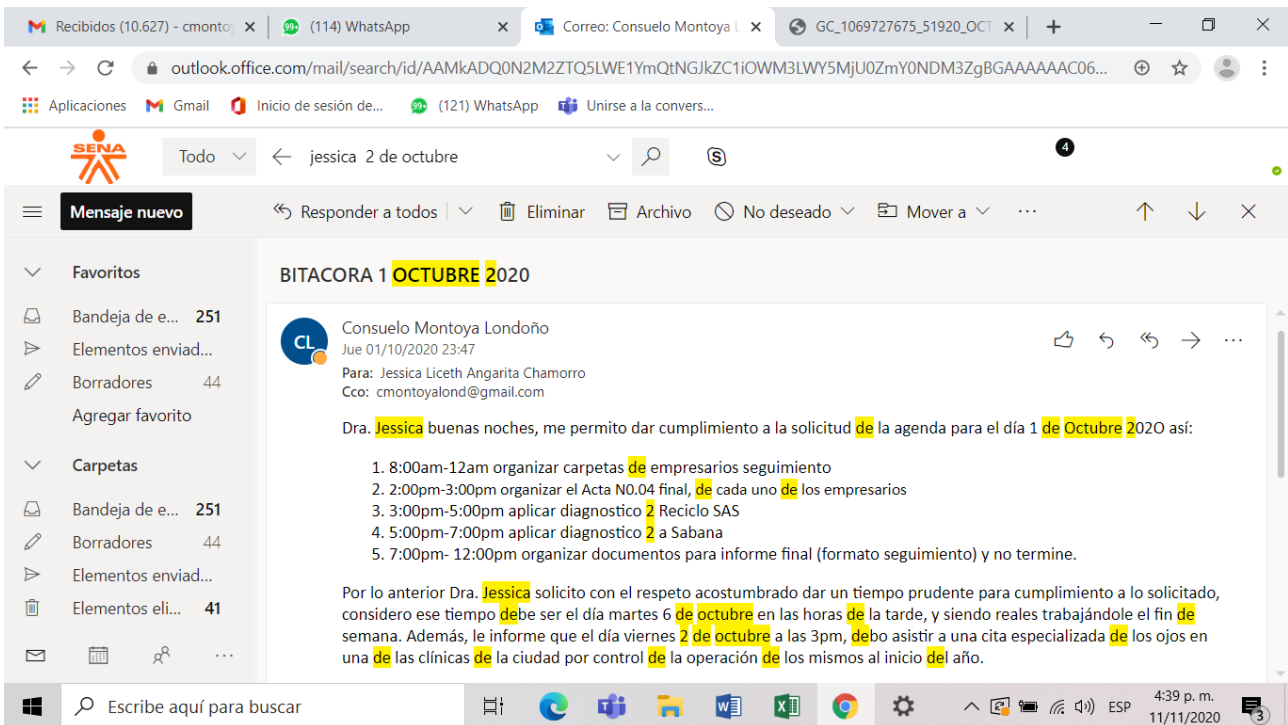
Cordial saludo,

De manera atenta me permito informarle que Iniciando con nuestro segundo ciclo de intervención continuamos con la sesión de webinars, dentro de la estrategia “#MiPymeSetransforma”, Estrategia Nacional en articulación del Servicio Nacional de Aprendizaje, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y el Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, la cual tiene el propósito de coadyuvar al mejoramiento de la productividad e innovación en las empresas a partir de las innovaciones en productos, procesos y/o servicios y adopción de tecnologías asociadas a transformación Digital, industrias creativas y/o industrias 4.0.

Escribe aquí para buscar 4:36 p. m. 11/11/2020

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

8.1 Bitacora 1 de octubre del 2020



Recibidos (10.627) - cmontoy... (114) WhatsApp Correo: Consuelo Montoya L GC_1069727675_51920_OCT x + -

outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQ0NGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAAC06...

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA Todo jessica 2 de octubre Mensaje nuevo Responder a todos Eliminar Archivo No deseado Mover a

BITACORA 1 OCTUBRE 2020

Consuelo Montoya Londoño
Jue 01/10/2020 23:47
Para: Jessica Liceth Angarita Chamorro
Cco: cmontoyalond@gmail.com

Dra. **Jessica** buenas noches, me permito dar cumplimiento a la solicitud de la agenda para el día 1 de Octubre 2020 así:

1. 8:00am-12am organizar carpetas de empresarios seguimiento
2. 2:00pm-3:00pm organizar el Acta N0.04 final, de cada uno de los empresarios
3. 3:00pm-5:00pm aplicar diagnostico 2 Reciclo SAS
4. 5:00pm-7:00pm aplicar diagnostico 2 a Sabana
5. 7:00pm- 12:00pm organizar documentos para informe final (formato seguimiento) y no termine.

Por lo anterior Dra. **Jessica** solicito con el respeto acostumbrado dar un tiempo prudente para cumplimiento a lo solicitado, considero ese tiempo debe ser el día martes 6 de octubre en las horas de la tarde, y siendo reales trabajándole el fin de semana. Además, le informe que el día viernes 2 de octubre a las 3pm, debo asistir a una cita especializada de los ojos en una de las clínicas de la ciudad por control de la operación de los mismos al inicio del año.

Escribe aquí para buscar 4:39 p. m. 11/11/2020



8.1 Bitacora del 5 al 8 de octubre del 2020

Recibidos (10.627) - cmonto... x (114) WhatsApp x Correo: Consuelo Montoya... x GC_1069727675_51920_OCT x

outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQtNGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAAC06...

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA 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 DEL 5/10/2020 AL 8 DEL MISMO

Consuelo Montoya Londoño
Jue 08/10/2020 12:15
Para: Jessica Liceth Angarita Chamorro
Cco: consuelo montoya londoño <cmontoyalond@gmail.com>

Dra. Jessica buenos días, con el respeto acostumbrado me permito presentar la bitacora desde el día 5 de octubre al 8 del mismo así:

1. Lunes 5 de octubre reunión del equipo de 9am a 10am
2. Lunes 5 de octubre reunión del equipo con Líder Luis Vargas de 11am a 1:53pm
3. Lunes 5 de octubre reunión del equipo para indicadores de 2:30pm a 3:30pm
4. Lunes 5 en las horas de la tarde y hasta el día de hoy 8 de octubre a la madrugada, diligenciar: Actas No.004 y 005 finalización del Ciclo 1 para cada uno de los empresarios diez y seis (16), diligenciar por cada empresario ocho (8) informes de culminación de Ciclo 1.
5. Contactar los empresarios para reunión en la lectura de las actas y aprobación o no de las mismas.

Escribe aquí para buscar

4:43 p. m. 11/11/2020

8.3 Bitacora del 13 al 20 de octubre del 2020

Recibidos (10.627) - cmonto... x (114) WhatsApp x Correo: Consuelo Montoya... x GC_1069727675_51920_OCT x

outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQtNGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAAC06...

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA 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 13 DE OCTUBRE 2020

Mar 13/10/2020 22:34
Para: Jessica Liceth Angarita Chamorro

Buenas noches Dra Jessica, con el respeto acostumbrado me permito presentar la bitacora del día 13 de octubre del presente así:

1. En las horas de la mañana aunque no me pude conectar para la reunión acostumbrada, estuve en ese tiempo realizando comunicación telefónica y por correo con los empresarios para agendar y dar inicio al proceso de IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES.
2. Cree los formularios para aceptación o no del acta de este proceso.
3. Organice y transcribí los estados de madurez digital del segundo diagnostico a los formatos de cada empresario.
4. De 3:00pm a 5:00 atendí a la empresa concretos del norte
5. De 5:00pm- 7:00pm, atendí Agrosolidaria, me solicito leer nuevamente el diagnostico 2 y analizar y creo sugerencias.

Agradezco su atención estaré atenta,

Escribe aquí para buscar

4:45 p. m. 11/11/2020



Recibidos (10.627) - cmon... (114) WhatsApp Correo: Consuelo Montoya GC_1069727675_51920_OCT outlook.office.com/mail/search/id/AAMkADQ0N2M2ZTQ5LWE1YmQtNGJkZC1iOWM3LWY5MjU0ZmY0NDM3ZgBGAAAAAC06...

Aplicaciones Gmail Inicio de sesión de... (121) WhatsApp Unirse a la convers...

SENA 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 10:00am 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 análisis del autodiagnóstico 2, solicitado por la Empresa Agrosolidaria y desarrollo de identificación de necesidades.

Agradezco su atención,

Cordialmente,

Escribe aquí para buscar

4:46 p. m. 11/11/2020