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	$ 27.295.000
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	$ 16.995.000
Valor Total por Ejecutar	$ 10.300.000

3. INFORMACION SOBRE AVANCE DEL CONTRATO

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

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

OBLIGACIONES.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5. LLAMADAS DE ATENCIÓN AL CONTRATISTA

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

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

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

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

Atentamente,

Consuelo Montoya Londoño
CC 21.230.805
Contratista

Paola Andrea Gómez Duarte
Profesional Coordinación de formación
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)
PAOLA ANDREA GOMEZ DUARTE
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 1714351
Cargo Profesional G01 Coordinación de Formación
Dependencia Centro de Industria y Servicios del Meta.
Villavicencio, Meta

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

Referencia: contrato: 1714351 del 2020

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

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

Plazo: 15 de Diciembre de 2020.

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

CLÁUSULA

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

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

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

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

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

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

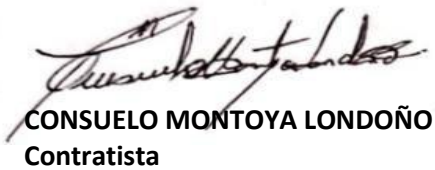
A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas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

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

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

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

Cordialmente,



CONSUELO MONTOYA LONDOÑO
Contratista
C.C. No. 21230805

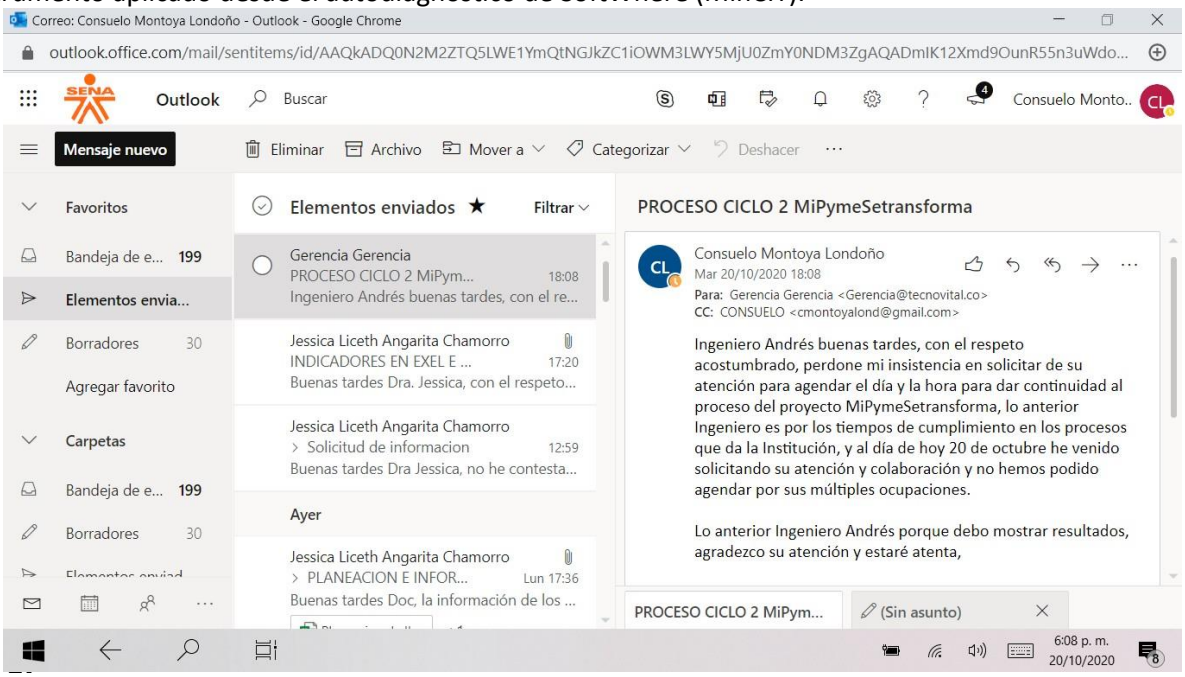
Recibí a satisfacción:

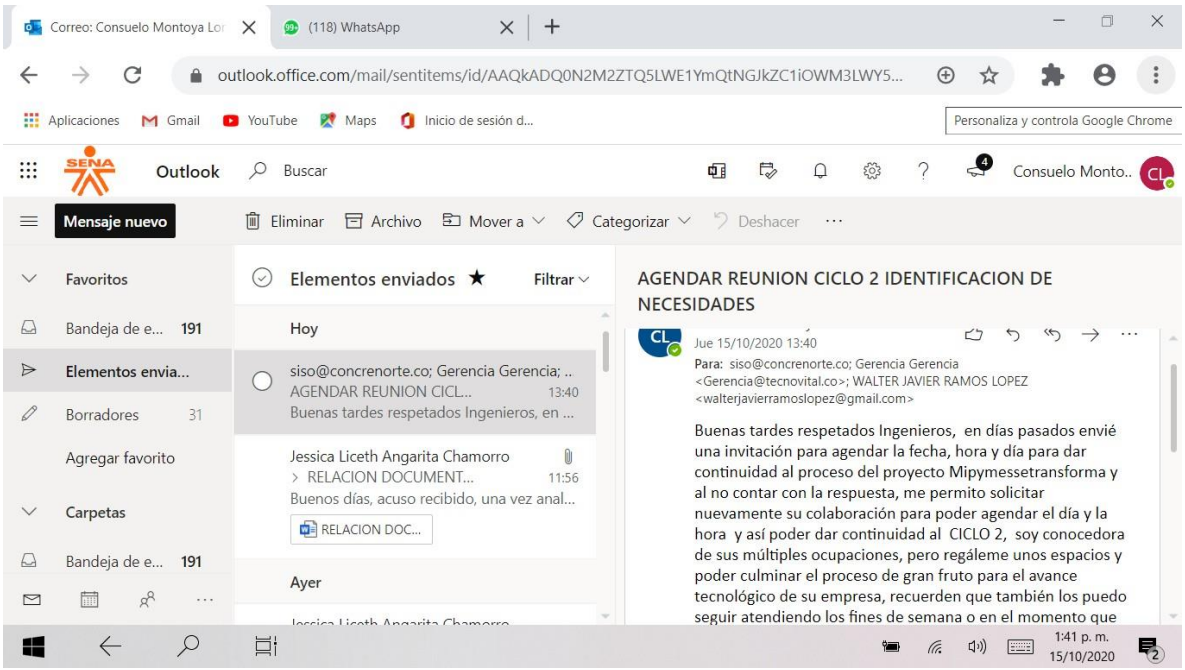


Paola Andrea Gómez Duarte
Profesional Coordinación de formación
Supervisor(a) del Contrato No. **CO1.PCCNTR- 1714351**

EVIDENCIAS OCTUBRE AÑO 2020

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

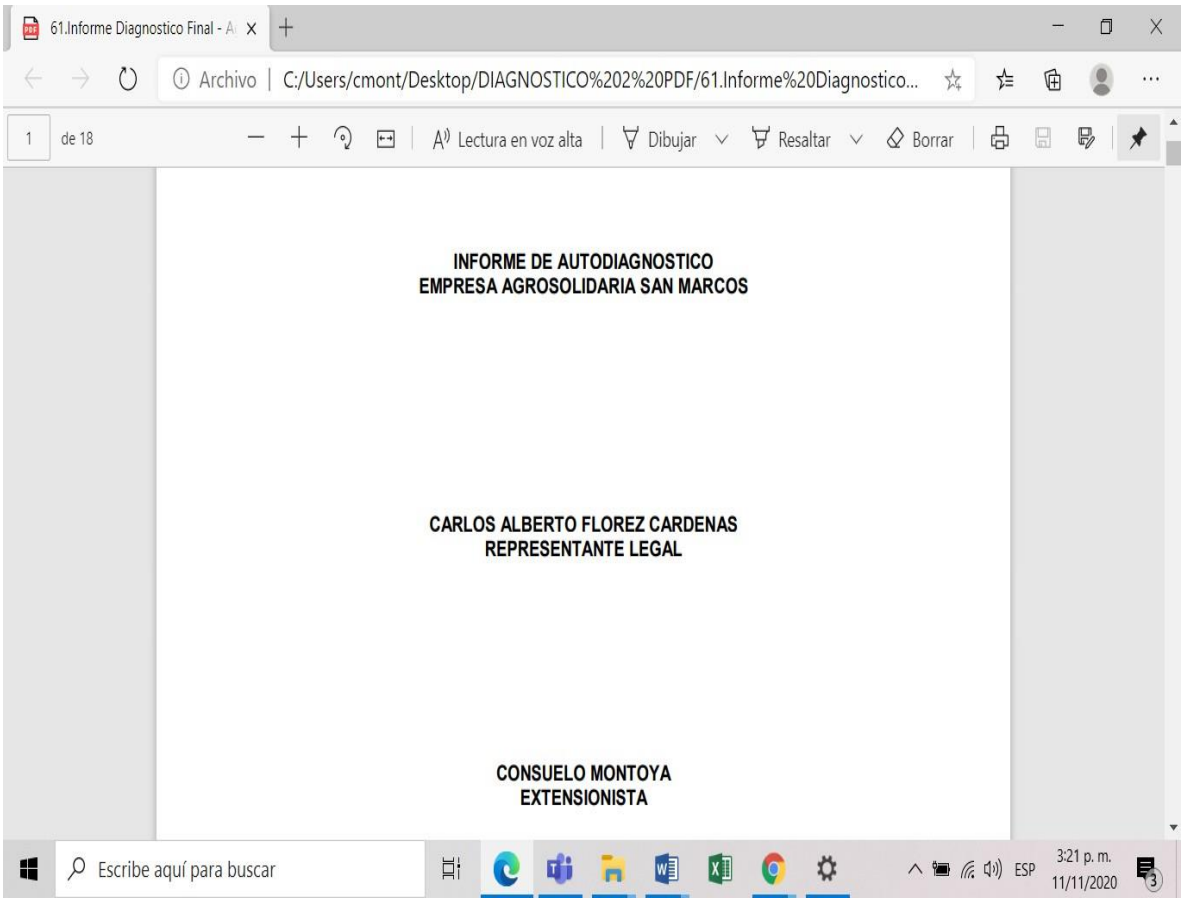




GTH-F-062 V.06

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

2.1 Diagnostico 2 Agrosolidaria San Marcos



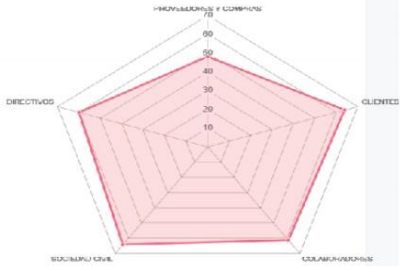
Plan con recomendaciones

NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES

Ejes de análisis	Ponderación empresa
STAKEHOLDERS	59.0%
AREAS FUNCIONALES	59.0%
CADENA DE VALOR	57.0%
MODELO DE NEGOCIO	65.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)	61.0%



Implementación Digital	62.4%
Gestión de la digitalización	49.6%

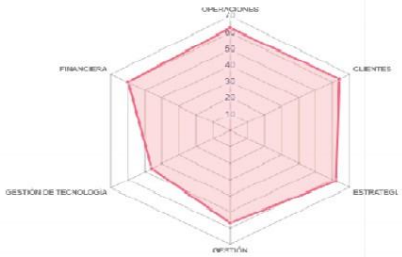


ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES	63.0 %
CLIENTES	64.0 %
ESTRATEGIA	62.0 %
GESTIÓN	57.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	46.0 %
FINANCIERA	60.0 %



AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES (63.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado a entender que la gestión de

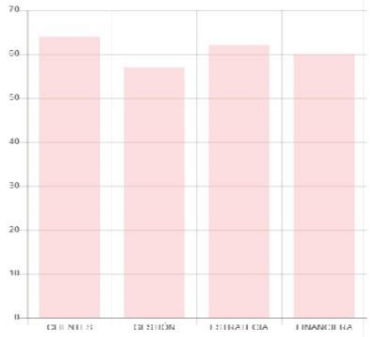
CLIENTES (64.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de

PRODUCTIVA.
Compañía: AGROSOLIDARIA SAN MARCOS

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

CLIENTES	64.0 %
GESTIÓN	57.0 %
ESTRATEGIA	62.0 %
FINANCIERA	60.0 %



BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

CLIENTES (64.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar

GESTIÓN (57.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta

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

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS	48.0 %
CLIENTES	64.0 %
COLABORADORES	61.0 %
SOCIEDAD CIVIL	64.0 %
DIRECTIVOS	60.0 %



STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS (48.0 %)
Estado de la empresa: Las adquisiciones y aprovisionamiento son un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Las cotizaciones en

CLIENTES (64.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos

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

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

9 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

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

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	64.0 %
GESTIÓN	57.0 %
ESTRATEGIA	62.0 %
LOGISTICA EXT	63.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	65.0 %
COLABORADORES	61.0 %
FLUJO DE INGRESOS	88.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	60.0 %



MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES (64.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de

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

Escribe aquí para buscar | ESP | 5:57 p. m. 11/11/2020

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

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

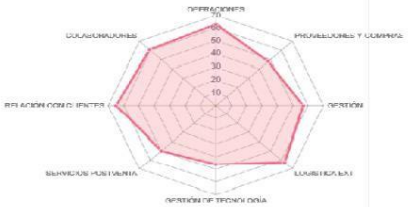
10 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

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

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

CADENA DE VALOR

OPERACIONES	63.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	48.0 %
GESTIÓN	57.0 %
LOGISTICA EXT	63.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	46.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	50.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	65.0 %
COLABORADORES	61.0 %

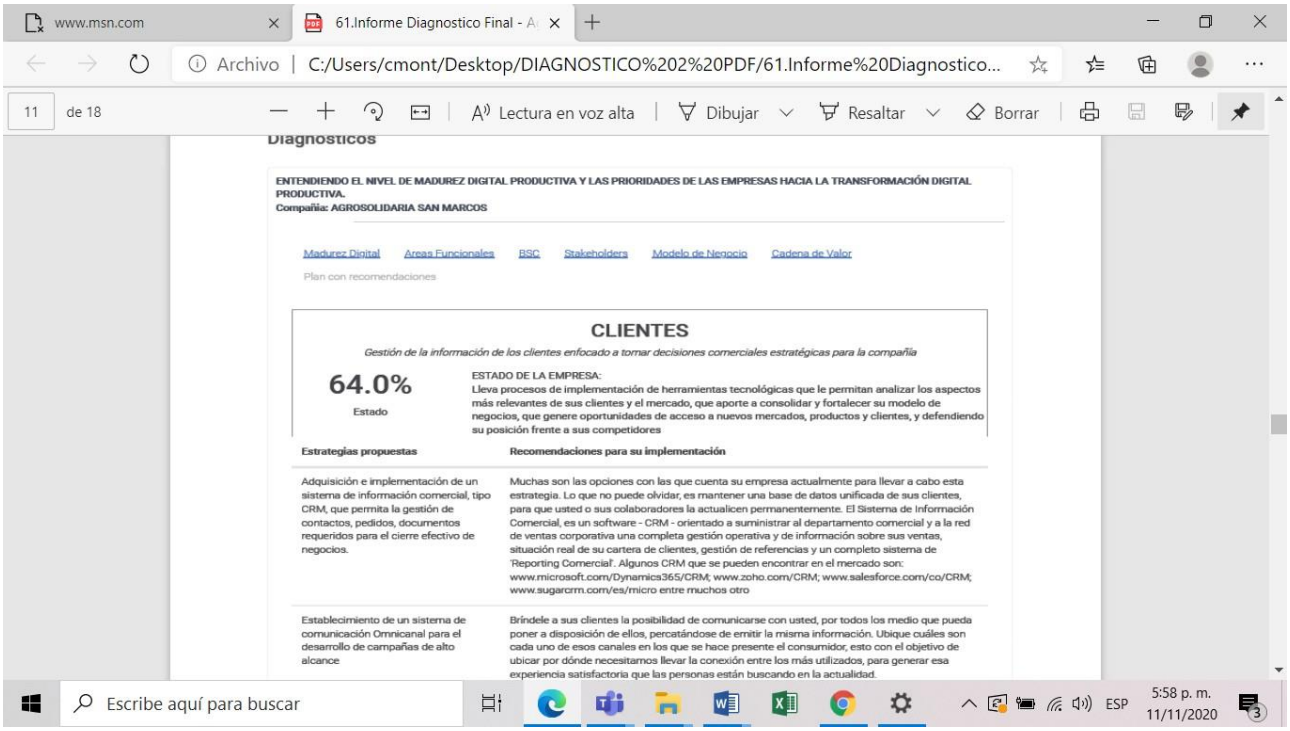


CADENA DE VALOR

OPERACIONES (63.0%)
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

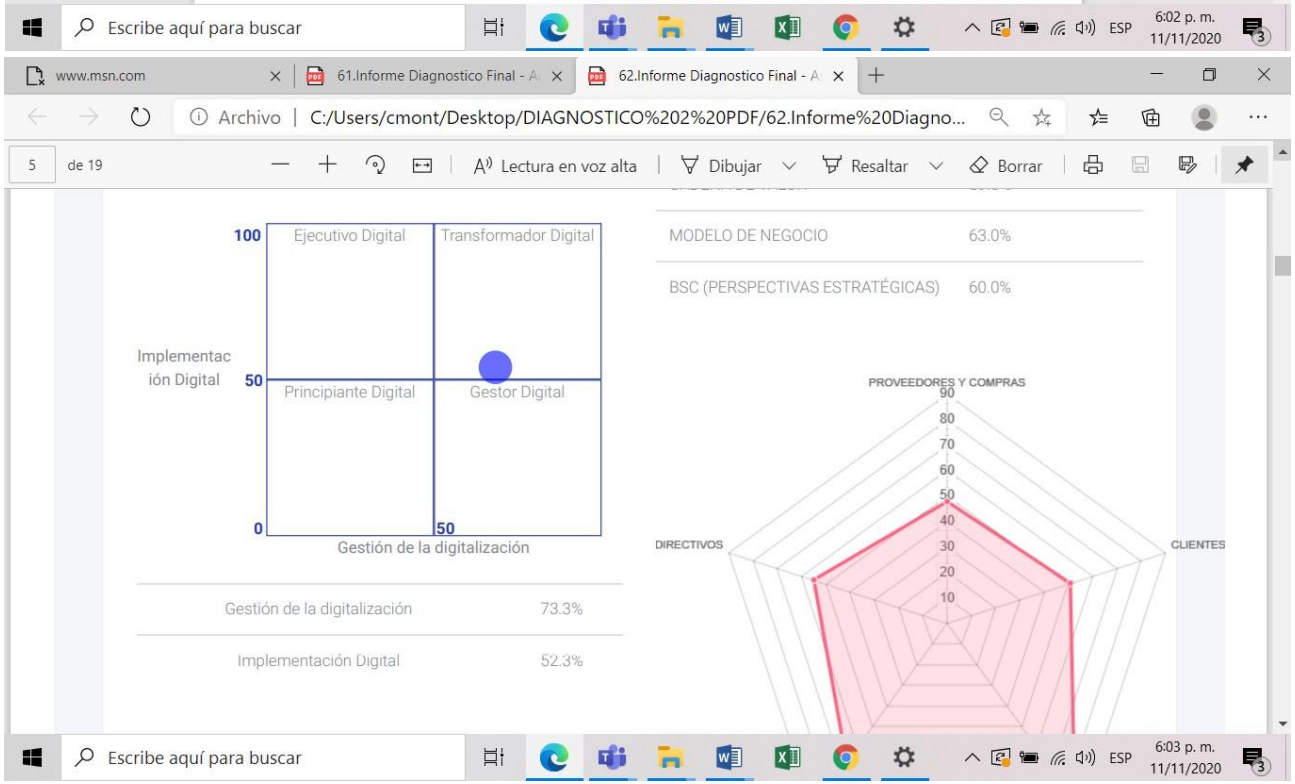
Escribe aquí para buscar | ESP | 5:57 p. m. 11/11/2020



2.2 Diagnostico 2 Asociacion Sabana

INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES DE LA SABANA

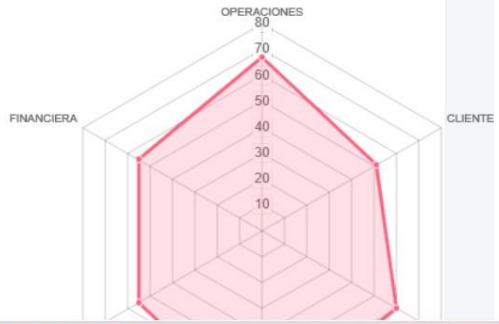
NELSON SANABRIA VILLA
REPRESENTANTE LEGAL



Plan con recomendaciones

AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES	67.0 %
CLIENTES	51.0 %
GESTIÓN	60.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	55.0 %
FINANCIERA	55.0 %



Escribe aquí para buscar
ESP
6:04 p. m.
11/11/2020

www.msn.com
61.Informe Diagnostico Final - A
62.Informe Diagnostico Final - A
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...
8 de 19
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar

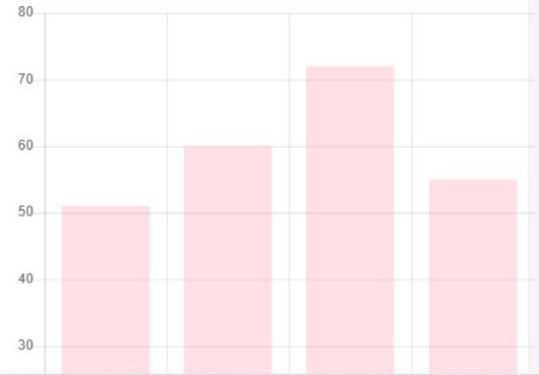
Compañia: Asociacion de Profesionales de la Sanaba

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

Plan con recomendaciones

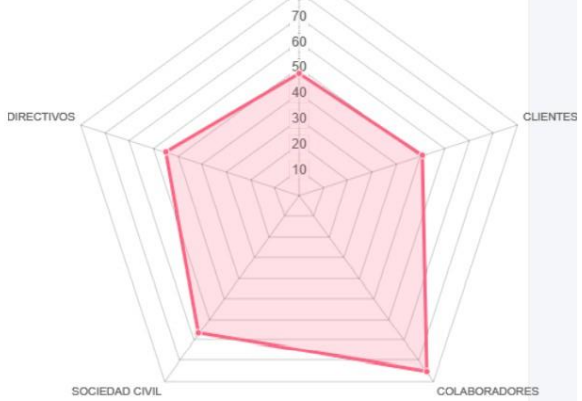
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

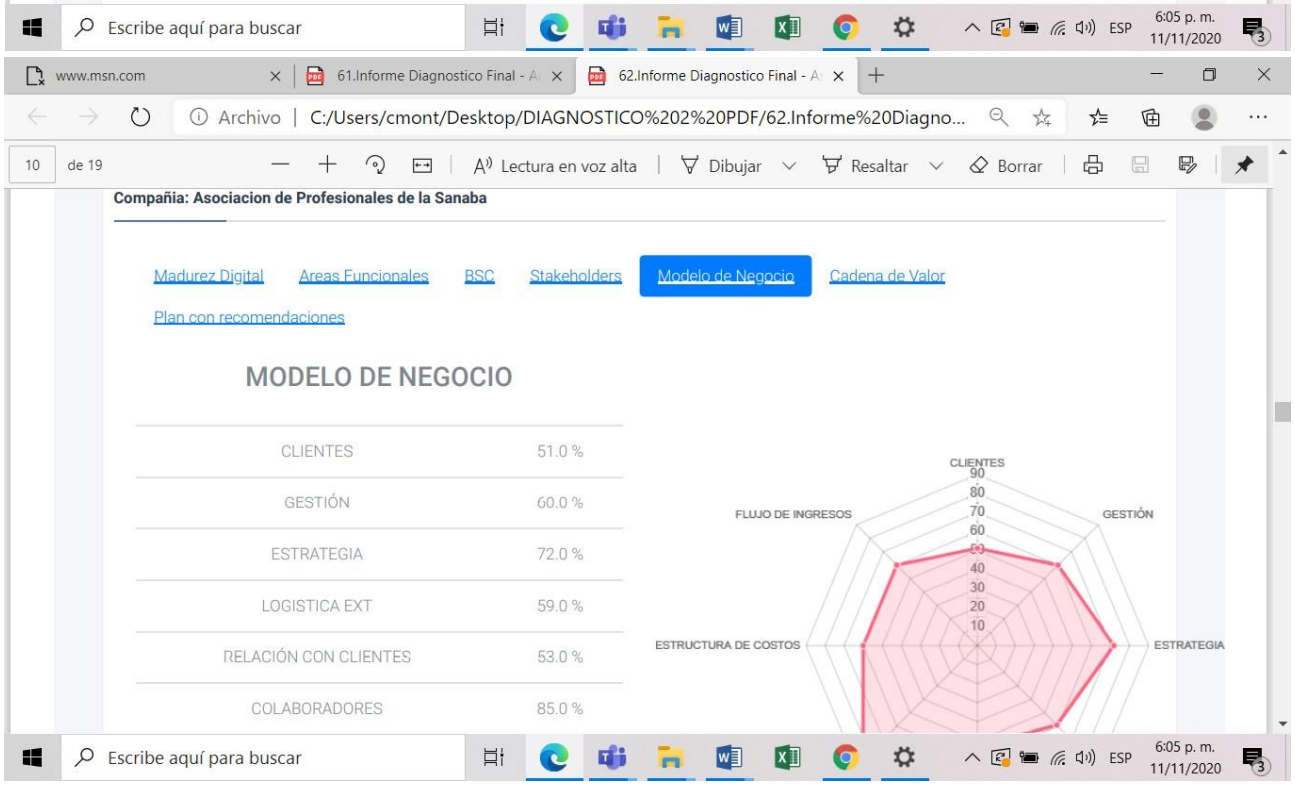
CLIENTES	51.0 %
GESTIÓN	60.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
FINANCIERA	55.0 %



Escribe aquí para buscar
ESP
6:04 p. m.
11/11/2020

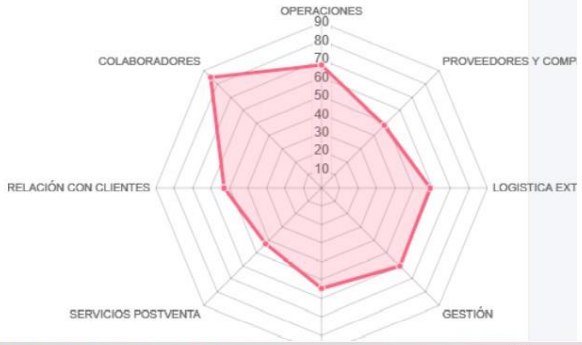
CLIENTES	51.0 %
COLABORADORES	85.0 %
SOCIEDAD CIVIL	67.0 %
DIRECTIVOS	55.0 %





CADENA DE VALOR

OPERACIONES	67.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	48.0 %
LOGISTICA EXT	59.0 %
GESTIÓN	60.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	55.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	43.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	53.0 %



Escribe aquí para buscar

ESP 6:06 p. m. 11/11/2020

www.msn.com | 61.Informe Diagnostico Final - A | 62.Informe Diagnostico Final - A

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/62.Informe%20Diagno...

12 de 19 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.

Compañia: Asociacion de Profesionales de la Sanaba

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

Plan con recomendaciones

FLUJO DE INGRESOS

Canales digitales de gestión y captación de ingresos para la compañía

60.0%

Estado

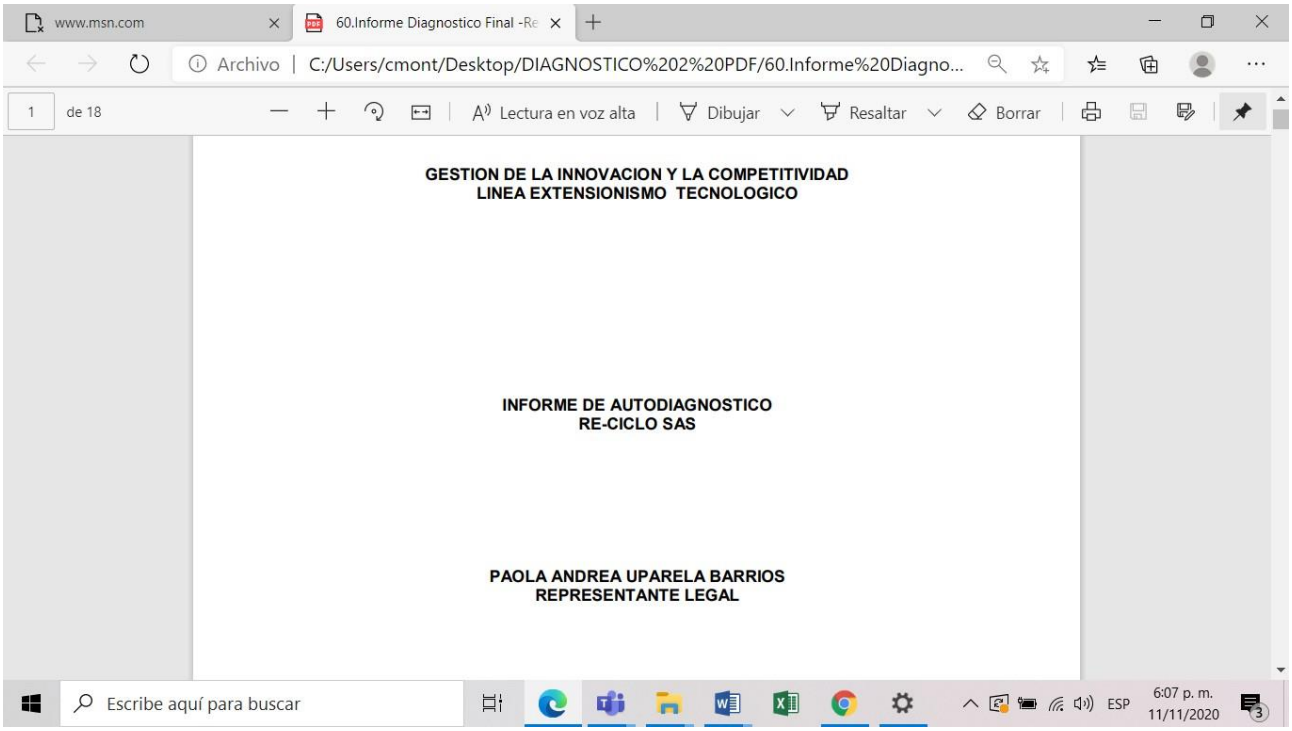
Estrategias propuestas	Recomendaciones para su implementación
Implementar el modulo factura digital	A partir del 2019, la normativa en Colombia exige que la factura tradicional se reemplace por la electrónica, con igual valor legal pero con menos costos de operación. A través de una

Escribe aquí para buscar

ESP 6:06 p. m. 11/11/2020

www.sena.edu.co
SENAComunica

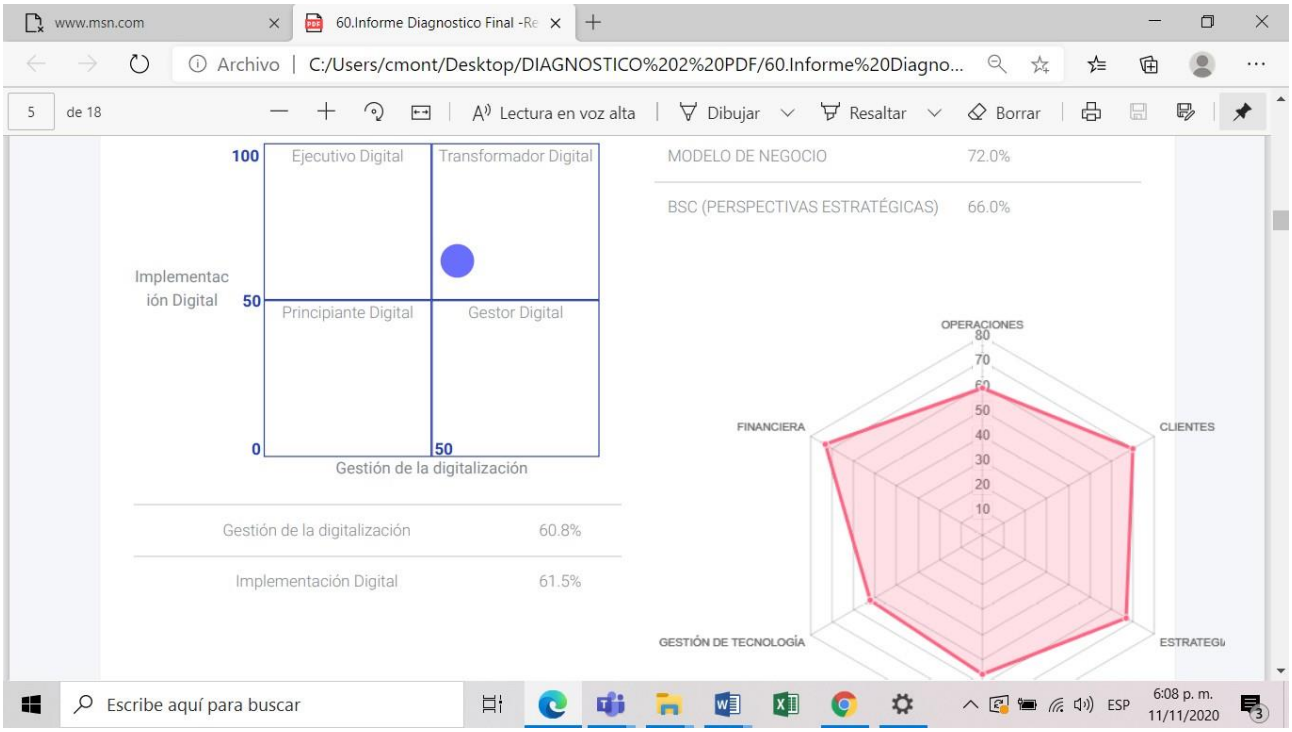
2.3 Diagnostico 2 Re-ciclo SAS



GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO

INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
RE-CICLO SAS

PAOLA ANDREA UPARELA BARRIOS
REPRESENTANTE LEGAL



www.msn.com | 60.Informe Diagnostico Final -Re

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/60.Informe%20Diagno...

6 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

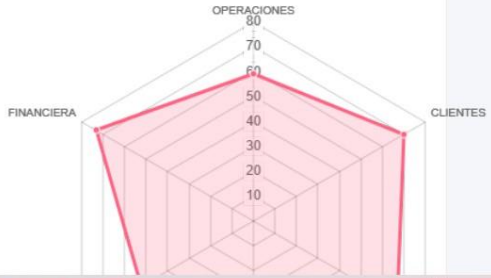
PRODUCTIVA.
Compañia: Re-ciclo S.A.S

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

Plan con recomendaciones

AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES	59.0 %
CLIENTES	70.0 %
ESTRATEGIA	67.0 %
GESTIÓN	56.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	52.0 %



Escribe aquí para buscar | ESP 6:09 p. m. 11/11/2020

www.msn.com | 60.Informe Diagnostico Final -Re

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/60.Informe%20Diagno...

7 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

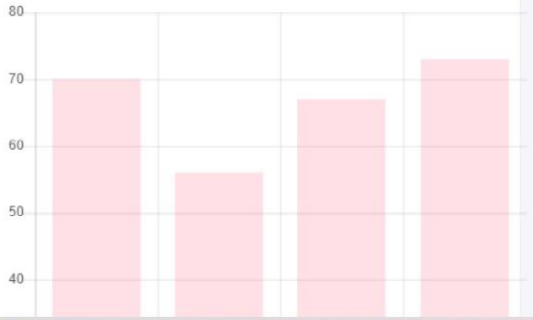
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: Re-ciclo S.A.S

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

Plan con recomendaciones

BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

CLIENTES	70.0 %
GESTIÓN	56.0 %
ESTRATEGIA	67.0 %
FINANCIERA	73.0 %



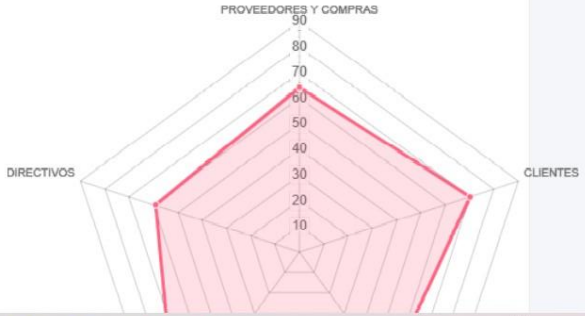
Escribe aquí para buscar | ESP 6:09 p. m. 11/11/2020

PRODUCTIVA.
Compañia: Re-ciclo S.A.S

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

STAKEHOLDERS

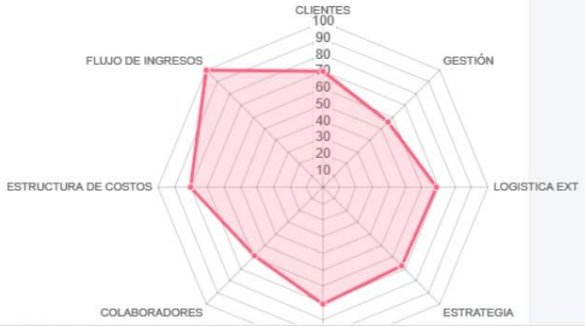
PROVEEDORES Y COMPRAS	64.0 %
CLIENTES	70.0 %
COLABORADORES	59.0 %
SOCIEDAD CIVIL	82.0 %
DIRECTIVOS	59.0 %

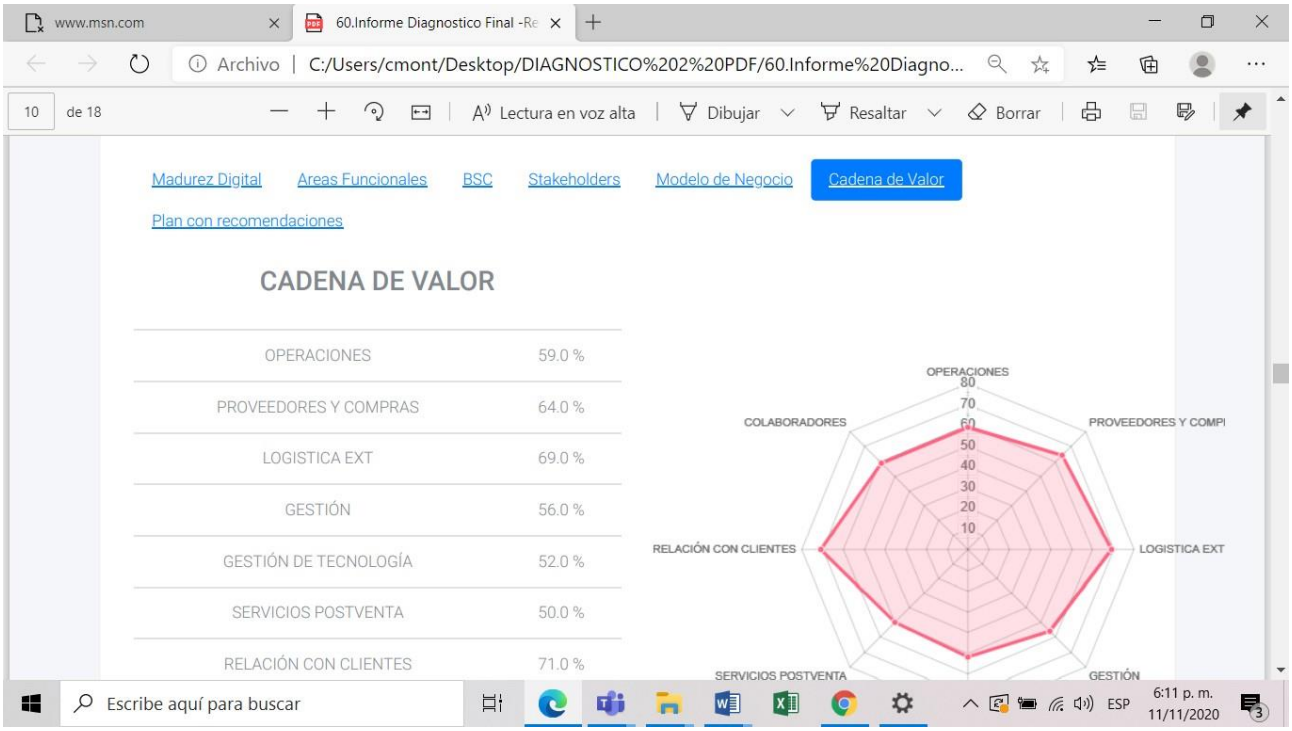


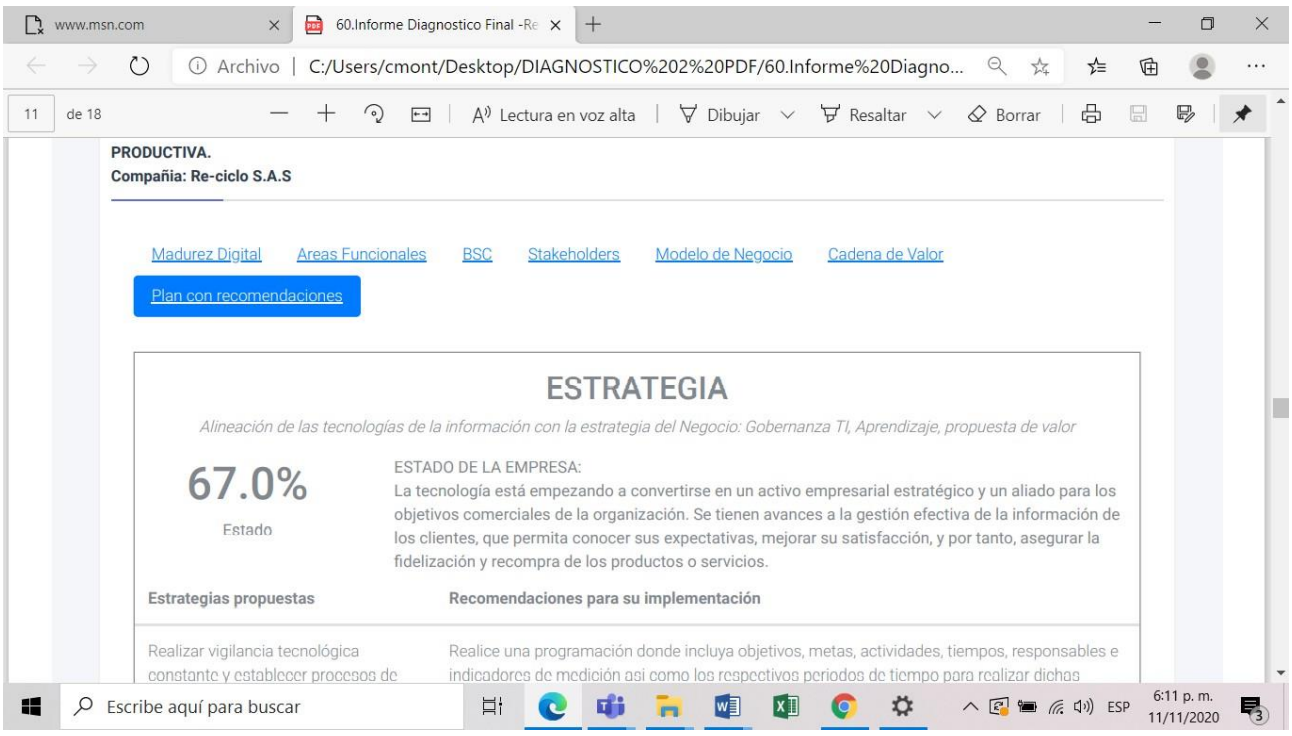
Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	70.0 %
GESTIÓN	56.0 %
LOGISTICA EXT	69.0 %
ESTRATEGIA	67.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	71.0 %
COLABORADORES	59.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	80.0 %







2.4 Diagnostico 2 Soluciones Integrales SAS

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

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...

1 de 17 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO

INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA
ELECTROMECANICA Y CLIMATIZACION SAS

WALTER JAVIER RAMOS LOPEZ
REPRESENTANTE LEGAL

Escribe aquí para buscar | ESP 6:12 p. m. 11/11/2020

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

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/57.Informe%20Diagnostico...

5 de 17 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

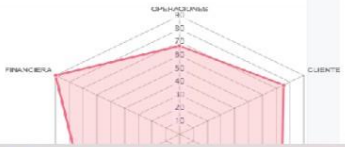
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES

Ejes de análisis	Ponderación empresa
AREAS FUNCIONALES	75.0%
CADENA DE VALOR	73.0%
STAKEHOLDERS	76.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)	78.0%
MODELO DE NEGOCIO	81.0%





Gestión de la digitalización 76.2%

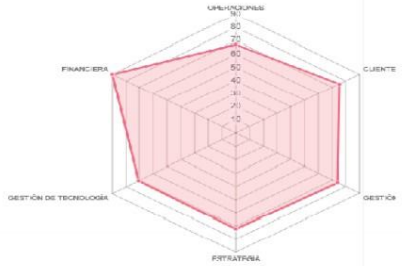
Escribe aquí para buscar | ESP 6:13 p. m. 11/11/2020

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES	67.0 %
CLIENTES	75.0 %
GESTIÓN	74.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	71.0 %
FINANCIERA	90.0 %



AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES (67.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado a entender que la gestión de

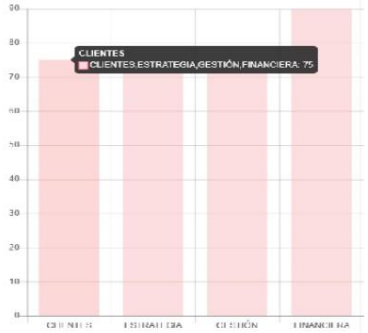
CLIENTES (75.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañía: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

CLIENTES	75.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
GESTIÓN	74.0 %
FINANCIERA	90.0 %



BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

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

ESTRATEGIA (72.0%)
Estado de la empresa: La tecnología está empezando a convertirse en un activo empresarial estratégico y un aliado para los objetivos comerciales de la organización. Se tienen avances a la gestión

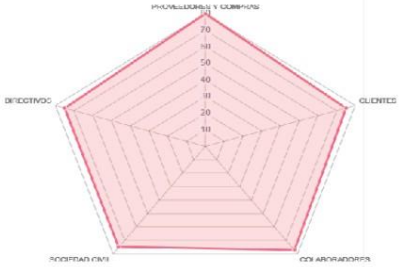
Diagnosticos

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS	80.0 %
CLIENTES	75.0 %
COLABORADORES	77.0 %
SOCIEDAD CIVIL	75.0 %
DIRECTIVOS	75.0 %



STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS (80.0 %)

CLIENTES (75.0 %)

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Compañia: SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA CLIMATIZACION

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor
Plan con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

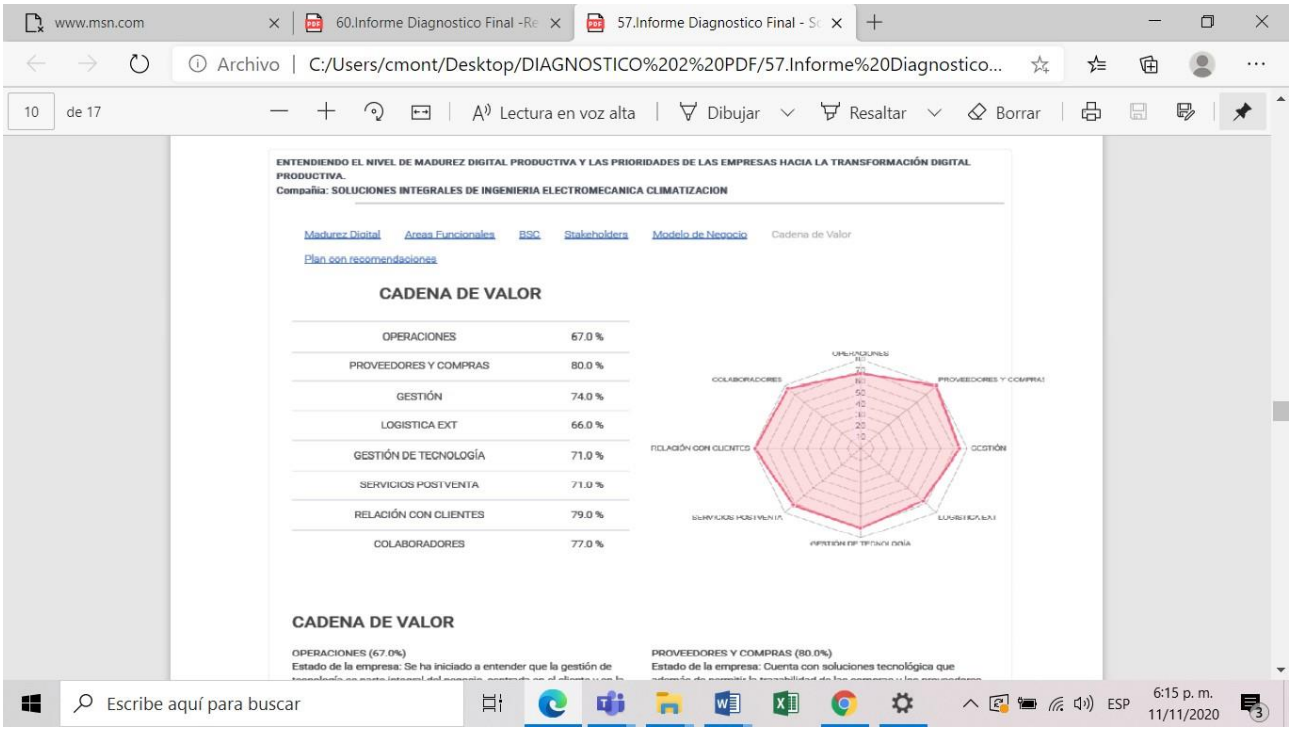
CLIENTES	75.0 %
GESTIÓN	74.0 %
LOGISTICA EXT	66.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	79.0 %
COLABORADORES	77.0 %
FLUJO DE INGRESOS	100.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	100.0 %

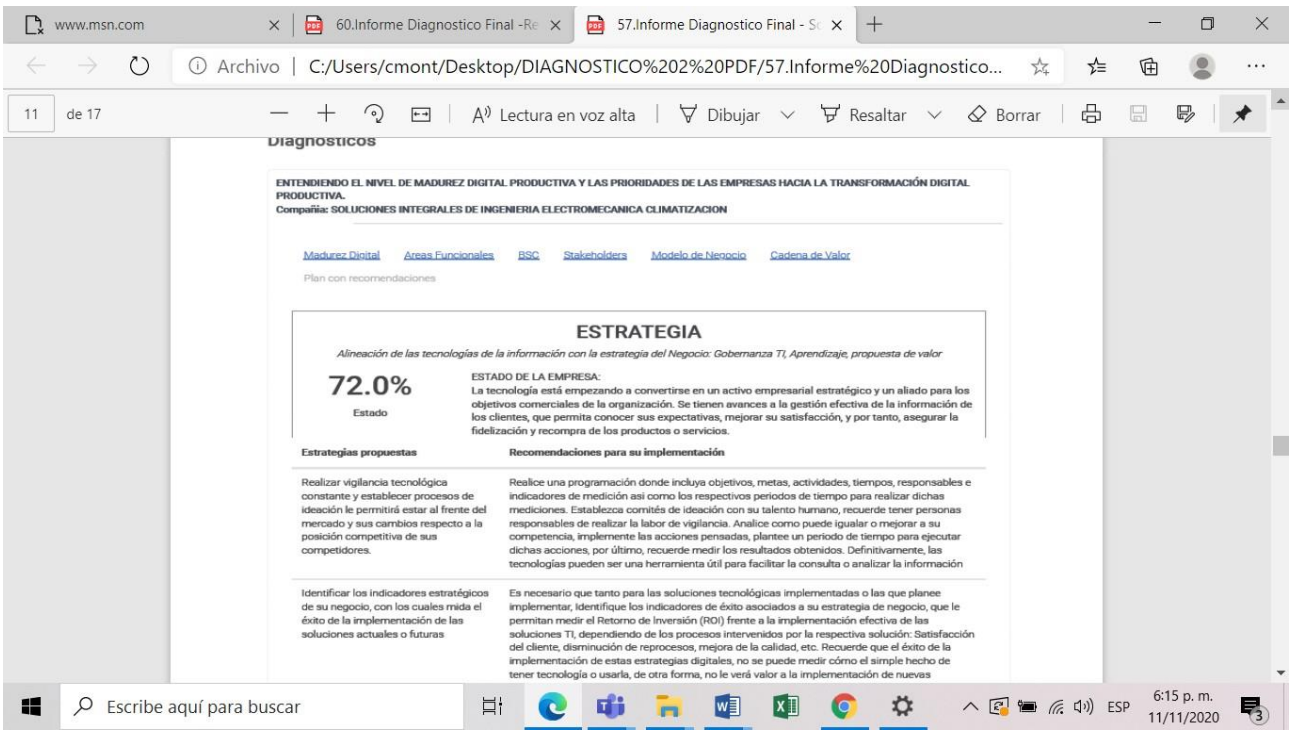


MODELO DE NEGOCIO

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

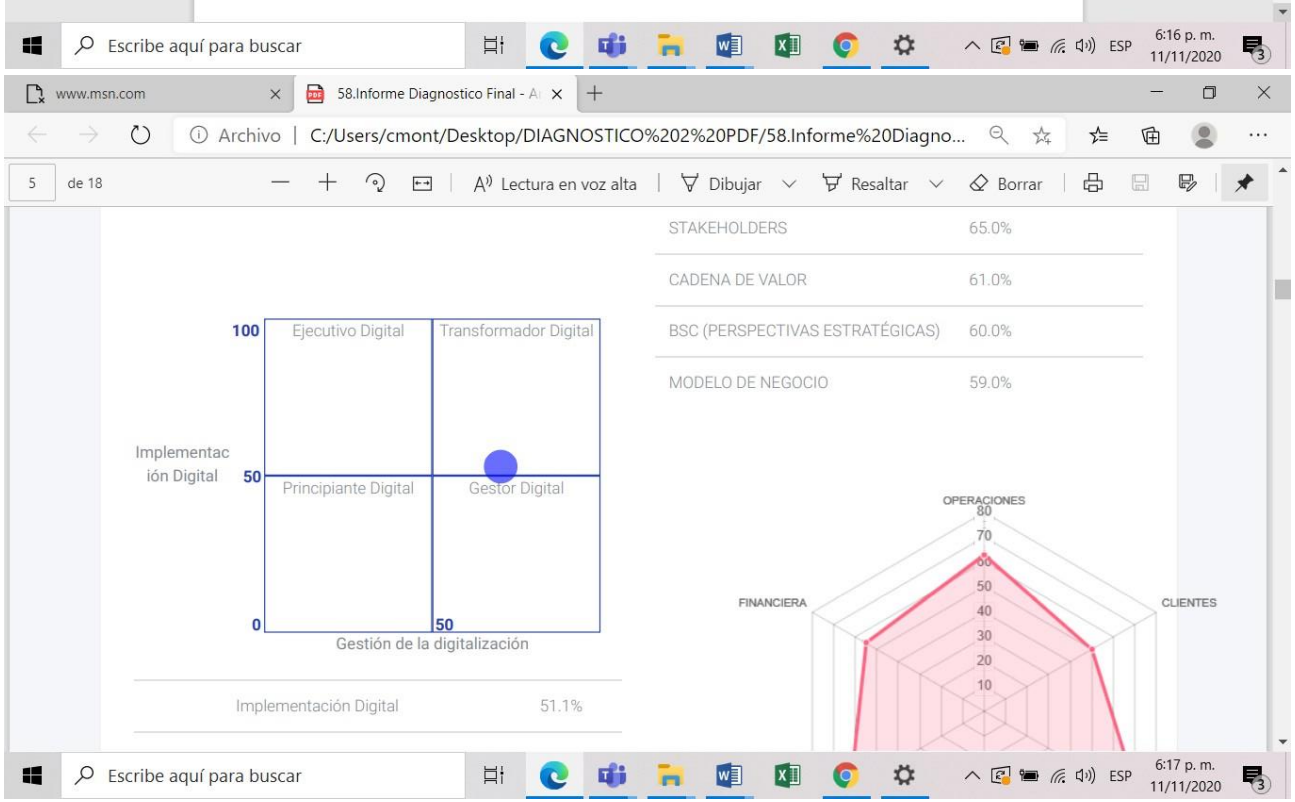




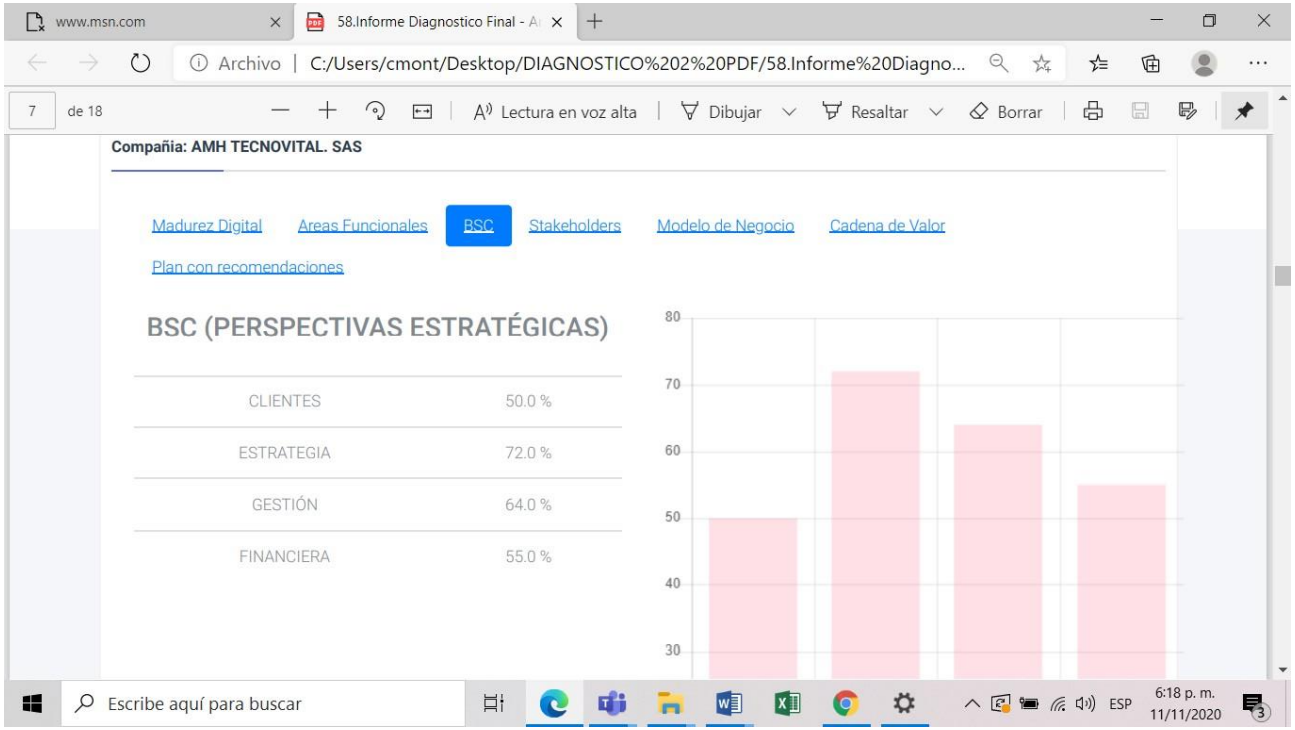
2.5 Diagnostico 2 AMH-Tecnovital SAS

INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA ELECTROMECANICA Y CLIMATIZACION SAS

ANDRES FELIPE SALDARRIAGA AGUDELO
REPRESENTANTE LEGAL







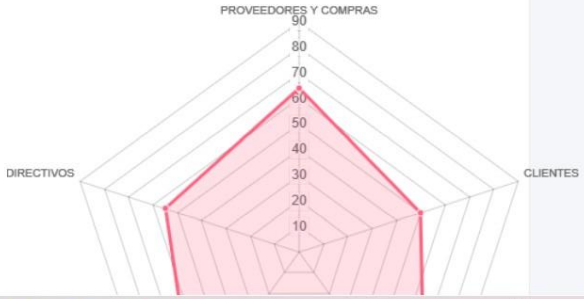
www.sena.edu.co
SENAComunica

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

Plan con recomendaciones

STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS	64.0 %
CLIENTES	50.0 %
COLABORADORES	84.0 %
SOCIEDAD CIVIL	70.0 %
DIRECTIVOS	55.0 %



Escribe aquí para buscar

ESP 6:18 p. m. 11/11/2020

www.msn.com | 58.Informe Diagnostico Final - A

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/58.Informe%20Diagno...

9 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

PRODUCTIVA.

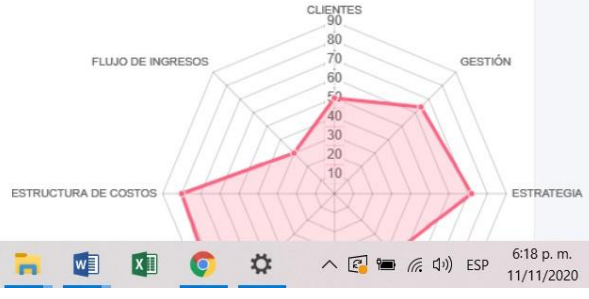
Compañia: AMH TECNOVITAL. SAS

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

Plan con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

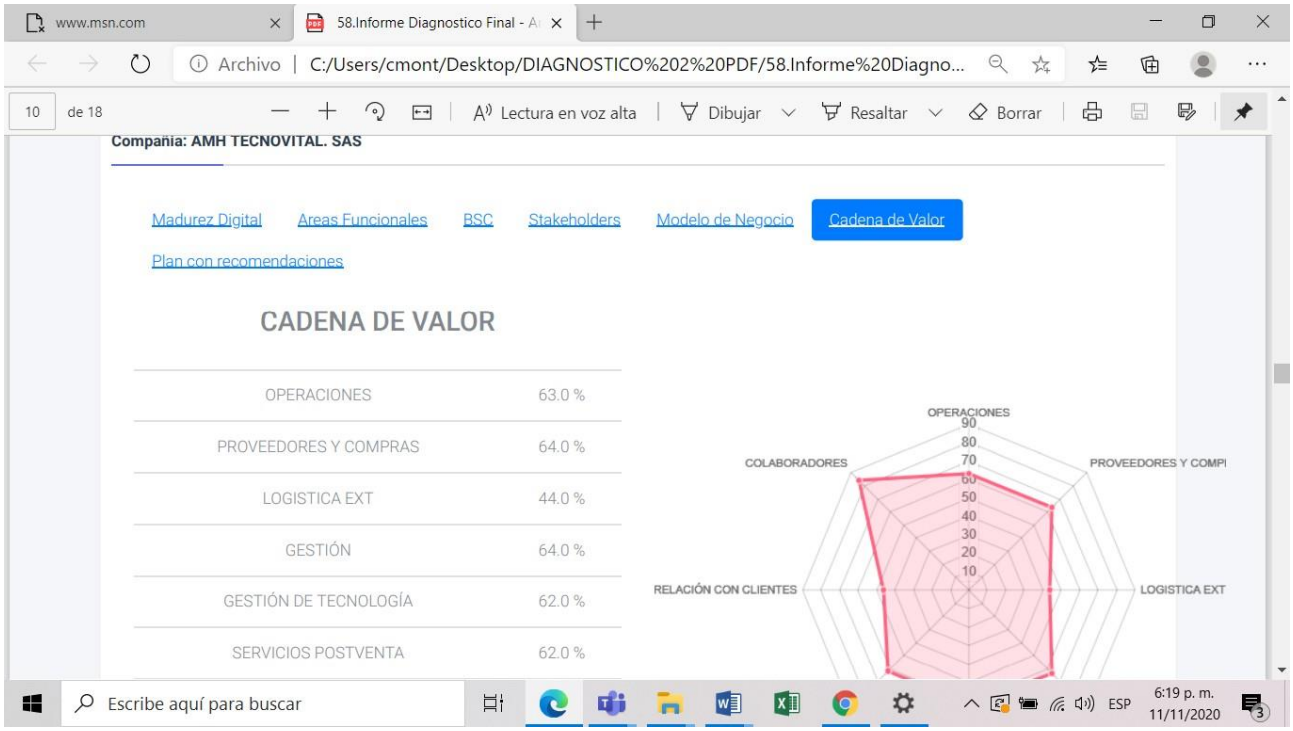
CLIENTES	50.0 %
GESTIÓN	64.0 %
ESTRATEGIA	72.0 %
LOGISTICA EXT	44.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	46.0 %

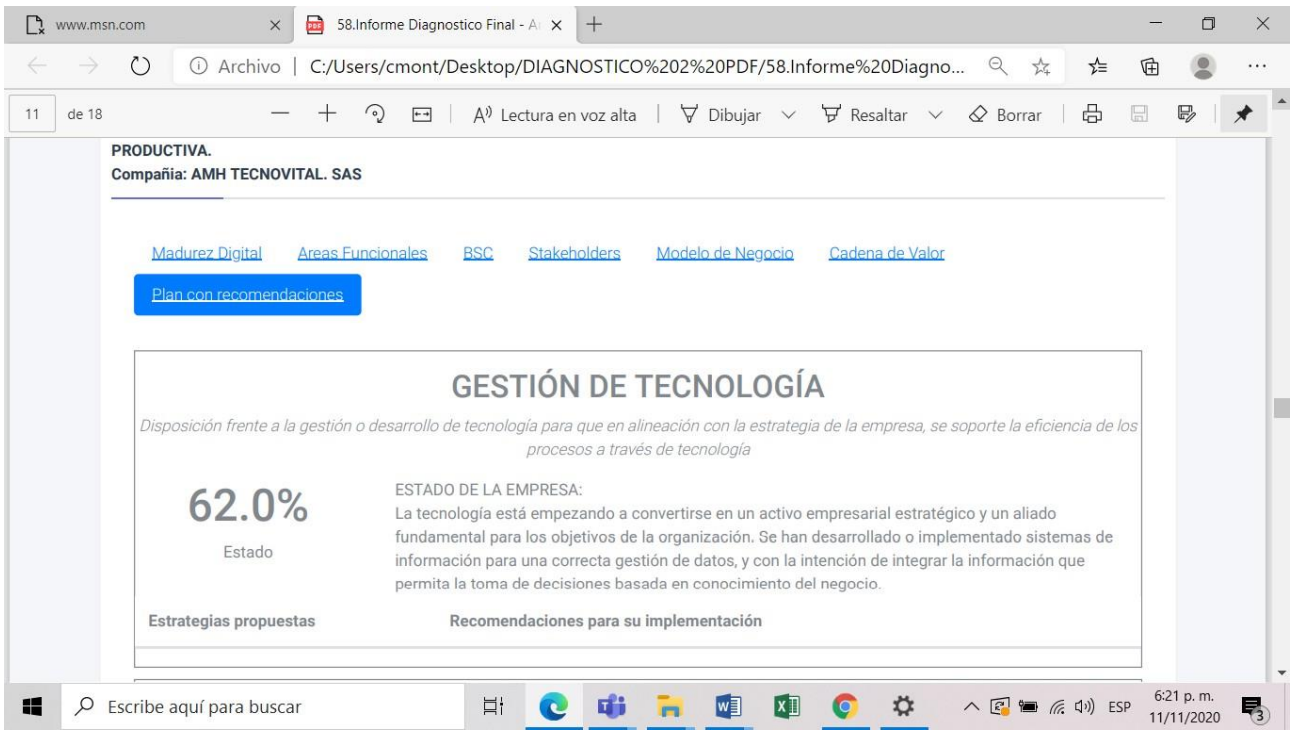


Escribe aquí para buscar

ESP 6:18 p. m. 11/11/2020

www.sena.edu.co
SENAComunica



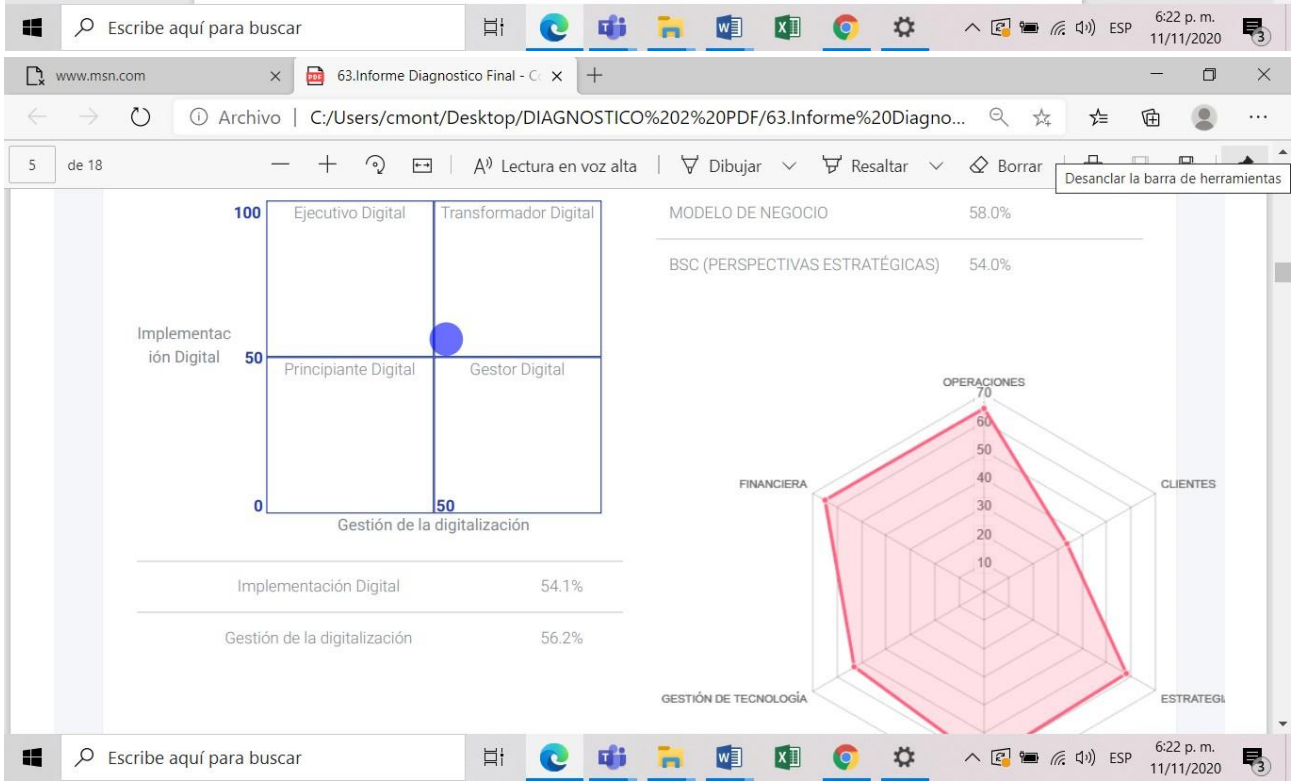


2.6 Diagnostico 2 Concretos del Norte SAS

LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO

INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
CONCRETOS DEL NORTE SAS

JORGE HERNANDEZ MONTESAGUDELO
REPRESENTANTE LEGAL

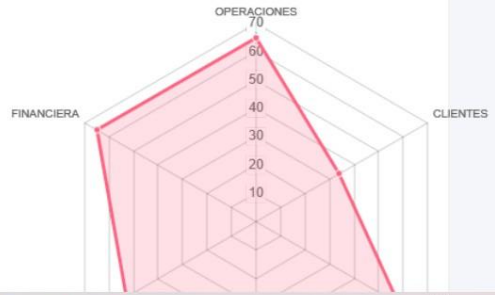


www.sena.edu.co
SENAComunica

Plan con recomendaciones

AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES	65.0 %
CLIENTES	34.0 %
ESTRATEGIA	58.0 %
GESTIÓN	60.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	53.0 %
FINANCIERA	65.0 %



Escribe aquí para buscar

ESP 6:22 p. m. 11/11/2020

www.msn.com | 63.Informe Diagnostico Final - C

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...

7 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

Compañia: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S

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

Plan con recomendaciones

BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

CLIENTES	34.0 %
ESTRATEGIA	58.0 %
GESTIÓN	60.0 %
FINANCIERA	65.0 %



Escribe aquí para buscar

ESP 6:25 p. m. 11/11/2020

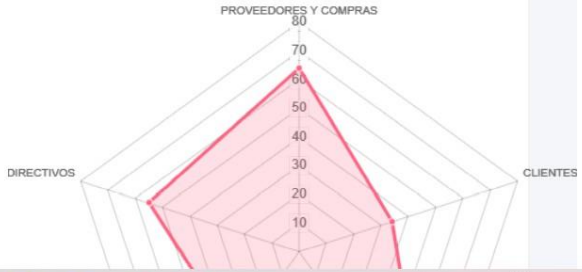
www.sena.edu.co
SENAComunica

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

Plan con recomendaciones

STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS	64.0 %
CLIENTES	34.0 %
COLABORADORES	75.0 %
SOCIEDAD CIVIL	37.0 %
DIRECTIVOS	55.0 %



Escribe aquí para buscar

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

www.msn.com | 63.Informe Diagnostico Final - C

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...

9 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

Compañía: CONCRETOS DEL NORTE S.A.S

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

Plan con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

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



Escribe aquí para buscar

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

www.sena.edu.co
SENAComunica

Plan con recomendaciones

CADENA DE VALOR

OPERACIONES	65.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	64.0 %
LOGISTICA EXT	58.0 %
GESTIÓN	60.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	53.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	42.0 %



Escribe aquí para buscar
ESP
6:29 p. m.
11/11/2020

www.msn.com
63.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/63.Informe%20Diagno...
11 de 18
Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

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

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

Plan con recomendaciones

ESTRATEGIA

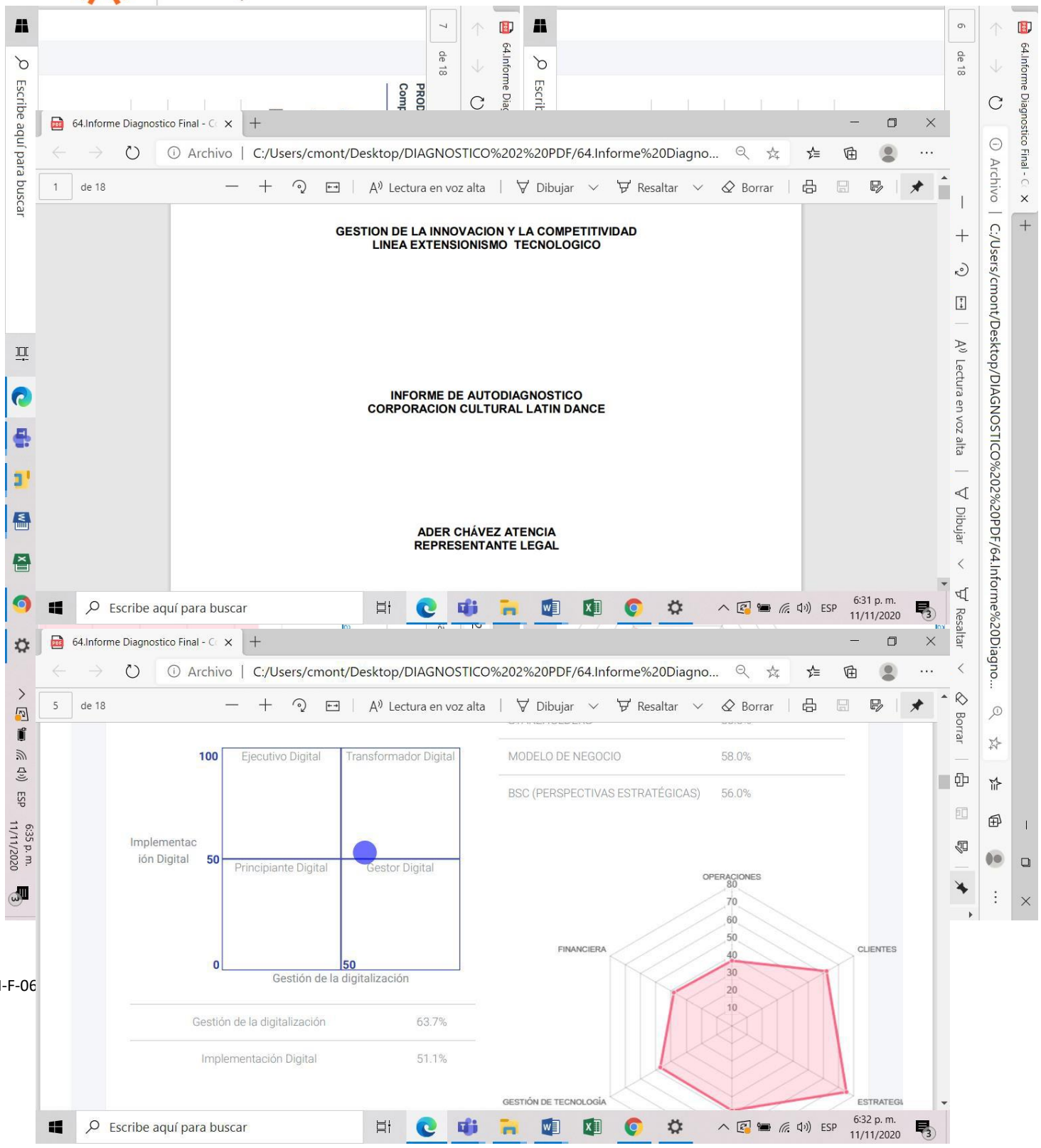
Alineación de las tecnologías de la información con la estrategia del Negocio: Gobernanza TI, Aprendizaje, propuesta de valor

58.0%
Estado

ESTADO DE LA EMPRESA:
Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.

Estrategias propuestas	Recomendaciones para su implementación
Alinear las tecnologías de la información con la estrategia del	Aunque ya ha iniciado a usar herramientas tecnológicas en su empresa, no necesariamente la decisión de su uso corresponde a cumplir los objetivos relacionados con la estrategia principal

Escribe aquí para buscar
ESP
6:29 p. m.
11/11/2020


64.Informe Diagnostico Final - C
Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/64.Informe%20Diagno...
1 de 18
Lectura en voz alta
Dibujar
Resaltar
Borrar
GESTION DE LA INNOVACION Y LA COMPETITIVIDAD
LINEA EXTENSIONISMO TECNOLOGICO
INFORME DE AUTODIAGNOSTICO
CORPORACION CULTURAL LATIN DANCE
ADER CHÁVEZ ATENCIA
REPRESENTANTE LEGAL
Escribe aquí para buscar
ESP
6:31 p. m.
11/11/2020
5 de 18
100
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Implementación Digital
50
Principiante Digital
Gestor Digital
0
50
Gestión de la digitalización
Gestión de la digitalización 63.7%
Implementación Digital 51.1%
MODELO DE NEGOCIO 58.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 56.0%
OPERACIONES
CLIENTES
FINANCIERA
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
6:32 p. m.
11/11/2020

64.Informe Diagnostico Final - C

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/64.Informe%20Diagno...

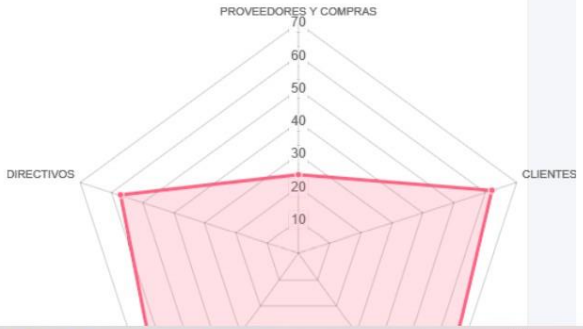
8 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

Compañia: corporacion cultural latin dance

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor | Plan con recomendaciones

STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS	24.0 %
CLIENTES	62.0 %
COLABORADORES	70.0 %
SOCIEDAD CIVIL	68.0 %
DIRECTIVOS	57.0 %



Escribe aquí para buscar | ESP 6:35 p. m. 11/11/2020

64.Informe Diagnostico Final - C

Archivo | C:/Users/cmont/Desktop/DIAGNOSTICO%202%20PDF/64.Informe%20Diagno...

9 de 18 | Lectura en voz alta | Dibujar | Resaltar | Borrar

Compañia: corporacion cultural latin dance

Madurez Digital | Areas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor | Plan con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	62.0 %
ESTRATEGIA	75.0 %
GESTIÓN	48.0 %
LOGISTICA EXT	42.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	61.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	30.0 %



Escribe aquí para buscar | ESP 6:36 p. m. 11/11/2020