

1. INTRODUCCIÓN

1.1. OBJETIVO DEL PLAN

Identificar el estado de Madurez Digital de una MiPyme colombiana para así diseñar un plan de Transformación Digital personalizado para cada empresa diagnosticada, de acuerdo con el Modelo de Madurez para la Transformación Digital.

1.2. ENFOQUE METODOLÓGICO

Como instrumento base para el diagnóstico se emplea una herramienta que permite al asesor evaluar el nivel de digitalización y de habilitadores para la transformación digital de una MiPyme. Con los resultados de esta información y la entrevista realizada por el asesor, se analiza la información cuantitativa y cualitativa específica de cada empresa, se identifica la posición de la MiPyme dentro de su contexto, se identifican oportunidades preliminares y se presentan recomendaciones generales. Mediante el uso de este documento se presenta la información necesaria para el Plan de Transformación Digital de cada MiPyme.

1.3. DESCRIPCIÓN DE LA MIPYME Y DEL SECTOR

1.3.1. DATOS DESCRIPTIVOS DE LA MIPYME

NOMBRE DE LA EMPRESA	PIONONOS TRUKKY
TIPO DE EMPRESA	Formal <u>X</u> Informal <u> </u>
PERSONA DEL CONTACTO	ANDRES MAURICIO GIRALDO MARQUEZ
CARGO	Gerente
NIT O CÉDULA	24367744 - 4
ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA (en meses o años)	10 años y 7 meses
CORREO ELECTRÓNICO	giraldomarquiza@gmail.com y piononos.trukky@hotmail.com
DIRECCIÓN	CALLE 8 5 36 - Agudas
TELÉFONO FIJO/CELULAR	3122036984
CIIU DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	1081
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Elaboración de productos de panadería
NÚMERO DE EMPLEADOS	12

1.3.2. RETOS DE LA INDUSTRIA / SECTOR

El primer reto es tener presencia sólida en internet. Actualmente, muchas pequeñas empresas solo dependen de la venta en el punto físico, pero Piononos Trukky debe construir una identidad digital atractiva a través de redes sociales, Google Mi Negocio y directorios virtuales, donde los clientes potenciales puedan encontrar información, ubicación, fotos y comentarios. La reputación online será clave para atraer turistas, compradores de la región y alianzas con distribuidores.

Otro reto es implementar herramientas digitales de gestión, como ERP que son softwares para el manejo de inventarios, ventas, facturación; que permitan controlar mejor la rotación de productos, optimizar los costos de producción y analizar patrones de compra. Esto se puede complementar con la integración de plataformas de pago digital, facilitando la compra tanto para clientes locales como para quienes desean adquirir el producto desde otras ciudades.

La transformación digital también debe contemplar la capacitación del equipo humano. Los colaboradores necesitan aprender a manejar herramientas digitales básicas de marketing, ventas y atención al cliente. La digitalización no solo implica tecnología, sino también un cambio cultural dentro de la empresa: pasar de la lógica de “atender en el mostrador” a la de “atender en el mundo físico y en el digital”, ofreciendo experiencias integradas que fortalezcan la marca y aseguren su permanencia en el futuro.

Otro desafío es el comercio electrónico. Aunque vender alimentos típicos presenta retos logísticos, el pionono tiene potencial como producto para obsequiar o compartir en fechas especiales, lo que abre la posibilidad de crear una tienda online sencilla o vincularse a marketplaces locales y nacionales. Esto permitiría ampliar el mercado y explorar envíos a diferentes regiones, potenciando el carácter de producto insignia de Aguadas.

1.3.3. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DE LA MIPYME

Piononos Trukky es una empresa con una amplia trayectoria en el mercado que respalda la experiencia y la confianza de los clientes, el hecho de elaborar un producto típico insignia de Aguadas que tiene un alto valor cultural y turístico, la calidad artesanal de sus piononos que combina tradición con sabores únicos como el arequipe, la breva y el bocadillo, el reconocimiento local que le da un posicionamiento consolidado en la región, y la posibilidad de diversificar su portafolio de productos alrededor de esta identidad gastronómica; son aspectos que le brindan una ventaja competitiva frente a otras reposterías y le abre oportunidades de expansión comercial y digital.

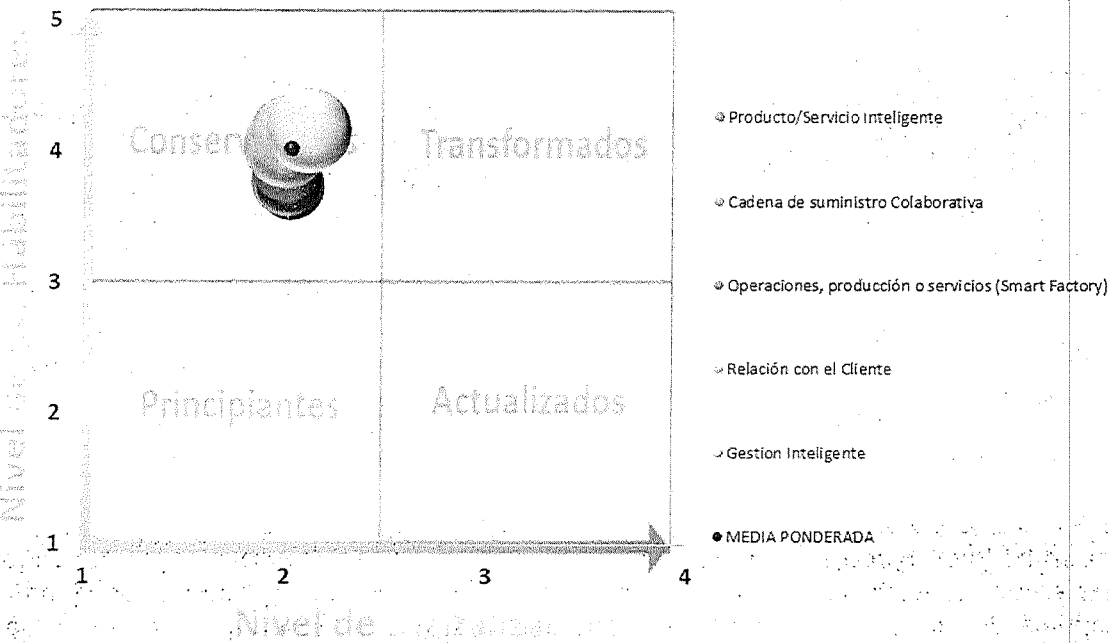
2. DIAGNÓSTICO DE MADUREZ DIGITAL

2.1. MATRIZ DE MADUREZ DIGITAL

Grafica Resumen:

Área	Digitalización	Habilitadores	Generación de Valor
Innovación de Productos y Servicios	2,00	3,89	2,00
Relación con el Cliente	2,00	4,06	3,00
Operaciones y prestación del servicio	2,00	3,78	2,00
Cadena de suministro Colaborativa	2,00	4,17	2,00
Gestión Inteligente	2,11	4,17	3,00
MEDIA PONDERADA	2,03	4,03	0,10 12,00

Posición de Transformación Digital:



2.1.1. OBSERVACIONES MATRIZ DE MADUREZ DIGITAL

En la anterior gráfica se puede observar la posición de las diferentes áreas de la empresa en la matriz de madurez digital. Se puede ver que todos los procesos se encuentran ubicados en el cuadrante conservadores (el cual se caracteriza por manejar altos niveles de habilitadores pero con medios o bajos niveles de digitalización); es decir, se cuenta con personal interesado en adoptar una cultura digital para el crecimiento de la empresa pero tienen pocas herramientas digitales para el manejo de sus procesos. En este sentido, es importante apropiar soluciones tecnológicas que permitan una mayor eficiencia, control y competitividad de la organización.

3. RUTA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

3.1. ACCIONES PROPUESTAS EN LA RUTA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

En la siguiente tabla se detallan las acciones propuestas para fortalecer tanto el componente digital, como el componente habilitador

PLAN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y FORTALECIMIENTO DE HABILITADORES			
Herramienta	Descripción de la Herramienta	Horizonte	Mes de inicio
Digital	Software ERP	Corto plazo	Septiembre del 2025
Digital	Vitrina virtual de A un Clic	Corto plazo	Septiembre del 2025
Habilitadora	Capacitaciones en temas de cultura y transformación digital	Corto plazo	Septiembre del 2025

3.1.1. RECOMENDACIONES DEL COMPONENTE DIGITAL

Es importante que Piononos Trukky implemente un software ERP; este tipo de herramientas permiten integrar en un solo sistema todas las áreas clave de la empresa, como compras, inventarios, producción, ventas, facturación y contabilidad, facilitando la gestión eficiente de sus procesos y reduciendo errores derivados del manejo manual de la información; además, al tener datos en tiempo real, la empresa podrá tomar decisiones más estratégicas sobre la rotación de productos, el control de materias primas y la proyección de la demanda, lo que se traduce en ahorro de costos, mayor rentabilidad y una operación más organizada; igualmente, un ERP le da a la empresa la posibilidad de crecer de manera ordenada y escalar hacia nuevos mercados sin perder trazabilidad ni control, asegurando que su tradición artesanal se complemente con una gestión empresarial moderna y competitiva.

Estas son paginas web de algunos ERP interesantes:

Odoo ERP: <https://www.odoo.com/es>

Matias ERP: <https://matias.com.co/>

También se sugiere que la empresa tenga un perfil en *A un Clic*, la vitrina virtual de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, porque esta plataforma le brinda visibilidad digital en un espacio confiable y respaldado institucionalmente, donde potenciales clientes, tanto locales como de otras regiones, pueden conocer su oferta de productos típicos, su historia y la tradición cultural que representa el pionono aguadeño; al estar en esta vitrina, la empresa se posiciona no solo como un referente gastronómico regional, sino también como una opción atractiva para turistas, distribuidores y aliados comerciales.

Esta es la pagina de A un Clic: <https://aunclic.com.co/>

3.1.2. RECOMENDACIONES DEL COMPONENTE HABILITADOR

Se sugiere que el empresario y/o el personal participen de cursos sobre temas de cultura y transformación digital. Las formaciones permiten comprender y adaptarse a los cambios tecnológicos y culturales que impactan los negocios. Igualmente, proporcionan herramientas prácticas para el mejoramiento continuo y el crecimiento de las empresas.

A continuación, encontrarán grabaciones de cursos con contenidos muy interesantes:

1. Estrategias de Marketing Online con Inteligencia Artificial

Link de la grabación: https://youtu.be/0pqUgXk_9u8

2. Curso reactiva y repiensa tu negocio en digital:

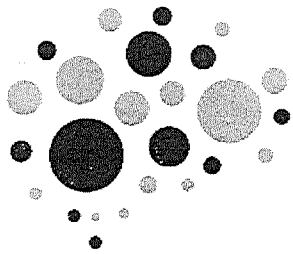
Link de la grabación: <https://youtu.be/M8EAfg2rdHw>

3. Inteligencia Artificial - Transformado la gestión y el liderazgo comercial en la era digital:

Link de la grabación: <https://youtu.be/P3c8eGxTRwQ?si=6ghoUXAOfLk9rNqO>

3.2. RECOMENDACIONES GENERALES Y PASOS PARA SEGUIR

- Implementar las herramientas digitales propuestas en el punto 3.1.1.
- Observar y aprender de los cursos compartidos en el punto 3.1.2. Igualmente, es importante que el empresario participe de capacitaciones virtuales o presenciales en temas de cultura y transformación digital.
- La implementación de estrategias de transformación digital capacita a las empresas para ajustarse dinámicamente a las cambiantes demandas del mercado y sostener su competitividad en un entorno empresarial cada vez más exigente. La adopción proactiva de tecnologías digitales no solo optimiza la eficiencia operativa interna, sino que también mejora significativamente la experiencia del cliente, promoviendo así una mayor fidelización y lealtad; al igual que se produce un aumento de la rentabilidad y la productividad de los negocios.



Transformación Digital

Área de Transformación
Digital Empresarial - ATDE

**PLAN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL
DIAGNOSTICO MODELO DE MADUREZ TRANSFORMACION DIGITAL (MMTD)**

Empresa:

SENSARA GROUP S.A.S

**ÁREA DE TRANSFORMACION DIGITAL EMPRESARIAL
ATDE**

2025



TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	3
1.1. OBJETIVO DEL PLAN	3
1.2. ENFOQUE METODOLÓGICO	3
1.3. DESCRIPCIÓN DE LA MIPYME Y DEL SECTOR.....	3
1.3.1. DATOS DESCRIPTIVOS DE LA MIPYME	3
1.3.2. RETOS DE LA INDUSTRIA / SECTOR	4
1.3.3. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DE LA MIPYME	4
2. DIAGNÓSTICO DE MADUREZ DIGITAL	5
2.1. MATRIZ DE MADUREZ DIGITAL	5
2.1.1. OBSERVACIONES MATRIZ DE MADUREZ DIGITAL.....	6
3. RUTA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	6
3.1. ACCIONES PROPUESTAS EN LA RUTA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	6
3.1.1. RECOMENDACIONES DEL COMPONENTE DIGITAL	7
3.1.2. RECOMENDACIONES DEL COMPONENTE HABILITADOR.....	7
3.2. RECOMENDACIONES GENERALES Y PASOS PARA SEGUIR	8



1. INTRODUCCIÓN

1.1. OBJETIVO DEL PLAN

Identificar el estado de Madurez Digital de una MiPyme colombiana para así diseñar un plan de Transformación Digital personalizado para cada empresa diagnosticada, de acuerdo con el Modelo de Madurez para la Transformación Digital.

1.2. ENFOQUE METODOLÓGICO

Como instrumento base para el diagnóstico se emplea una herramienta que permite al asesor evaluar el nivel de digitalización y de habilitadores para la transformación digital de una MiPyme. Con los resultados de esta información y la entrevista realizada por el asesor, se analiza la información cuantitativa y cualitativa específica de cada empresa, se identifica la posición de la MiPyme dentro de su contexto, se identifican oportunidades preliminares y se presentan recomendaciones generales. Mediante el uso de este documento se presenta la información necesaria para el Plan de Transformación Digital de cada MiPyme.

1.3. DESCRIPCIÓN DE LA MIPYME Y DEL SECTOR

1.3.1. DATOS DESCRIPTIVOS DE LA MIPYME

NOMBRE DE LA EMPRESA	SENSARA GROUP S.A.S
TIPO DE EMPRESA	Formal <u> X </u> Informal <u> </u>
PERSONA DEL CONTACTO	LILIANA ROMAN HIGUITA
CARGO	Representante Legal
NIT O CÉDULA	901933960 - 8
ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA (en meses o años)	8 meses
CORREO ELECTRÓNICO	sensaragroup@gmail.com
DIRECCIÓN	CALLE 19 5B 26 - Riosucio
TELEFONO FIJO/CELULAR	3136455899
CIIU DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	4642
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Comercio al por mayor de prendas de vestir
NÚMERO DE EMPLEADOS	3

1.3.2. RETOS DE LA INDUSTRIA / SECTOR

El primer gran reto para Sensara reside en la Integración de la experiencia de cliente omnicanal y la optimización de la cadena de suministro. Actualmente, una empresa de moda con un enfoque en diseño y calidad debe garantizar que la experiencia de compra sea impecable, independientemente de si el cliente interactúa en una tienda física, su sitio web o redes sociales. Esto implica implementar un sistema de gestión de relaciones con el cliente (CRM) robusto que unifique datos de comportamiento, historial de compras y preferencias de estilo (como el interés en *corsets* vs. blusas), permitiendo una personalización extrema en las comunicaciones. En la cadena de suministro, el desafío es digitalizar la gestión de inventario y producción para responder ágilmente a la demanda de diseños modernos y atemporales, asegurando la disponibilidad de esas telas suaves y resistentes sin caer en sobreproducción, lo cual es crucial para mantener la promesa de calidad y durabilidad.

Otro desafío es la modernización de la cultura y las habilidades digitales del equipo humano. La transformación digital requiere una mentalidad abierta al cambio, el uso de nuevas herramientas de colaboración y la adquisición de habilidades en áreas como el e-commerce, el marketing digital avanzado y el uso de software de diseño 3D para prototipado virtual. Este último punto es especialmente relevante para prendas estructuradas como los corsets, donde un prototipo digital reduce costos y tiempo. El desafío es gestionar el cambio, capacitar al personal para que se conviertan en "embajadores digitales" de la marca y asegurar que la tecnología complemente, y no reemplace, la pasión y la calidad que definen a Sensara.

También es fundamental la optimización y escalamiento de su estrategia de marketing digital y presencia de marca en el ecosistema digital. Dado que la empresa se centra en la calidad, versatilidad y el estilo, el desafío es comunicar eficazmente estas características distintivas (como la durabilidad de sus telas suaves y resistentes) a través de canales online saturados, logrando que el valor percibido justifique el precio ante la competencia. Esto requiere una inversión significativa en la personalización de la publicidad dirigida, la creación de contenido de alta calidad que muestre la versatilidad de sus bodys y corsets para diversas ocasiones.

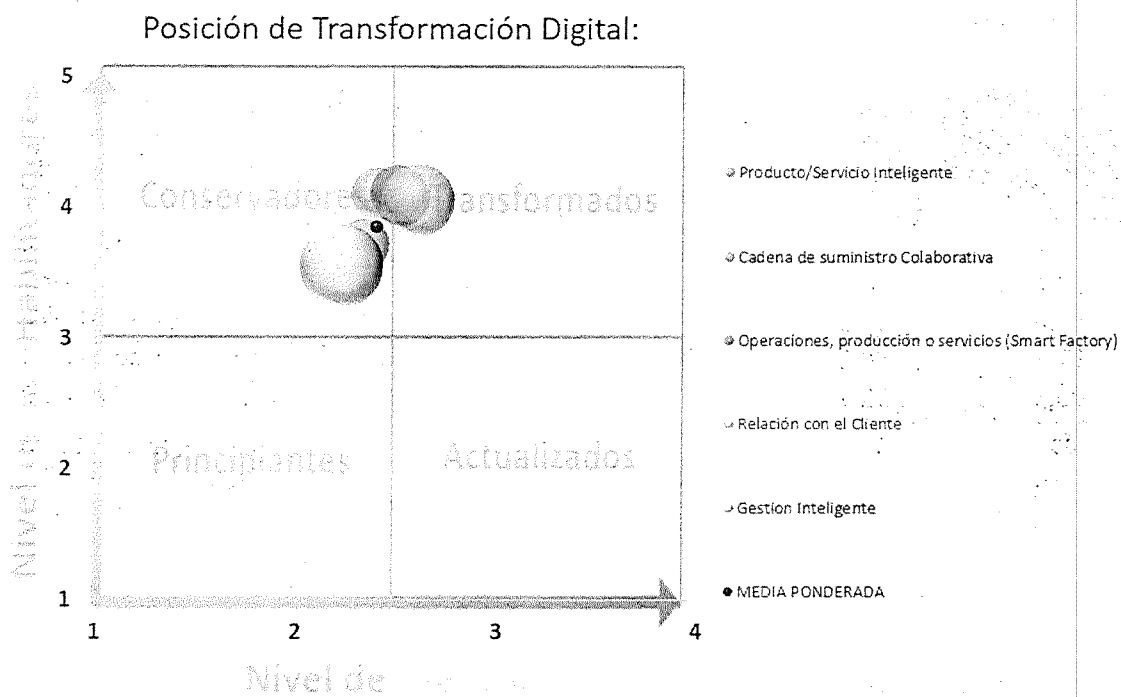
1.3.3. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DE LA MIPYME

En Sensara Group se dedican a la confección y comercialización de prendas de vestir para damas. Dentro del catálogo que tienen disponible ofrecen: bodys, blusas y corsets; todos los productos se caracterizan por la calidad, versatilidad y estilo que manejan. Utilizan telas suaves y resistentes pensadas para durar en el tiempo. La empresa cuenta con un equipo humano con experiencia y pasión para elaborar diseños modernos y atemporales que resalten la seguridad y el estilo sin perder comodidad, con looks que se adaptan a cualquier ocasión, desde el trabajo hasta una salida especial, para que las mujeres siempre luzcan impecables.

2. DIAGNÓSTICO DE MADUREZ DIGITAL

2.1. MATRIZ DE MADUREZ DIGITAL

Grafica Resumen:			
Área	Digitalización	Habilitadores	Generación de Valor
Innovación de Productos y Servicios	2,40	4,11	1,50
Relación con el Cliente	2,60	4,06	3,00
Operaciones y prestación del servicio	2,50	4,11	1,75
Cadena de suministro Colaborativa	2,33	3,72	1,50
Gestión Inteligente	2,22	3,56	4,00
MEDIA PONDERADA	2,40	3,86	0,10 11,75



2.1.1. OBSERVACIONES MATRIZ DE MADUREZ DIGITAL

En la anterior gráfica se puede observar que la esfera que representa la Gestión Inteligente es la de mayor tamaño y se encuentra ubicada en el cuadrante de Conservadores, con un nivel de digitalización cercano a 2.5 y un nivel de habilitadores de 3.5. Esto sugiere que, si bien esta área de Gestión Inteligente es percibida como el proceso con mayor potencial de aporte de valor para Sensara (de ahí su tamaño), su posición indica que la implementación de herramientas y procesos digitales en esta área está en una fase intermedia o conservadora, sin alcanzar el nivel de "Transformados". Por lo tanto, el nivel de madurez digital de Sensara se define como Medio. Aunque la compañía ha dado pasos significativos en adopción tecnológica, como lo demuestra su página web con comercio electrónico y el uso de redes sociales, su evolución está siendo frenada por la falta de integración de sus procesos y datos. Si bien cuenta con activos digitales importantes, la empresa carece de una "plataforma potente" unificada (como un ERP o un CRM robusto) que potencie y conecte operaciones como la Relación con el Cliente, la Cadena de Suministro y la Gestión Inteligente, lo que resulta en ineficiencias operativas y les impide gestionar de manera ágil el flujo completo, desde la confección hasta la venta online. Lo anterior amerita la adopción de tecnologías que permitan ejercer un mayor control operativo, optimizar las funciones y, crucialmente, conectar todos los datos para que la toma de decisiones sea asertiva.

3. RUTA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

3.1. ACCIONES PROPUESTAS EN LA RUTA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

En la siguiente tabla se detallan las acciones propuestas para fortalecer tanto el componente digital, como el componente habilitador

PLAN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y FORTALECIMIENTO DE HABILITADORES				
Herramienta	Descripción de la Herramienta	Horizonte	Mes de inicio	Mes de cierre
Digital	Software ERP	Corto plazo	Diciembre del 2025	Febrero del 2026
Digital	Software CRM	Mediano plazo	Febrero del 2026	Abril del 2026
Habilitadora	Capacitaciones en temas de cultura y transformación digital	Corto plazo	Noviembre 2025	Noviembre 2025

3.1.1. RECOMENDACIONES DEL COMPONENTE DIGITAL

La implementación de un software ERP (Enterprise Resource Planning) es crucial para Sensara porque actúa como el integrador central de todas las operaciones como finanzas, talento humano, inventarios, facturación, entre otros. Al consolidar todos los datos en una única plataforma, el ERP elimina las ineficiencias, permite una visibilidad en tiempo real del inventario y la demanda, mejora la agilidad en la toma de decisiones al conectar información financiera con la producción y la venta.

Así mismo, un software CRM (Customer Relationship Management) es fundamental para Sensara porque le permite centralizar toda la información de sus clientes, algo esencial para una marca que promete calidad, estilo y versatilidad; esto incluye datos de ventas en el e-commerce, interacciones en redes sociales y preferencias de productos. Al tener una visión de 360 grados de cada cliente, la empresa puede personalizar las ofertas, mejorar el servicio de atención, diseñar estrategias de fidelización más efectivas y, lo más importante, alimentar a su equipo de diseño con datos precisos sobre qué diseños modernos y atemporales están resonando más, asegurando que cada interacción y cada prenda refuercen su promesa de marca y su ventaja competitiva.

3.1.2. RECOMENDACIONES DEL COMPONENTE HABILITADOR

Se sugiere que la empresaria y/o el personal participen de cursos sobre temas de cultura y transformación digital. Las formaciones permiten comprender y adaptarse a los cambios tecnológicos y culturales que impactan los negocios. Igualmente, proporcionan herramientas prácticas para el mejoramiento continuo y el crecimiento de las empresas.

A continuación, encontrarán grabaciones de cursos con contenidos muy interesantes:

1. Reactiva y repiensa tu negocio en digital:

Link de acceso a grabación del curso: <https://youtu.be/M8Eafq2rdHw>

2. Estrategias de Marketing Online con Inteligencia Artificial

Link de la grabación: https://youtu.be/0pqUgXk_9u8

3. Se aconseja que el empresario se registre y participe de la Biblioteca general de contenidos Mentex para entender y aprender sobre las tecnologías exponenciales:

Link de registro en la escuela digital Mentex (plataforma educativa):

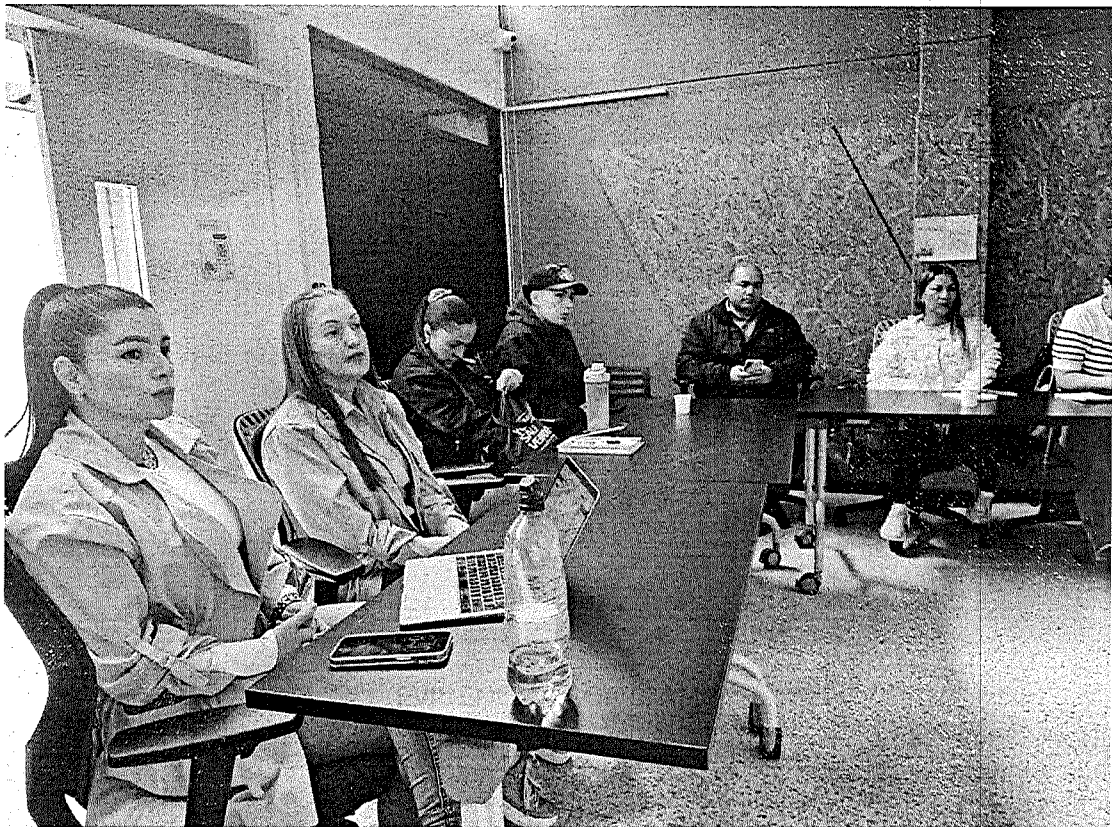
<https://join.mentex.co/offers/22YxY7zi/checkout?elqTrackI>

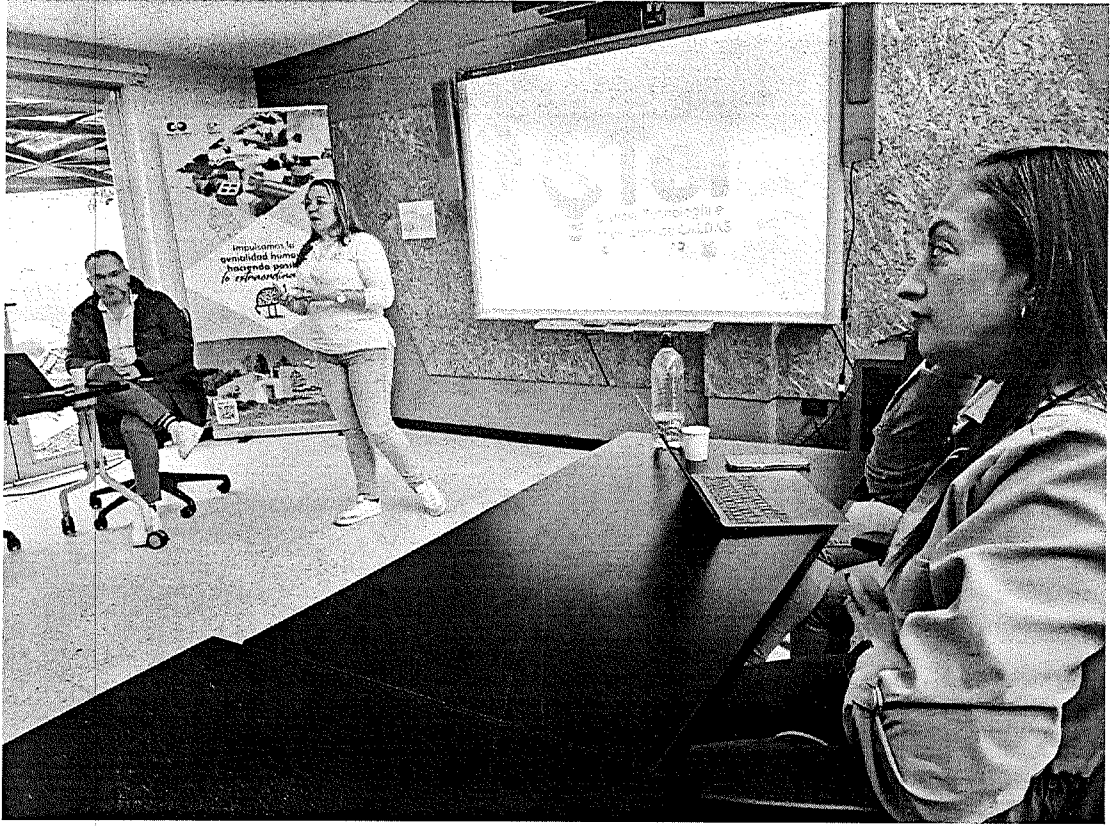
3.2. RECOMENDACIONES GENERALES Y PASOS PARA SEGUIR

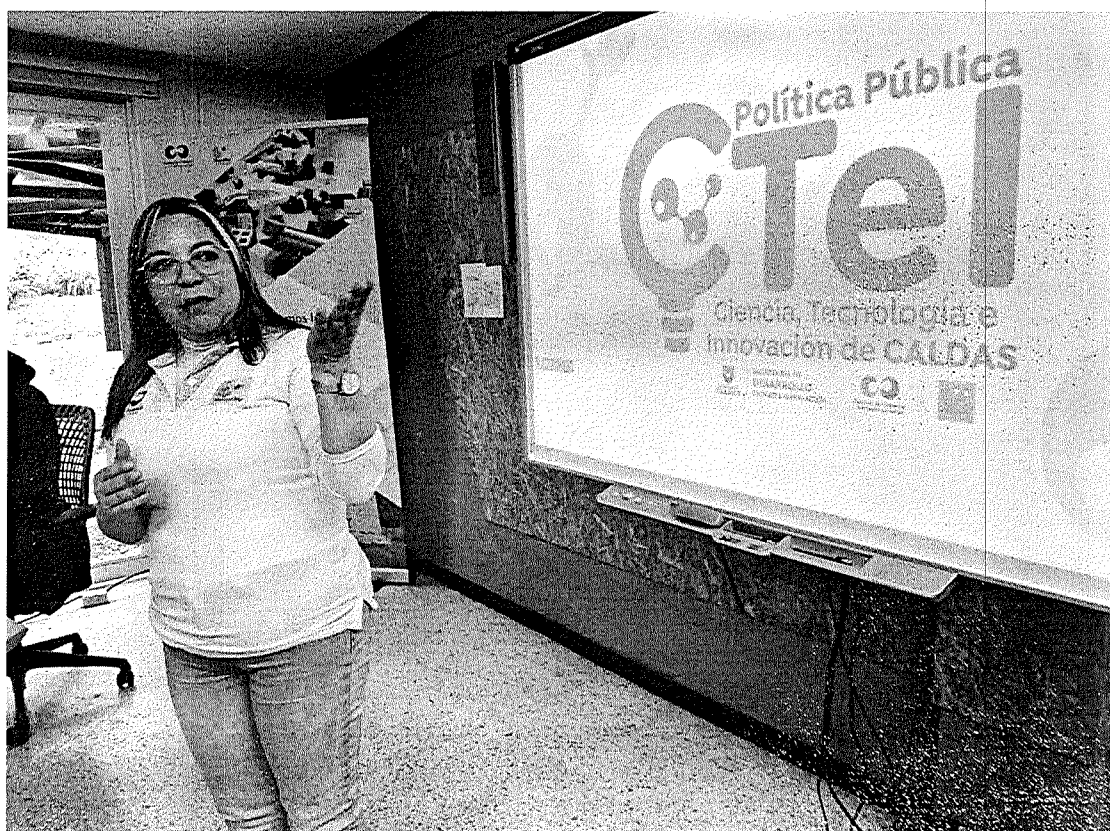
- Implementar las herramientas digitales propuestas en el punto 3.1.1.
- Observar y aprender de los cursos compartidos en el punto 3.1.2. Igualmente es importante participar de capacitaciones virtuales o presenciales en temas de cultura y transformación digital.
- La transformación digital no solo implica la adopción de tecnología, sino también cambios en la mentalidad y en la forma en que se gestionan los negocios. En la actualidad es importante tener una comprensión profunda de cómo aprovechar la tecnología para mejorar la eficiencia operativa, llegar a nuevos clientes, diferenciarse en el mercado y mantener la relevancia en una economía cada vez más digitalizada.

Registro fotográfico

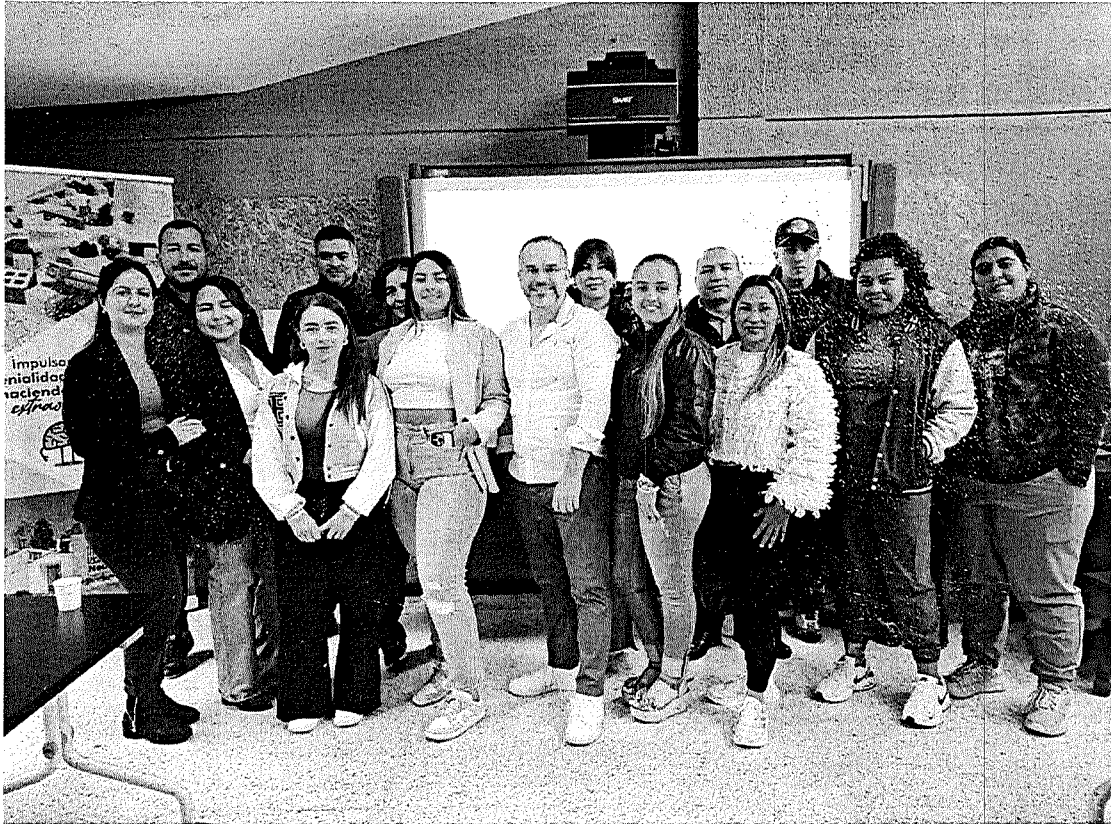
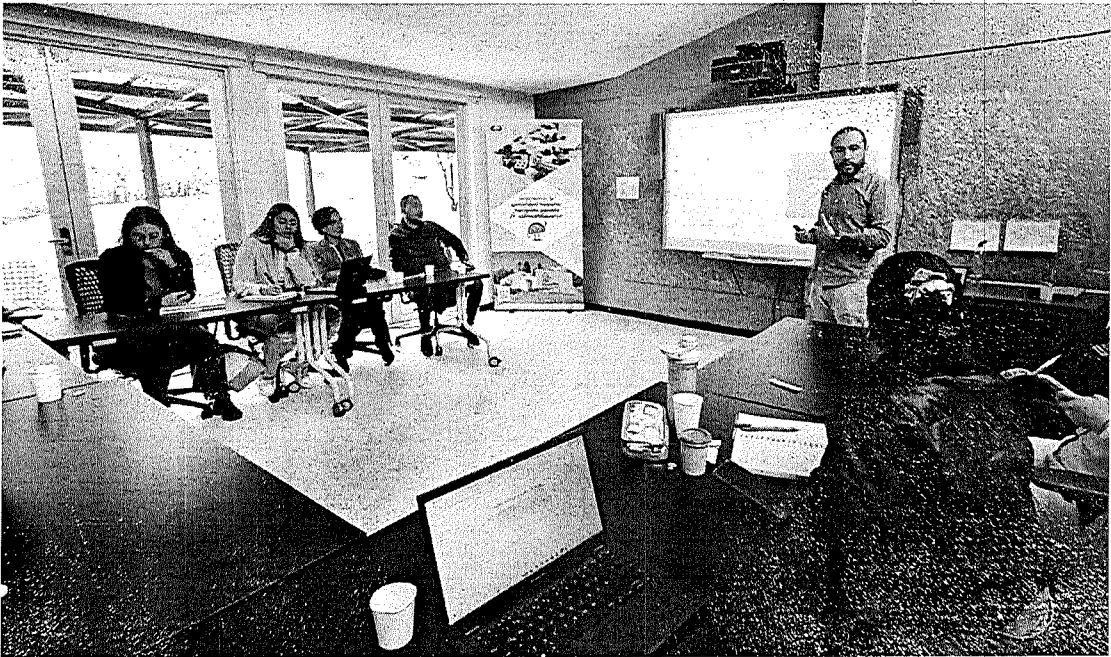
EVIDENCIAS BOOTCAMP











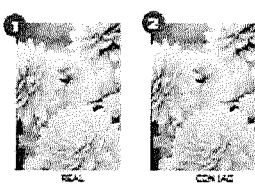


A que programa asististe:	Tipo de asistencia	¿La organización y el soporte logístico fueron apropiados?	¿Cómo calificas la actitud y atención recibida por el equipo?	Profundidad en el manejo del tema	Claridad de la exposición	Estimuló la participación e intercambio de ideas y experiencias.	¿Consideras que esta intervención te permite desarrollar nuevas habilidades y conocimientos?	¿Nuestros espacios te llevaron a estar satisfecho con el programa?	¿Las bebidas y alimentos recibidos fueron de tu agrado?	¿Cómo te sentiste después de la intervención?	¿Cuál fue tu nivel de satisfacción general?	¿En qué otro tema empresarial le gustaría recibir formación?	¿Cuál?	¿Algo especial que nos quieras contar?	Fecha de la entrada
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Con mucha facilidad de aprender	5	Desarrollo del talento humano		Exposiciones muy capacitadas y con amplio conocimiento de los temas propuestos	10 de octubre de 2025 5:47 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Todas las actividades	5	Marketing digital			10 de octubre de 2025 5:48 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Con nuevas conocimientos	5	Comercial	Información que	Muy bien todo Dios los bendiga	10 de octubre de 2025 5:48 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Con nuevas conocimientos	5	Comercial	Proyectos b2b		10 de octubre de 2025 5:44 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Con nuevas conocimientos	5	Comercial			10 de octubre de 2025 5:44 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Con nuevas conocimientos	5	Comercial		Concisos, todo muy organizado y muy profesional	10 de octubre de 2025 5:43 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Con nuevas conocimientos	5	Comercial			10 de octubre de 2025 5:43 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Todas las actividades	5	Financiero	Reformas tributarias	Excelente atención y servicio.	10 de octubre de 2025 5:42 PM
Bootcamp CTel: Empresas más Eficientes e Inteligentes	Presencial	5	5	5	5	5	5	5	5	Todas las actividades	5	Desarrollo del talento humano y			10 de octubre de 2025 5:39 PM

Presentación Bootcamp Empresas más eficientes e inteligentes



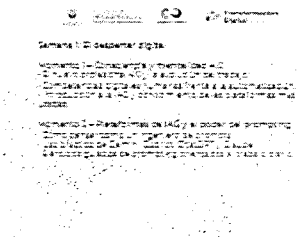
1



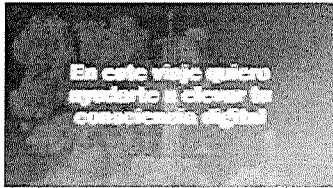
2



3



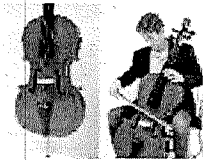
4



5



6



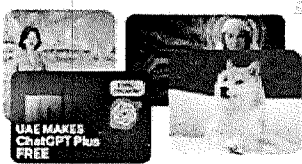
7



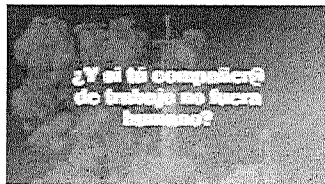
8



9



10



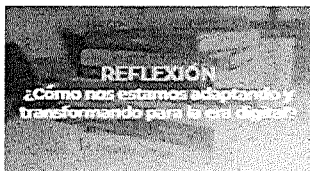
11



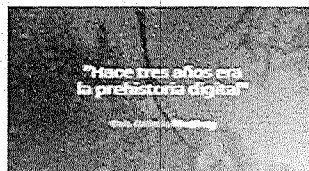
12



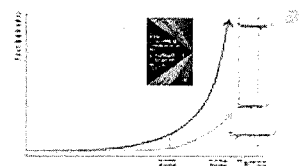
13



14



15



16

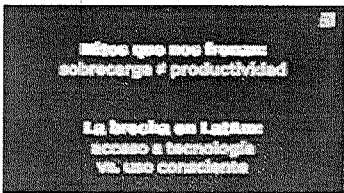


17



El crecimiento digital de las organizaciones en LatAm es bajo, lo que genera ineficiencias operativas, burocracia administrativa y altísimos sobrecostos, los cuales se reflejan en pérdida de valor.

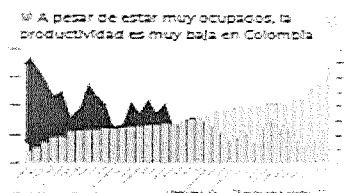
18



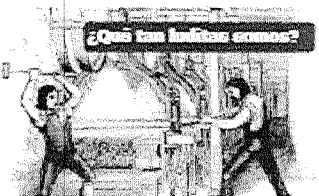
19



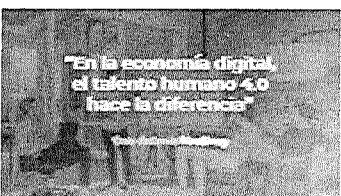
20



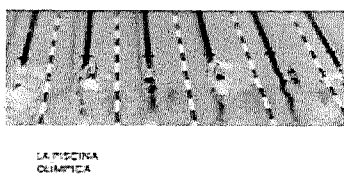
21



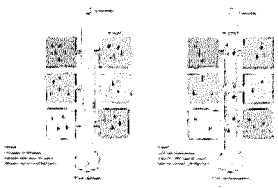
22



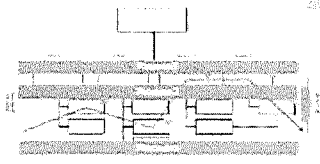
23



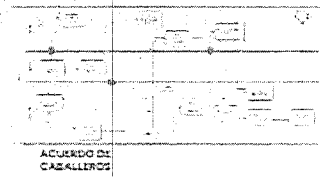
24



25

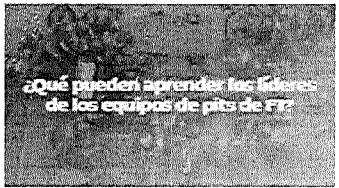


26



ACUERDO DE CASALLERO

27



28



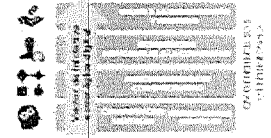
PROCESOS
DIGITALES
MÁS SIMPLES
Y ÁGILES



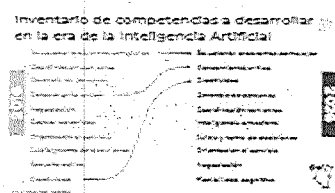
29



Un mapa estratégico



30



31

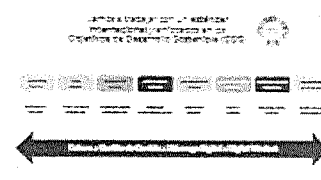


¿Cuánto nos cuesta estar ocupados?

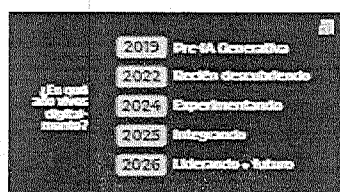
Concepto	Monetario	Cualitativo
Salario base	\$ 4.000.000	Salario mínimo 2008
Costo prestaciones (15%)	\$ 600.000	Costo real por empleado
Costo por hora trabajada	\$ 100	\$ 6.000.000 ÷ 60.000
Almuerzo desahogado por empleado por hora	\$ 200.000	\$ 20.000 ÷ 100 hora

Intervista a un gerente de empresa

32



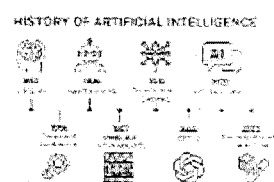
33



34



35



36

Implementación Copantex

FASE 1 – Diagnóstico y levantamiento de línea base (semana 1)

Objetivo: Analizar el proceso actual de atención al cliente y gestión comercial de Copantex para identificar puntos críticos donde ODY puede automatizar, optimizar y fortalecer la gestión comercial.

Actividades:

1. Reunión de apertura y análisis del proceso comercial mediante brief

diagnóstico: diligenciamiento de un brief para analizar los canales actuales de atención, flujos de venta y puntos críticos del proceso comercial. Se identifican las interacciones clave con clientes y las etapas donde se concentran mayores volúmenes de consultas o pérdida de oportunidades.

2. Levantamiento de base conversacional y línea base del proceso actual:

recopilación de preguntas frecuentes, temas, productos y servicios que conformarán la estructura conversacional del chatbot ODY. Paralelamente, se documenta la línea base del proceso actual de atención y gestión comercial para establecer un punto de referencia frente a las mejoras futuras.

FASE 2 – Diseño funcional e integración con Ody (Semana 2)

1. **Diseño del flujo conversacional inteligente:** estructuración de los diálogos y árboles de decisión que permitirán a ODY responder de forma natural a consultas sobre productos, precios, tiempos de entrega y servicios.
2. **Configuración del proceso de agendamiento automatizado:** definición de la lógica mediante la cual ODY guía al usuario hasta concretar una cita, registrando los datos necesarios para su seguimiento dentro de Odoo.
3. **Integración técnica con Odoo CRM:** implementación de la automatización que permite crear contactos, generar leads asociados y almacenar los resúmenes de conversación dentro del sistema, asegurando trazabilidad completa y sincronización en tiempo real.

FASE 3 – Implementación, configuración y pruebas (Semana 3 - 4)

Objetivo: Implementación y configuración del chatbot Ody en los canales oficiales de la empresa Copantex, realizando pruebas de funcionamiento en entornos reales y garantizando la sincronización para una operación estable.

Actividades:

- Despliegue de ODY en los medios definidos (WhatsApp Business), incluyendo ajustes de conexión, seguridad y personalización visual conforme a la identidad de Copantex.
- Validación integral del desempeño del chatbot ODY con usuarios internos y externos, comprobando la coherencia de las respuestas, la creación automática de contactos y leads, y el registro de conversaciones dentro de Odoo.
- Análisis de resultados junto al equipo comercial de Copantex, ajuste del tono conversacional, corrección de flujos y perfeccionamiento de la integración según la retroalimentación recibida y las pruebas del chatbot.

FASE 4 – Capacitación, despliegue y seguimiento (Semana 5)

Objetivo: Garantizar la adopción efectiva del Chatbot ODY dentro del equipo de Copantex y consolidar su funcionamiento como asistente digital integrado al ecosistema de Odoo.

Actividades:

1. Capacitación al equipo de Copantex y lanzamiento oficial: formación práctica al equipo de ventas y atención al cliente sobre el uso de ODY, seguimiento de interacciones y aprovechamiento de la información generada. Posteriormente, despliegue oficial del chatbot como asistente digital institucional de Copantex.
2. **Monitoreo y optimización del desempeño:** seguimiento al comportamiento real de ODY en los canales activos, identificación de mejoras en su flujo conversacional y actualización continua de respuestas y procesos según la retroalimentación del equipo y los usuarios.

Informe de seguimiento inicial

Noviembre 2025

Empresa: Copantex

Objetivo del seguimiento: Verificar el avance en la implementación y configuración del chatbot ODY para la empresa Copantex, incluyendo el análisis del proceso comercial, la definición de flujos conversacionales y el entrenamiento inicial del asistente.

Actividades realizadas:

- Se realizó la reunión de apertura para socializar los objetivos y alcances específicos del desarrollo del chatbot ODY.
- Se desarrolló y se envió el brief de estructura conversacional para ODY a Copantex; posteriormente, el documento fue devuelto por parte del equipo de la empresa lo que permitió afinar la definición de los canales de atención, flujos comerciales prioritarios y lineamientos para el diseño del chatbot.
- Se recopiló, organizó y estructuró la base conversacional inicial, incluyendo preguntas frecuentes, catálogo de productos y material informativo proporcionado por Copantex.
- Se diseñó el flujo conversacional inteligente, con sus respectivos diálogos, decisiones y rutas de interacción.
- Se inició el entrenamiento del chatbot ODY utilizando la información levantada y la estructura definida.

Evidencia



Informe de seguimiento final

Noviembre 2025

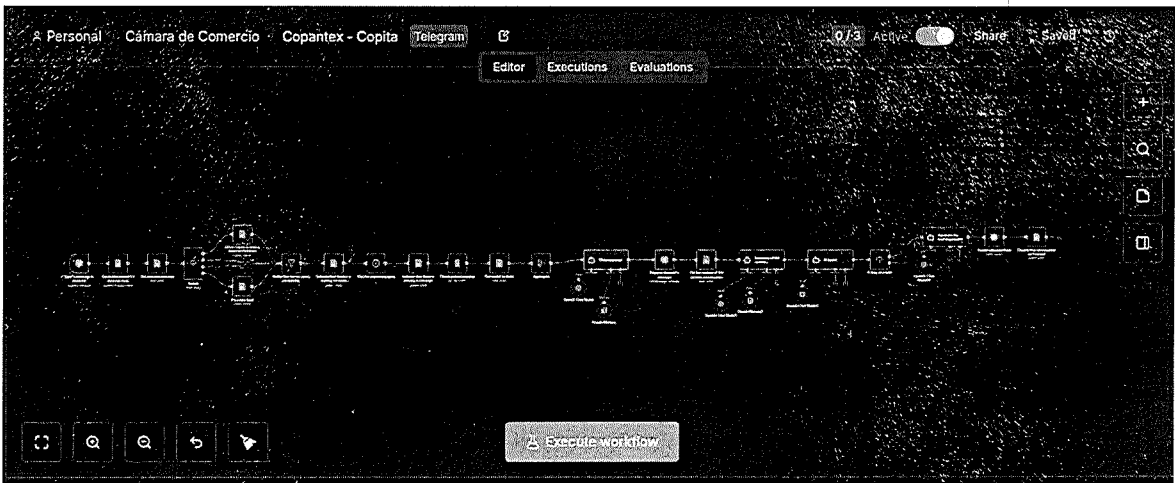
Empresa: Copantex

Objetivo del seguimiento: Verificar el avance final en la implementación del chatbot ODY para Copantex, incluyendo el entrenamiento avanzado del asistente, las pruebas de funcionalidad en el ambiente interno de la empresa y la preparación para la salida oficial del chatbot.

Actividades realizadas:

- Se continuó con el entrenamiento del chatbot ODY, afinando respuestas y flujos clave.
- Se ejecutaron pruebas de funcionamiento en el ambiente interno de Copantex.
- Se realizaron ajustes técnicos y conversacionales derivados de las pruebas.
- Se validó la integración del chatbot en los canales definidos.
- Se completó la salida del chatbot ODY, dejándolo listo para su operación.

Evidencia



←

↻

🔒 https://copantex.odoo.com/odoo/action-676/1

🏠

🔍

☆

📶

🔊

CRM Ventas Leads Reportes Configuración

Nuevo

Leads

Copita - Oportunidad ⚙️

Convertir a oportunidad

Perdido

Copita - Oportunidad

Probabilidad

0,00 %

Cliente ?

Nombre de la empresa ?

Dirección

Calle...

Calle 2...

Ciudad

Estado

C.P.

País

Sitio web ?

Por ejemplo: https://www.odoo.com

Vendedor

🆔 Copantex copas preformadas

Equipo de ventas

Ventas

Nombre del contacto

Título

Correo electrónico

CC del correo electrónico

Puesto de trabajo

Teléfono

Celular

Prioridad

☆☆☆

Etiquetas ?

Notas internas

Información adicional

Copita atendió a María, quien solicitó una cotización y proporcionó su número de teléfono 3115641234. Se confirmó la recepción de su información y se mencionó que la solicitud será derivada al área de ventas para atención directa. Copita también ofreció un correo electrónico (copantex@gmail.com) y un número de teléfono (320 726 4103) para brindar mayor asistencia. La conversación está lista para ser escalada al área correspondiente para atender el requerimiento de cotización.



ACTA DE CIERRE

IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIÓN TECNOLÓGICA - PROGRAMA CTCL CALDAS 2025
Componente 3: Empresas más Eficiente e Inteligentes

Nombre o razón social: Copantex
Dirección: CRA 5 N 21-146 - Riosucio
Teléfono: 320 7264103
Nit: 30413335
Email: copantex@gmail.com
Representante Legal: Astrid Andrea Alzate

ANTECEDENTES

- 1) La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas es una entidad privada que representa al sector empresarial y a la comunidad en general. De conformidad con lo establecido en el artículo 86 del Código de Comercio y en el artículo 2.2.2.38.1.4 del Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, tiene entre sus funciones y facultades: i) promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas nacionales de esta índole; y ii) participar en programas regionales, nacionales e internacionales orientados al desarrollo económico, cultural o social en Colombia. Así mismo, está facultada para asociarse o contratar con cualquier persona natural o jurídica para el cumplimiento de sus funciones institucionales.
- 2) En ejercicio de estas facultades, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas suscribió con la Gobernación de Caldas el convenio de cooperación número CV-255-25-2, cuyo objeto consiste en “aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros, para implementar los proyectos estratégicos alineados con el plan de acción de la Política Pública de Ciencia, Tecnología e Innovación del Departamento; que permitan dinamizar sectores productivos, cerrar brechas sociales y tecnológicas, en aras de contribuir al desarrollo regional.” En el marco de este convenio se desarrolla el Componente 3: Empresas más Eficientes e Inteligentes, perteneciente al programa CTCL Caldas 2025, orientado a fortalecer las capacidades digitales del tejido empresarial mediante la implementación de soluciones tecnológicas de alto impacto basadas en Inteligencia Artificial (IA) y Automatización Robótica de Procesos (RPA). Este programa busca cerrar brechas digitales, optimizar procesos internos y promover la transformación digital empresarial en las organizaciones beneficiarias.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales, Cra 5 N 21-146 - Correo: +57(0) 804 1642 - Aguadas ext.230 - Riosucio ext.233 - Salamina ext.232 - Anserma ext.231
- Línea de Trámites registrales +57(0) 856 2121 - ☎ +57 312 235-0679



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
NIT. 890.501.042-6

OBJETO DEL ACTA DE CIERRE

La presente acta tiene como finalidad certificar la culminación del proceso de acompañamiento, desarrollo e implementación de la solución tecnológica de la empresa Copantex dentro del Componente 3 del Programa CTel Caldas 2025.

Con la suscripción de este documento se deja constancia de que el proyecto fue ejecutado conforme al alcance definido y que la empresa beneficiaria ha recibido la solución implementada a satisfacción.

DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN IMPLEMENTADA

La empresa Copantex recibió la implementación, dentro del ERP Odoo, de un **chatbot inteligente (Ody)** integrado con **WhatsApp Business API**, conectado directamente al **CRM** para la creación automática de leads y la automatización del proceso de atención inicial al cliente.

La solución permite:

- Automatizar la recepción de mensajes por WhatsApp.
- Guiar al usuario mediante rutas conversacionales configuradas.
- Crear leads automáticamente en el CRM según la información capturada.
- Facilitar el seguimiento y priorización de oportunidades comerciales.
- Reducir tiempos de respuesta y carga operativa del equipo comercial.

ALCANCE EJECUTADO

Módulos principales:

- Chatbot Ody
- Integración con WhatsApp Business API
- CRM

Módulos complementarios:

- Contactos
- Conversaciones
- Calendario

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales - Cr. 23 N° 26-50 - Correo: +57(0) 324 1040 - Aguacates ext.230 - Florucho ext.233 - Solimón ext.232 - Avenida ext.231
Línea de trámites registrales +57(0) 324 2121 - ☎ +57 312 235 0579



FASES DESARROLLADAS

- Requerimientos
- Diseño
- Implementación y Pruebas
- Producción

VALORACIÓN FINAL DEL PROCESO

La empresa Copantex manifiesta que la solución tecnológica implementada cumple con los requerimientos definidos y se encuentra operativa en los términos acordados.

Recibe a satisfacción:

☒ Sí ☐ No

CONSIDERACIONES ESPECIALES

1. La solución fue desarrollada según la propuesta técnica aprobada por la empresa beneficiaria.
2. Especificaciones adicionales solicitadas por la empresa beneficiaria al proveedor distintas a las proporcionadas en la propuesta comercial inicial aprobada y firmada, deberán ser cubiertas y son responsabilidad de la empresa beneficiaria.
3. Se deja constancia en esta acta de entrega de cierre que **Codyd SAS** proporcionará soporte técnico continuo desde la fecha de la presente acta hasta por el término de un (1) año con el fin de resolver cualquier inconveniente que surja después de la implementación. Esto podrá incluir asistencia técnica, resolución de errores y orientación para los usuarios.
4. La responsabilidad sobre el uso adecuado del sistema está a cargo de la empresa beneficiaria quien desde el momento de entrega es la responsable.
5. La empresa beneficiaria deberá continuar con la gestión del sistema y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, podrá realizar seguimiento de su utilización hasta 1 año después del cierre.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 25 N° 26-80 - Correo: +57(6) 664 1640 - Aguafuente: +57(6) 230 - Pácora: +57(6) 233 - Salazar: +57(6) 232 - Anserma: +57(6) 231
- Línea de trámites registrales +57(6) 696 2121 - ☎ +57 312 235 0679



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
NIT. 890.501.012-6

Firmado en Manizales, a los 01 días del mes de Diciembre de 2025.

Carolina Valencia Vélez, Coordinadora
Programa "Implementación de Proyectos
Innovadores en el Marco de la Política
Pública de CTel – Caldas 2025

Sandra Monica Obando Echeverri
Asesora del Área de Transformación Digital Empresarial
Cámara de Comercio de Manizales por Caldas

María Camila Herrera Muñoz
Líder de Proyectos Empresa Codyd S.A.S.

Astrid Andrea Alzate
Representante Legal de Copantex

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 25 N° 26-60 - Correo: +57(8) 884 1040 - Agendar ext.230 - Reserva ext.233 - Seguimiento ext.232 - Atención ext.231
- Línea de trámites registrales +57(8) 884 2121 - ☎ +57 312 235 0579

Implementación Fondo de Mar

Empresa: Fondo de Mar
Módulos relacionados: Chatbot Ody

Objetivo del Proyecto

Implementar el chatbot inteligente **ODY** en el ecosistema digital de **Fondo de Mar**, con el propósito de optimizar la atención al cliente, automatizar el agendamiento de citas y unificar la gestión comercial dentro de **Odoo ERP**.

A través de una interacción fluida y conversacional, **ODY** atenderá consultas sobre productos y servicios, guiando al cliente de manera autónoma hasta concretar la cita. Una vez confirmada, registrará automáticamente el contacto y generará el lead correspondiente en Odoo, garantizando una trazabilidad completa y eficiente del proceso comercial.

Metodología de Implementación

La implementación se desarrollará en cuatro fases, con entregables y tiempos definidos para garantizar un despliegue efectivo y sostenible.

CRONOGRAMA POR FASES			
FASES	SEMANAS	OBJETIVO	ACTIVIDADES
Fase 1 Levantamiento de Requerimientos	Semana 1	Identificar las necesidades funcionales y técnicas del chatbot ODY	<ul style="list-style-type: none">- Reunión inicial con el equipo de Fondo de Mar- Revisión del sitio web activo y documentación requerida- Identificación del número de WhatsApp a integrar- Mapeo del flujo de atención comercial actual
Fase 2 Análisis y Diseño del Sistema	Semana 2	Definir la solución técnica y funcional a implementar	<ul style="list-style-type: none">- Entrega de plantillas de Excel (clientes, contactos, brief del proceso comercial).- Diseño del flujo de conversación y lógica de agendamiento- Definición del proceso comercial del CRM- Validación de la experiencia

			conversacional con el cliente - Configuración de entorno de pruebas
Fase 3 Implementación y Pruebas del Sistema	Semana 3 - 4	Configurar, integrar y probar el sistema en entorno real para su salida a producción	- Integración de WhatsApp Business API - Configuración de la conexión Odoo (CRM y Contactos) - Pruebas funcionales y de usuario - Ajustes según retroalimentación por parte del equipo Fondo del Mar
Fase 4 Capacitación y Salida a Producción	Semana 5	Garantizar la adopción del sistema Odoo ERP por parte del equipo y puesta en marcha definitiva	- Capacitación al equipo de la empresa Fondo del Mar - Salida a producción y soporte en la estabilización inicial de la empresa - Acompañamiento técnico en fase de estabilización - Reunión de cierre del proyecto

Informe de seguimiento

Noviembre 2025

Empresa: Fondo del Mar Design S.A.S

Objetivo del seguimiento: Dar seguimiento al avance en la implementación del chatbot ODY para la empresa Fondo del Mar, asegurando el levantamiento adecuado de la información necesaria para el diseño del flujo conversacional y su alineación con los procesos de la empresa.

Actividades realizadas:

- Se realizó la reunión de inicio para socializar el plan de trabajo y el alcance del proyecto asociado al chatbot ODY.
- Se envió el brief de levantamiento de información para ODY como insumo para la definición del flujo conversacional.
- Se gestionó la recepción del brief diligenciado por parte de Fondo del Mar, consolidando la información fundamental para avanzar en la construcción del asistente digital.
- Adicionalmente, la empresa compartió información complementaria, incluyendo detalles de productos y otros insumos relevantes, lo que permitió enriquecer el contenido y estructura del flujo conversacional.
- Se diseñó el flujo conversacional de ODY, estructurándolo de acuerdo con los procesos comerciales y las necesidades comunicadas por la empresa.
- Se avanzó en el entrenamiento inicial de ODY utilizando la información suministrada por la empresa, con el fin de preparar el comportamiento y las respuestas del asistente digital.

Evidencias





BRIEF PARA...



BROCHURE FONDO D...



Contexto - Coral



Entrenamiento general



BRIEF PARA DESARROLLO DE...

Contexto - Coral

Objetivo

El objetivo de este documento es...

Alcance

Este documento cubre...

Definiciones

Se definen los términos...

Metodología

Se utilizó la metodología...

Conclusiones

Se concluye que...



Informe de seguimiento final

Noviembre 2025

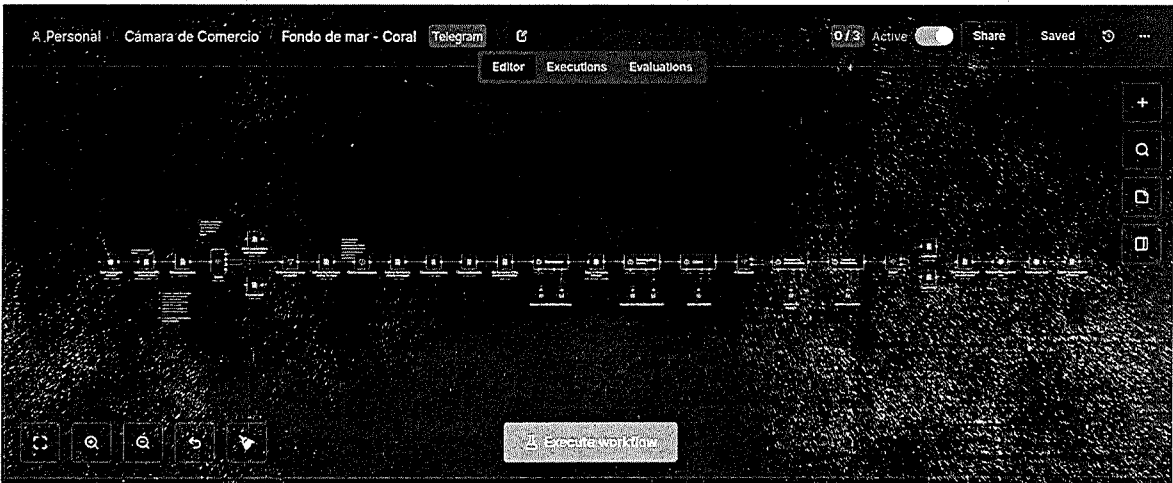
Empresa: Fondo de Mar Design S.A.S

Objetivo del seguimiento: Dar inicio a la implementación del chatbot ODY para la empresa Fondo de Mar, incluyendo el levantamiento de información necesaria para la definición del flujo conversacional y la estructura funcional del asistente.

Actividades realizadas:

- Se continuó con el entrenamiento del chatbot ODY, optimizando sus respuestas y los flujos principales de interacción.
- Se ejecutaron pruebas de desempeño dentro del sistema interno de Fondo de Mar.
- Se implementaron mejoras técnicas y de comunicación con base en los resultados de dichas pruebas.
- Se confirmó el correcto funcionamiento de la integración del chatbot en los canales establecidos.
- Se finalizó la etapa de despliegue del chatbot ODY, quedando preparado para iniciar su operación.

Evidencia



https://fondodemar.odoo.com/odoo/action-248/1

CRM

Ventas

Leads

Reportes

Configuración

Nuevo

Leads

Coral - Oportunidad Paquete completo

Convertir a oportunidad

Perdido

Coral - Oportunidad Paquete completo

Probabilidad

0,00

%

Nombre del contacto

Nombre de la empresa

Dirección

Calle...

Calle 2...

Ciudad

Estado

C.P.

País

Sitio web

Por ejemplo, https://www.odoo.com

Vendedor

Liliana Roman

Equipo de ventas

Ventas

Nombre del contacto

Correo electrónico

CC del correo electrónico

Puesto de trabajo

Teléfono

Prioridad

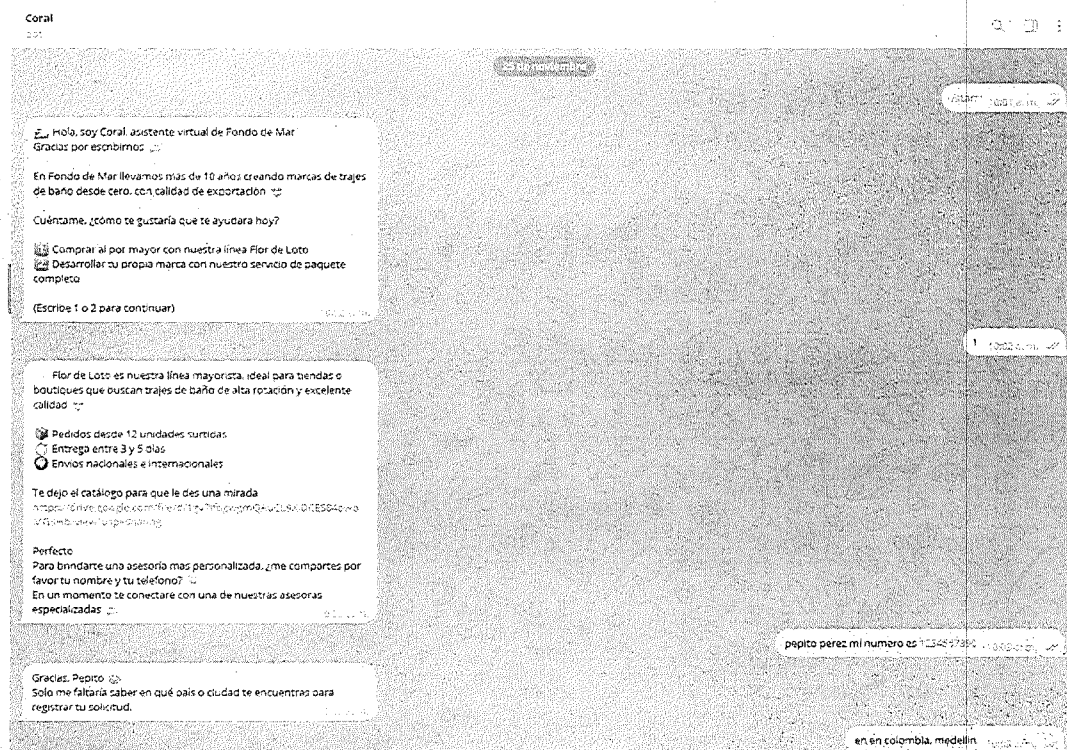
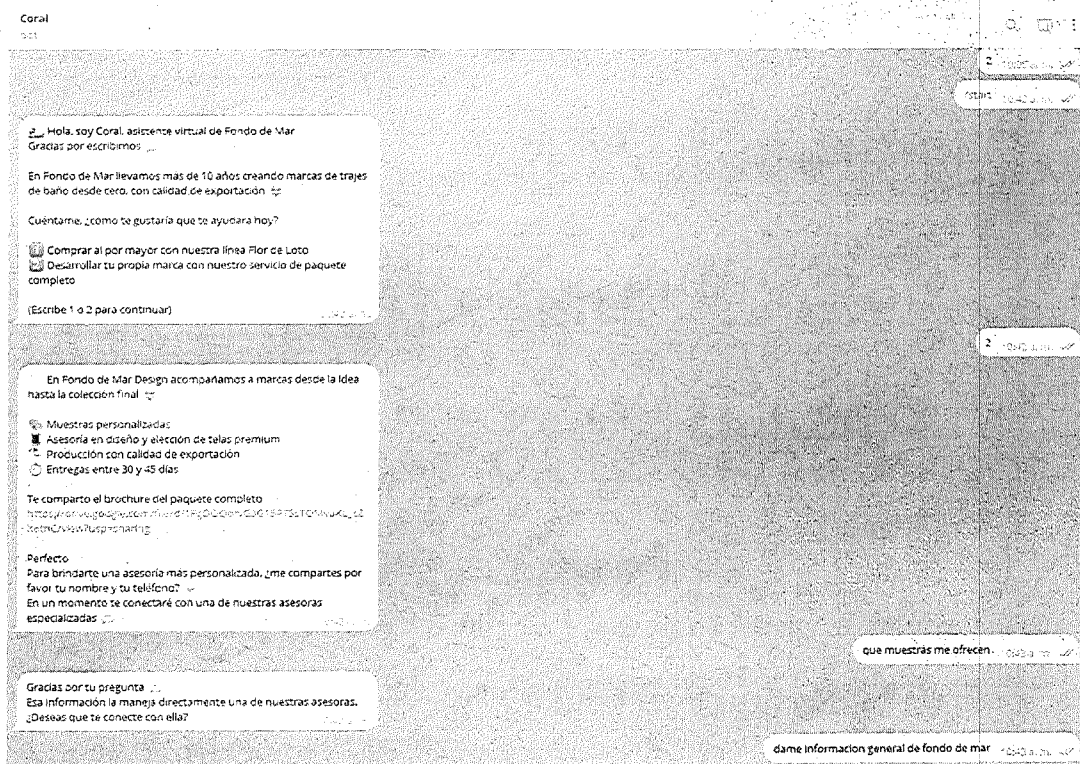
Etiquetas

Paquete completo

Notas

Información adicional

Coral atendió a Maria, quien se identificó como de Manizales y proporcionó su número de teléfono 3116541234. Ella expresó su interés en hablar con un asesor. Coral confirmó la recepción de esta información y la conectó con una asesora del equipo comercial de Fondo de Mar, quien la asistirá con sus consultas. La conversación se encuentra en proceso de seguimiento con la asesora asignada.



 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 

 *Vale de Navidad*
BONO ACUMULABLE
¡Vístete con el espíritu navideño! 

\$35.000 



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
Nit. 890.807.042-6

ACTA DE CIERRE

IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIÓN TECNOLÓGICA - PROGRAMA CTCL CALDAS 2025
Componente 3: Empresas más Eficiente e Inteligentes

Nombre o razón social: Fondo de Mar Design S.A.S
Dirección: CL 19 5 B 26 BRR VILLAMAR - Riosucio
Teléfono: 3136455899
Nit: 901296779-7
Email: fondodemardesign@gmail.com
Representante Legal: Ferney Antonio Hoyos Hoyos

ANTECEDENTES

- 1) La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas es una entidad privada que representa al sector empresarial y a la comunidad en general. De conformidad con lo establecido en el artículo 86 del Código de Comercio y en el artículo 2.2.2.38.1.4 del Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, tiene entre sus funciones y facultades: i) promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas nacionales de esta índole; y ii) participar en programas regionales, nacionales e internacionales orientados al desarrollo económico, cultural o social en Colombia. Así mismo, está facultada para asociarse o contratar con cualquier persona natural o jurídica para el cumplimiento de sus funciones institucionales.
- 2) En ejercicio de estas facultades, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas suscribió con la Gobernación de Caldas el convenio de cooperación número CV-255-25-2, cuyo objeto consiste en “aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros, para implementar los proyectos estratégicos alineados con el plan de acción de la Política Pública de Ciencia, Tecnología e Innovación del Departamento; que permitan dinamizar sectores productivos, cerrar brechas sociales y tecnológicas, en aras de contribuir al desarrollo regional.” En el marco de este convenio se desarrolla el Componente 3: Empresas más Eficientes e Inteligentes, perteneciente al programa CTCL Caldas 2025, orientado a fortalecer las capacidades digitales del tejido empresarial mediante la implementación de soluciones tecnológicas de alto impacto basadas en Inteligencia Artificial (IA) y Automatización Robótica de Procesos (RPA). Este programa busca cerrar brechas digitales, optimizar procesos internos, y promover la transformación digital empresarial en las organizaciones beneficiarias.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales, Cr. 23 N° 26-80 - Computador • 57(6) 264 1840 - Aguacalá ext.210 - Proserpio ext.233 - Solomina ext.232 - Anserma ext.231
- Línea de trámites registrales • 57(6) 264 2121 - • 57 312 235 0679



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
NIT. 890.501.0-12-6

OBJETO DEL ACTA DE CIERRE

La presente acta tiene como finalidad certificar la culminación del proceso de acompañamiento, desarrollo e implementación de la solución tecnológica de la empresa Fondo de mar Design S.A.S dentro del Componente 3 del Programa CTel Caldas 2025.

Con la suscripción de este documento se deja constancia de que el proyecto fue ejecutado conforme al alcance definido y que la empresa beneficiaria ha recibido la solución implementada a satisfacción.

DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN IMPLEMENTADA

La empresa Fondo de mar Design S.A.S recibió la implementación, dentro del ERP Odoo, de un **chatbot inteligente (Ody)** integrado con **WhatsApp Business**, conectado directamente al **CRM** para la creación automática de leads y la automatización del proceso de atención inicial al cliente.

La solución permite:

- Automatizar la recepción de mensajes por WhatsApp.
- Guiar al usuario mediante rutas conversacionales configuradas.
- Crear leads automáticamente en el CRM según la información capturada.
- Facilitar el seguimiento y priorización de oportunidades comerciales.
- Reducir tiempos de respuesta y carga operativa del equipo comercial.

ALCANCE EJECUTADO

Módulos principales:

- Chatbot Ody
- Integración con WhatsApp Business
- CRM

Módulos complementarios:

- Contactos
- Conversaciones
- Calendario

FASES DESARROLLADAS

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 23 4° 26-80 - Correo: +57(6) 884 1640 - Aguacates ext. 239 - Páramo ext. 233 - Salamina ext. 232 - Anserima ext. 231
- Línea de trámites registrales: +57(6) 886 2125 - ☎ +57 312 215 0079



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
NIT. 890.501.012-8

- Requerimientos
- Diseño
- Implementación y Pruebas
- Producción

VALORACIÓN FINAL DEL PROCESO

La empresa Fondo de mar Design S.A.S manifiesta que la solución tecnológica implementada cumple con los requerimientos definidos y se encuentra operativa en los términos acordados.

Recibe a satisfacción:
☒ Sí ☐ No

CONSIDERACIONES ESPECIALES

1. La solución fue desarrollada según la propuesta técnica aprobada por la empresa beneficiaria.
2. Especificaciones adicionales solicitadas por la empresa beneficiaria al proveedor distintas a las proporcionadas en la propuesta comercial inicial aprobada y firmada, deberán ser cubiertas y son responsabilidad de la empresa beneficiaria.
3. Se deja constancia en esta acta de entrega que Codyd SAS proporcionará soporte técnico continuo desde la fecha de la presente acta hasta por el término de un (1) año con el fin de resolver cualquier inconveniente que surja después de la implementación. Esto podrá incluir asistencia técnica, resolución de errores y orientación para los usuarios durante la adopción tecnológica.
4. La responsabilidad sobre el uso adecuado del sistema está a cargo de la empresa beneficiaria quien desde el momento de entrega es la responsable.
5. La empresa beneficiaria deberá continuar con la gestión del sistema y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, podrá realizar seguimiento de su utilización hasta 1 año después del cierre.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 23 N°26-10 - Correo: +57(0) 604 1040 - Aguadas ext.230 - Remedio ext.233 - Salamina ext.232 - Armero ext.231
Línea de trámites registrales: +57(0) 626 2121 - +57 312 215 0679



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
Nit. 890.501.042-6

Firmado en Manizales, a los 27 días del mes de noviembre de 2025.

Carolina Valencia Vélez, Coordinadora
Programa Implementación de Proyectos
Innovadores en el Marco de la Política
Pública de CTel – Caldas 2025

Sandra Monica Obando Echeverri
Asesora del Área de Transformación Digital Empresarial
Cámara de Comercio de Manizales por Caldas

María Camila Herrera Muñoz
Líder de Proyectos Empresa Codyd S.A.S.

Signado with Odoo Sign

093c751a7...

Ferney Antonio Hoyos Hoyos
Representante Legal de Fondo de Mar
Design S.A.S

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 25 N° 26-80 - Correo: +57(6) 684 1840 - Aguacates ext. 230 - Páramo ext. 233 - Solimón ext. 212 - Ansermo ext. 231

- Línea de trámites registrales +57(6) 684 2121 - ☎ +57 312 235 6579

954

Implementación Indecon

Empresa: Indecon
Módulos relacionados: Chatbot Ody

Objetivo del Proyecto

Implementar Ody como agente digital inteligente dentro de la plataforma Odoo ERP para optimizar y fortalecer los procesos del área de Talento Humano, mejorando la gestión de información del personal. A través de la integración de funcionalidades del sistema ,conversacionales y consulta inteligente de datos, se busca agilizar tareas administrativas, facilitar el acceso a información laboral y garantizar la continuidad operativa.

Asimismo, se realizará la configuración del módulo Empleados y se instalarán y configurarán los módulos de Documentos y Firma Electrónica, asegurando su integración para centralizar documentación, contratos, firmar archivos digitalmente y estructurar flujos de aprobación. Con esta implementación, se contribuirá a una operación más eficiente, trazable y alineada con las necesidades del equipo de Talento Humano.

Metodología de Implementación

La implementación se desarrollará en cuatro fases, con entregables y tiempos definidos para garantizar un despliegue efectivo y sostenible.

CRONOGRAMA POR FASES			
FASES	SEMANAS	OBJETIVO	ACTIVIDADES
Fase 1 Levantamiento de Requerimientos.	Semana 1	Identificar los requerimientos funcionales y técnicas del chatbot ODY	- Reunión inicial con el equipo de la empresa Indecon. - Revisión del proceso actual de empleados dentro de Odoo. - Registro de requerimientos de integración entre Ody, Documentos y Empleados. - Mapeo del flujo del área de talento humano.
Fase 2 Análisis y Diseño del Sistema	Semana 2	Definir la solución técnica y funcional a implementar	- Entrega del brief Ody. - Diseño de la estructura de diálogo y respuestas automatizadas de Ody. - Configuración de entorno de pruebas.

Fase 3 Implementación y Pruebas del Sistema	Semana 3 - 4	Configurar, integrar y probar el sistema en entorno real para su salida a producción	<ul style="list-style-type: none">- Integración de Ody con los módulos de Empleados y Documentos.- Configuración de Firma Electrónica.- Pruebas funcionales de consultas inteligentes, documentos y firmas.- Ajustes según retroalimentación por parte del equipo Indecon.
Fase 4 Capacitación y Salida a Producción	Semana 5	Garantizar la adopción del sistema Odo ERP por parte del equipo y puesta en marcha definitiva	<ul style="list-style-type: none">- Capacitación al equipo de la empresa Indecon.- Salida a producción y soporte en la estabilización inicial del sistema.- Acompañamiento técnico en fase de estabilización.- Reunión de cierre del proyecto.

Informe de seguimiento final

Noviembre 2025

Empresa: Indecon

Objetivo del seguimiento: Evaluar el estado final de la puesta en marcha del chatbot ODY para Indecon, contemplando su capacitación avanzada, las pruebas operativas en el entorno interno de la empresa y la preparación previa a su lanzamiento oficial.

Actividades realizadas:

- Se continuó con el entrenamiento del chatbot ODY, optimizando sus respuestas y los flujos principales de interacción.
- Se ejecutaron pruebas de desempeño dentro del sistema interno de Indecon.
- Se implementaron mejoras técnicas y de comunicación con base en los resultados de dichas pruebas.
- Se confirmó el correcto funcionamiento de la integración del chatbot en los canales establecidos.
- Se finalizó la etapa de despliegue del chatbot ODY, quedando preparado para iniciar su operación.

Evidencias



Empleados

Empleados

Departamentos

Aprendizaje

Reportes

Configuración

Nuevo

Empleados / NARANJO MORALES ANYELA

Hijos dependientes mayor que 0

Buscar...

	Nombre del empleado	Puesto	Gerente
	ARANGO MOLINA JESENIA	Apoyo operativo	
	NARANJO MORALES ANYELA	Apoyo operativo	
	VARGAS MIGUEZ LUZ ELICENIA	Apoyo operativo	

Ask AI

Hola, ¿cómo puedo ayudarte?

11:22 a.m.

Quiero ver a los empleados con el Puesto "Apoyo operativo"

11:22 a.m.

Mostrando empleados con el puesto "Apoyo operativo"

11:23 a.m.

Quiero ver a los empleados que tienen al menos un hijo

11:23 a.m.

Mostrando empleados con al menos un hijo.

Empleados

Empleados

Departamentos

Aprendizaje

Reportes

Configuración

Nuevo

Ask AI / Empleados

Puesto

Apoyo operativo

Buscar...

	Nombre del empleado	Puesto	Gerente	Fecha de n...	U
	ARANGO MOLINA JESENIA	Apoyo operativo			
	AVALA RAMIREZ OSCAR DAVID	Apoyo operativo			
	AVALA VINASCO JESSICA ALEJANDRA	Apoyo operativo			
	BAÑOL GÓMEZ CINDY LILIANA	Apoyo operativo			
	BUSTAMANTE MÓNICA SANDRA LILIANA	Apoyo operativo			
	CASTAÑEDA BLANDÓN MARIA ALEIDA	Apoyo operativo			
	CAÑAS YURANI	Apoyo operativo			
	GÓMEZ GARCÍA JOHN FREDY	Apoyo operativo			
	CRISALES HERNÁNDEZ LEANDRA MANUELA	Apoyo operativo			
	GUAPACHA MARIN DANNA LORENA	Apoyo operativo			
	GUEVARA MELCHOR LINA MARIANA	Apoyo operativo			
	HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ANYELI XIMENA	Apoyo operativo			

Ask AI

Hola, ¿cómo puedo ayudarte?

11:22 a.m.

Quiero ver a los empleados con el Puesto "Apoyo operativo"

11:22 a.m.

Mostrando empleados con el puesto "Apoyo operativo"



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
RIT: 830.501.040-6

ACTA DE CIERRE

IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIÓN TECNOLÓGICA - PROGRAMA CTel CALDAS 2025
Componente 3: Empresas más Eficientes e Inteligentes

Nombre o razón social: Indecon
Dirección: Riosucio
Teléfono: 3103986624
Nit:
Email: indecon.sas@gmail.com
Representante Legal: Margarita Milena Ramirez

ANTECEDENTES

- 1) La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas es una entidad privada que representa al sector empresarial y a la comunidad en general. De conformidad con lo establecido en el artículo 86 del Código de Comercio y en el artículo 2.2.2.38.1.4 del Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, tiene entre sus funciones y facultades: i) promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas nacionales de esta índole; y ii) participar en programas regionales, nacionales e internacionales orientados al desarrollo económico, cultural o social en Colombia. Así mismo, está facultada para asociarse o contratar con cualquier persona natural o jurídica para el cumplimiento de sus funciones institucionales.
- 2) En ejercicio de estas facultades, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas suscribió con la Gobernación de Caldas el convenio de cooperación número CV-255-25-2, cuyo objeto consiste en “aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros, para implementar los proyectos estratégicos alineados con el plan de acción de la Política Pública de Ciencia, Tecnología e Innovación del Departamento; que permitan dinamizar sectores productivos, cerrar brechas sociales y tecnológicas, en aras de contribuir al desarrollo regional.” En el marco de este convenio se desarrolla el Componente 3: Empresas más Eficientes e Inteligentes, perteneciente al programa CTel Caldas 2025, orientado a fortalecer las capacidades digitales del tejido empresarial mediante la implementación de soluciones tecnológicas de alto impacto basadas en Inteligencia Artificial (IA) y Automatización Robótica de Procesos (RPA). Este programa busca cerrar brechas digitales, optimizar procesos internos y promover la transformación digital empresarial en las organizaciones beneficiarias.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: ☎ 31 4126-30 • Conmutador +57(6) 664 1840 • Agua Jua cal.230 • Riosucio cal.233 • Calentamiento cal.232 • Anserimo cal.231
• Línea de trámites registrales • 67(6) 664 2121 • ☎ +57 312 235 0679 • Email: info@ccmanizales.org.co



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
NIT. 899.801.042-6

OBJETO DEL ACTA DE CIERRE

La presente acta tiene como finalidad certificar la culminación del proceso de acompañamiento, desarrollo e implementación de la solución tecnológica de la empresa Indecon dentro del Componente 3 del Programa CTel Caldas 2025.

Con la suscripción de este documento se deja constancia de que el proyecto fue ejecutado conforme al alcance definido y que la empresa beneficiaria ha recibido la solución implementada a satisfacción.

DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN IMPLEMENTADA

La empresa Indecon recibió la implementación, dentro del ERP Odoo, de un **chatbot inteligente (Ody)** orientado a apoyar los procesos del área de Talento Humano.

Se configuró y personalizó **Ody** junto con el módulo de Empleados, ajustando campos, flujos y funcionalidades requeridas. Asimismo, se realizó la instalación y puesta en marcha técnica del agente, garantizando su correcto funcionamiento e integración.

La solución permite:

- Automatizar consultas y tareas internas del área de Talento Humano.
- Acceder de forma centralizada a información del personal dentro de Odoo.
- Agilizar flujos administrativos del área de talento humano mediante Ody como agente conversacional.
- Mejorar la trazabilidad y la disponibilidad de datos laborales.
- Reducir carga operativa y optimizar tiempos de respuesta del equipo.

ALCANCE EJECUTADO

Módulos principales:

- Chatbot Ody
- Empleados

Módulos complementarios:

- Contactos
- Conversaciones
- Calendario

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 22 N°26-80 • Consultador • 57(6) 604 1840 • Aguadón ext.230 • Rosario ext.233 • Solomina ext.232 • Anserma ext.231

Línea de trámites registrales • 57(6) 646 2121 • ☎ -57 312 215 0679



FASES DESARROLLADAS

- Requerimientos
- Diseño
- Implementación y Pruebas
- Producción

VALORACIÓN FINAL DEL PROCESO

La empresa Indecon manifiesta que la solución tecnológica implementada cumple con los requerimientos definidos y se encuentra operativa en los términos acordados.

Recibe a satisfacción:

☒ Sí ☐ No

CONSIDERACIONES ESPECIALES

1. La solución fue desarrollada según la propuesta técnica aprobada por la empresa beneficiaria.
2. Especificaciones adicionales solicitadas por la empresa beneficiaria al proveedor distintas a las proporcionadas en la propuesta comercial inicial aprobada y firmada, deberán ser cubiertas y son responsabilidad de la empresa beneficiaria.
3. Se deja constancia en esta acta de entrega de cierre que **Codyd SAS** proporcionará soporte técnico continuo desde la fecha de la presente acta hasta por el término de un (1) año con el fin de resolver cualquier inconveniente que surja después de la implementación. Esto podrá incluir asistencia técnica, resolución de errores y orientación para los usuarios para una correcta adopción del Chat bot.
4. La responsabilidad sobre el uso adecuado del sistema está a cargo de la empresa beneficiaria quien desde el momento de entrega es la responsable.
5. La empresa beneficiaria deberá continuar con la gestión del sistema y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, podrá realizar seguimiento de su utilización hasta 1 año después del cierre.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 23 N° 26-80 - Correo: +57(6) 884 1840 - Aguadulza: ext. 235 - Rioverde: ext. 233 - Salazar: ext. 232 - Anapoima: ext. 231
Línea de trámites registrales: +57(6) 884 2121 - ☎ - 07 312 235 0579



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
NIT. 890.801.042-8

Firmado en Manizales, a los 01 día del mes de diciembre de 2025.

Carolina Valencia Vélez, Coordinadora
Programa Implementación de Proyectos
Innovadores en el Marco de la Política Pública de
CTel – Caldas 2025

Sandra Monica Obando Echeverri
Asesora del Área de Transformación Digital Empresarial
Cámara de Comercio de Manizales por Caldas

María Camila Herrera Muñoz
Líder de Proyectos Empresa Codyd S.A.S.

Margarita Milena Ramirez
Representante Legal de Indecon

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales - Cr. 23 N° 26-50 - Correo: +57(6) 444 1040 - Agua fría ext. 230 - Recibo ext. 235 - Seguridad ext. 232 - Asesoría ext. 231
- Línea de trámites registrales - +57(6) 444 2121 - ☎ +57 312 235 0679

Implementación my Car IPS

Empresa: My Car IPS
Módulos relacionados: Chatbot Ody

Objetivo del Proyecto

Implementar el chatbot inteligente **Ody** en el ecosistema digital de **My Car IPS**, con el propósito de automatizar el envío de recordatorios de citas médicas y optimizar la comunicación con los pacientes a través de **WhatsApp**.

Ody se integrará con un **repositorio en Google Drive**, desde el cual obtendrá la información actualizada de las citas programadas. A partir de esta base, enviará recordatorios automáticos a los pacientes, registrará sus respuestas de confirmación o cancelación directamente en el Drive y, en caso de no recibir respuesta, reenviará el recordatorio pasado un tiempo determinado, asegurando una trazabilidad completa y eficiente del proceso.

De esta manera, **Ody** permitirá mantener una gestión de recordatorios eficiente, reducir ausencias a las citas y mejorar la experiencia de comunicación entre la institución y los pacientes.

Metodología de Implementación

La implementación se desarrollará en cuatro fases, con entregables y tiempos definidos para garantizar un despliegue efectivo y sostenible.

CRONOGRAMA POR FASES			
FASES	SEMANAS	OBJETIVO	ACTIVIDADES
Fase 1 Levantamiento de Requerimientos	Semana 1	Identificar las necesidades funcionales y técnicas del chatbot Ody.	<ul style="list-style-type: none">- Reunión inicial con el equipo de My Car IPS.- Revisión de requerimientos sobre el sitio web activo y documentación requerida.- Identificación del número de WhatsApp a integrar.- Mapeo del flujo de agendamiento de citas actual.
Fase 2 Análisis y Diseño del Sistema	Semana 2	Definir la solución técnica y funcional a implementar	<ul style="list-style-type: none">- Entrega de plantillas de Excel (clientes, contactos, brief de página web y proceso de agendamiento de citas).- Diseño del flujo de conversación y lógica de agendamiento.

			<ul style="list-style-type: none">- Definición del proceso comercial del CRM.- Validación de la experiencia conversacional con el cliente.- Configuración de entorno de pruebas.
Fase 3 Implementación y Pruebas del Sistema	Semana 3 - 4	Configurar, integrar y probar el sistema en entorno real para su salida a producción.	<ul style="list-style-type: none">- Integración de WhatsApp Business API.- Configuración de la conexión Odoo (CRM y Contactos).- Pruebas funcionales y de usuario.- Ajustes según retroalimentación por parte del equipo My Car IPS.
Fase 4 Capacitación y Salida a Producción	Semana 5	Garantizar la adopción del sistema Odoo ERP por parte del equipo y puesta en marcha definitiva.	<ul style="list-style-type: none">- Capacitación al equipo de la empresa My Car IPS.- Salida a producción y soporte en la estabilización inicial de la empresa.- Acompañamiento técnico en fase de estabilización.- Reunión de cierre del proyecto.

Informe de seguimiento final

Noviembre 2025

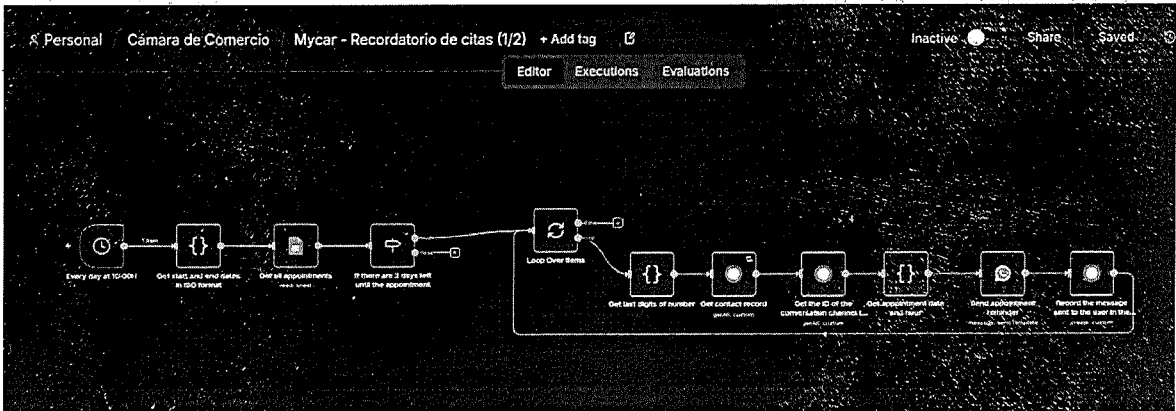
Empresa: Mycar IPS

Objetivo del seguimiento: Iniciar la implementación del chatbot ODY para Mycar IPS, recopilando la información necesaria para establecer el flujo conversacional y la estructura operativa del asistente.

Actividades realizadas:

- Se avanzó en el entrenamiento del chatbot ODY, perfeccionando sus respuestas y los flujos clave de interacción.
- Se llevaron a cabo pruebas de rendimiento dentro de la plataforma interna de Mycar IPS.
- Se aplicaron ajustes técnicos y de comunicación basados en los resultados obtenidos en dichas pruebas.
- Se verificó que la integración del chatbot en los canales definidos funcionara correctamente.
- Se concluyó la fase de implementación del chatbot ODY, quedando listo para iniciar su funcionamiento.

Evidencia



Plantilla de Citas

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

100%

123

Predet...

10

B

I

A

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Identificación	Nombre	Número de celular principal	Especialidad	Doctor(a)	Fecha	Dirección	Estado de la cita
2	1002817	Maria Jose Giraldo Gutierrez	573216185567	Psiquiatria	Doctora X	12/1/2025 10:00:00	Calle 123	CONFIRMADA
3	20154879	Martha Lucia	573215698874	Neurologia	Doctora Z	11/29/2025 11:25:00	Cr 123	CANCELADA
4								



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
Nit. 890.801.042-8

ACTA DE CIERRE

IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIÓN TECNOLÓGICA - PROGRAMA CTCL CALDAS 2025 Componente 3: Empresas más Eficiente e Inteligentes

Nombre o razón social: Mycar IPS S.A.S
Dirección: CR 4 6 33 BRR CENTRO CR - Anserma
Teléfono: 3137203378
Nit: 810002689-1
Email: gerenciamycar@gmail.com
Representante Legal: Margarita María Quintero Giraldo

ANTECEDENTES

- 1) La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas es una entidad privada que representa al sector empresarial y a la comunidad en general. De conformidad con lo establecido en el artículo 86 del Código de Comercio y en el artículo 2.2.2.38.1.4 del Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, tiene entre sus funciones y facultades: i) promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas nacionales de esta índole; y ii) participar en programas regionales, nacionales e internacionales orientados al desarrollo económico, cultural o social en Colombia. Así mismo, está facultada para asociarse o contratar con cualquier persona natural o jurídica para el cumplimiento de sus funciones institucionales.
- 2) En ejercicio de estas facultades, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas suscribió con la Gobernación de Caldas el convenio de cooperación número CV-255-25-2, cuyo objeto consiste en "aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros, para implementar los proyectos estratégicos alineados con el plan de acción de la Política Pública de Ciencia, Tecnología e Innovación del Departamento; que permitan dinamizar sectores productivos, cerrar brechas sociales y tecnológicas, en aras de contribuir al desarrollo regional." En el marco de este convenio se desarrolla el Componente 3: Empresas más Eficientes e Inteligentes, perteneciente al programa CTCL Caldas 2025, orientado a fortalecer las capacidades digitales del tejido empresarial mediante la implementación de soluciones tecnológicas de alto impacto basadas en Inteligencia Artificial (IA) y Automatización Robótica de Procesos (RPA). Este programa busca cerrar brechas digitales, optimizar procesos internos y promover la transformación digital empresarial en las organizaciones beneficiarias.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: C-23 4-26-30 - Conmutador +57(0) 894 1040 - Aguacalá ext.230 - Fátima ext.233 - Barrios ext.232 - Anserma ext.231
Línea de trámites registrales +57(0) 894 2121 - ☎ +57 312 235 0679

www.ccmpe.org.co Cámara de Comercio de Manizales por Caldas @CCManizales /CámaraManizales @ccmpeoficial



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas
NIT. 890.501.042-8

OBJETO DEL ACTA DE CIERRE

La presente acta tiene como finalidad certificar la culminación del proceso de acompañamiento, desarrollo e implementación de la solución tecnológica de la empresa Mycar IPS dentro del Componente 3 del Programa CTel Caldas 2025.

Con la suscripción de este documento se deja constancia de que el proyecto fue ejecutado conforme al alcance definido y que la empresa beneficiaria ha recibido la solución implementada a satisfacción.

DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN IMPLEMENTADA

La empresa Mycar IPS recibió la implementación, dentro del ERP Odoo, de un **chatbot inteligente (Ody)** integrado con **WhatsApp Business API**, conectado directamente al **CRM** para la creación automática de leads y la automatización del proceso de atención inicial al cliente.

La solución permite:

- Automatizar la recepción de mensajes por WhatsApp.
- Guiar al usuario mediante rutas conversacionales configuradas.
- Crear leads automáticamente en el CRM según la información capturada.
- Facilitar el seguimiento y priorización de oportunidades comerciales.
- Reducir tiempos de respuesta y carga operativa del equipo comercial.

ALCANCE EJECUTADO

Módulos principales:

- Chatbot Ody
- Integración con WhatsApp Business API
- CRM

Módulos complementarios:

- Contactos
- Conversaciones
- Calendario

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr. 25 N° 26-85 - Correo: info@ccmcc.org.co - Teléfono: +57 (61) 854 1846 - Aguadas ext. 230 - Pácora ext. 233 - Sotomina ext. 232 - Anserma ext. 231

Línea de trámites registrales: +57 (61) 856 2721 - ☎ +57 212 235 0579